КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

5(22) 2020

Запоріжжя

2020

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Гальцова Ольга Леонідівна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету).*

Члени редакційної колегії:

Бондаренко Світлана Анатоліївна *– доктор економічних наук (старший науковий співробітник відділу ринкових механізмів і структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України).*

Виговська Валентина Вікторівна *– доктор економічних наук, професор (професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національного університету «Чернігівська політехніка»).*

Козирєва Олена Вадимівна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Національного фармацевтичного університету).*

Мінакова Світлана Михайлівна *– доктор економічних наук, професор (головний науковий співробітник відділу макроекономіки та державного управління Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій).*

Нєнно Ірина Михайлівна *– доктор економічних наук, доцент (професор кафедри менеджменту та інновацій Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).*

Новікова Марина Миколаївна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту і публічного адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова).*

Ткач Вікторія Олександрівна *– доктор економічних наук, доцент (професор кафедри міжнародного туризму, готельно-ресторанного бізнесу та мовної підготовки Університету імені Альфреда Нобеля).*

Трохимець Олена Іванівна *– доктор економічних наук, професор (професор кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету).*

Шмиголь Надія Миколаївна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та оподаткування Запорізького національного університету).*

Шульц Світлана Леонідівна *– доктор економічних наук, професор (завідувач відділу регіональної економічної політики ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України»).*

Якименко-Терещенко Наталія Василівна *– доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»).*

Ян Польцин *– доктор економічних наук, професор (Державна вища школа імені Станіслава Сташица в м. Піла, Польща).*

Електронна сторінка видання: http://pev.kpu.zp.ua

Видання входить до категорії «Б» «Переліку електронних фахових видань,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів
доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток 1)

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет відповідно до рішення Вченої ради
Класичного приватного університету**
(від 4 листопада 2020 року протокол № 3)

ISSN (Online): 2522-4263

© Класичний приватний університет, 2020

СЕКЦІЯ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-1

Sisoian Mariam
Student
Odesa I.I. Mechnikov National University

Rodiona Tetyana
PhD in Economics, Associate Professor,
Odesa I.I. Mechnikov National University

Сісоян М.М.
студентка
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Родіонова Т.А.
кандидат економічних наук, доцент, доцент
кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

THE IMPACT OF EXTERNAL FACTORS ON THE REAL SECTOR DEVELOPMENT OF THE NORTHERN EUROPE NATIONAL ECONOMIES

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ПІВНІЧНОЇ ЄВРОПИ

ANNOTATION

The article analyzes the state of the real sector of the economies of Northern Europe and factors that influence the formation of their real sectors. The subject of the study is the structure and dynamics of the real sector indicators. Countries such as the Kingdom of Sweden, the Kingdom of Norway and the Republic of Finland in the period from 2015 to 2019 were selected for the study. In order to provide a generalized description of the state of the real sector of the country, it was decided to divide the analysis into more detailed parts: it is started with the country's nominal GDP in USD, nominal GDP in national currency and GDP per capita analysis, after that there is given the structure of GDP of each country and the components that ensure its growth are defined, then moved to the assessment of the external factors` impact on real sectors of the economies by means of Granger casualty test results analysis where the dependent variable is the annual nominal GDP of the countries, and the independent variables are the US dollar exchange rate to the national currency, assets and liabilities of international investment position, net international investment position, public debt and export price change. The data is obtained from the IMF statistical database for the period from 1990 to 2019.

Key words: real sector, external sector indicators, Northern Europe, gross domestic product, saving-investment balance.

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано стан реального сектору економік Північної Європи та фактори, що впливають на формування їх реальних секторів. Предметом дослідження є структура та динаміка показників реального сектору. Для дослідження були обрані такі країни, як Королівство Швеція, Королівство Норвегія та Республіка Фінляндія в період з 2015 року по 2019 рік. Для того, щоб надати узагальнений опис стану реального сектору країн, було вирішено розділити аналіз на більш детальні частини: розпочато з аналізу номінального ВВП країн, вираженого в доларах США, номінального ВВП, вираженого в національній валюті, та ВВП на душу населення, після цього визначається структура ВВП кожної країни та визначаються компоненти, що забезпечують його зростання, далі надаються висновки за аналізом балансу заощаджень та інвестицій Швеції, Норвегії та Фінляндії, а після цього оцінюється вплив зовнішніх факторів на реальний сектор економік країн Північної Європи за допомогою аналізу результатів тесту причинності Грейнджера, де залежною змінною є річний номінальний ВВП країн в млрд. дол. США, а незалежними змінними є: курс долара США до національної валюти, активи міжнародної інвестиційної позиції в млрд. дол. США, пасиви міжнародної інвестиційної позиції в млрд. дол. США, чиста міжнародна інвестиційна позиція в млрд. дол. США, державний борг у % ВВП та зміна експортних цін країн (%). Дані отримані із статистичної бази даних Міжнародного валютного фонду за період з 1990 року по 2019 рік. Тема дослідження є актуальною на сьогоднішній день, адже в реальному секторі країн зовнішньоекономічна діяльність з кожним роком відіграє все більш значиму роль, яка, в свою чергу, не може не залишити за собою певні наслідки – чи то позитивні, чи негативні. Адже зміцнення реального обмінного курсу може збільшити безробіття в країнах, також, можуть існувати зв'язки між прямими іноземними інвестиціями, відкритістю торгівлі та економічним зростанням країн. Однак, цей вплив буде сильнішим, коли країна буде більш відкритою для зовнішньоторговельної діяльності. Волатильність обмінних курсів має негативний вплив на економічне зростання. В роботі використовуються загальнонаукові методи: наукова абстракція, порівняльний метод, метод аналізу та синтезу, систематизація та узагальнення, метод розрахунку, побудова векторної авторегресії.

Ключові слова: реальний сектор, показники зовнішнього сектору, Північна Європа, валовий внутрішній продукт, баланс заощаджень та інвестицій.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется состояние реального сектора экономик Северной Европы и факторы, влияющие на формирование их реальных секторов. Предметом исследования является структура и динамика показателей реального сектора. Для исследования были выбраны такие страны, как Королевство Швеция, Королевство Норвегия и Республика Финляндия в период с 2015 года по 2019 год. Для того, чтобы предоставить обобщенное описание состояния реального сектора стран, было решено разделить анализ на более детальные части: было начато с анализа номинального ВВП стран, выраженного в долларах США, номинального ВВП, выраженного в национальной валюте и ВВП на душу населения, после этого определяется структура ВВП каждой страны и определяются компоненты, обеспечивающие его рост, а затем оценивается влияние внешних факторов на реальный сектор экономики, с помощью анализа результатов теста причинности Грейнджера, где зависимой переменной является годовой номинальный ВВП стран, а независимыми переменными являются: курс доллара США к национальной валюте, активы и пассивы международной инвестиционной позиции, чистая международная инвестиционная позиция, государственный долг и изменение экспортных цен. Данные получены из статистической базы данных МВФ за период с 1990 по 2019 год.

Ключевые слова: реальный сектор, показатели внешнего сектора, Северная Европа, валовой внутренний продукт, баланс сбережений и инвестиций.

Introduction and the problem statement. Sweden's economy is focused on the services sector with the share of 65.4% [7], in the Norwegian economy this segment is slightly less – 64%, and Finland is the leader, as services account for 69.1% of its GDP. The most industrialized country is Norway – the industrial sector accounts for 33.7% of GDP, followed by Sweden with 33%, and in the Finnish economy the share of industry is 28.2%. The smallest share in the economies of Northern Europe is the agricultural sector: in Finland it accounts for 2.7%, in Norway – 2.3%, and only 1.6% in Sweden.

Nowadays, the stability of the real sector of economies of the Nordic countries largely depends on the state of foreign economic relations and other external factors. And for this very reason, an individual country should take measures to prevent instability.

Analysis of recent research and publications. In modern literature different scientists deal with theoretical questions concerning external sector and its influence on economic growth. Some authors note that the components of foreign economic activity can be a resource of efficiency and growth, such as international trade (Md. H. Ahamad [1]), the inflow of foreign direct investment (R. Narula and A. Pineli [5]), flexible exchange rates, depreciated exchange rates (M. Kogid, R. Asid, J. Lily and V. Mulok [4]) and in some cases external debt. The country's export orientation helps to improve the balance of payments, investment provides access to international markets, creates jobs, accumulates capital, supplies technology and management skills. Given the efficient use of external debt, it can also contribute to growth, namely through the direction of productive investment with a rate of return that is higher than the interest rate on debt. But, at the same time, all these components of the external sector may adversely affect the national economies. Not all exports can contribute to economic growth equally, potential benefits are not equal for investors from different countries of origin, FDI can lead to capital outflows through profits (Rodionova T.A. [6]), excessive devaluation of the exchange rate can jeopardize financial stability of banks and the borrower's ability to repay loans, excessive amounts and inefficient external debt management can be a burden on the economy. Thus, the impact of individual indicators can be both positive and negative, which is due to the characteristics of a country.

The purpose of the article. Identification of external economic factors that influence the formation of real sectors of the economies of the Nordic countries.

Presentation of the main material. To compare the size of their real sectors, it is necessary to monitor the GDP of these countries. The following were selected for analysis: nominal GDP in national currency, nominal GDP in US dollars and GDP per capita. Thus, the average value of Sweden's GDP for 2015-19 is $529 billion, which is 1.3 and 2.1 times more than the GDP of Norway and Finland, respectively (Table 1). Sweden's GDP grows until 2018, and next year decreases by $27.2 billion, while, at the same time, GDP in national currency grows throughout. This is due to the depreciation of the Swedish krona against the US dollar.

The dynamics of Norway's GDP, expressed both in the national currency and in US dollars, is very volatile: in some years the figure decreases, in some – increases. In the case of Norway, there is also an increase in GDP in the national currency, and a decrease in US dollars, and the reason for this is the same.

The situation is identical with the Finnish economy, as the GDP, calculated in euros, grows throughout the period, but in 2019 it decreased by 1.7% in US dollars. And the depreciation of the euro against the US dollar this year was 2.3%.

It is possible to look at GDP from another point of view, namely to analyze GDP per capita, and in this case the leader is Norway, because the average value of the figure is 75.5 thousand US dollars per person, which is 1.5 times more the average value of Sweden (52.7 thousand US dollars) and 1.6 times than in Finland (46.3 thousand US dollars). Now it is necessary to analyze in more detail the real sector of each of the countries with its features.

Sweden's small, open and competitive economy has reached a high standard of living thanks to a combination of free market capitalism and high social benefits. Forest, hydropower and iron ore are the resource base of the productive economy, which relies heavily on foreign trade. Exports, including engines and other machinery, vehicles and telecommunications equipment, account for more than 44% of GDP. In the short and medium term, Sweden's economic challenges include the

Table 1

Comparing of GDP of Sweden, Norway and Finland for 2015–19

	2015	2016	2017	2018	2019
Sweden					
GDP, bln. of national currency	4260	4415	4625	4828	5022
GDP, bln. of USD	503,65	515,74	540,6	556,07	528,9
GDP per capita, USD	51545	51965	53792	54589	51610
Norway					
GDP, bln. of national currency	3111	3098	3295	3530	3549
GDP, bln. of USD	385,8	368,8	398,4	434,2	417,6
GDP per capita, USD	74355	70459	75497	81735	75420
Finland					
GDP, bln. of national currency	211,4	217,5	225,9	233,7	240,6
GDP, bln. of USD	232,97	239,11	252,9	274,2	269,6
GDP per capita, USD	42785	43784	46316	50021	48654

Source: [2; 3; 8]

provision of affordable housing and the successful integration of migrants into the labor market [7].

It is possible to compare the structure of Sweden's GDP in 2015 and 2019. In 2015, consumption accounted for 71.8% of GDP, with private consumption accounting for the majority part (46.1%), and investment accounted for 24.4%. That is, domestic demand was then 96.2% of GDP, and only 3.8% – accounted for external. Already in 2019, the share of consumption decreases by 0.6%, as investment increased by 0.8%, but net exports also decreased – from 3.8% to 3.6%.

That is, you can specify which components are the main drivers of GDP growth. In 2015, Sweden's nominal GDP growth (expressed in Swedish krona) was 3.6%, with 3.1% provided by consumption, 1.2% by investment growth, while net exports, by contrast, decreased by 0.6%. Already in 2019, 4% GDP growth was provided by 2.3% consumption growth and 1.5% – by net exports, but investment accounted for only 0.2%.

The Swedish economy on average in 2015–19 saved 28.1% of GDP and invested – 25.2%, i.e. the first component exceeds the rate of investment. Therefore, the balance of savings and investments of Sweden for all observed period is positive – an average of 2.9% of GDP. This indicator grew strongly in 2019 – from 2.4% to 4.2%, which can be explained by a decrease in the share of investment by 0.8% and a simultaneous increase in savings of 1.1%. If one`s take into account the fact that the share of investment is one of the main determinants of the economic cycle, it can be noted that by 2019 the economy had grown.

Norway has a stable economy with an active private sector, a large public sector and an extensive social protection network. The country is rich in natural resources such as oil and gas, fish, forests and minerals. Norway is a leading producer and second largest exporter of seafood after China. The government manages the country's oil resources through broad regulation. According to official national estimates, the oil sector provides about 9% of employment, 12% of GDP, 13% of government revenues and 37% of exports. Norway is one of the world's leading oil exporters. Domestic electricity production in Norway is almost entirely dependent on hydropower. The Norwegian economy is adjusting to lower energy prices, which demonstrated the growth of labor force participation and employment in 2017 [7].

Comparing the components of Norway's GDP with Sweden, it can be seen that the share of consumption is on average 3.4% less in Norway, because in its economy the share of investment averages 28% (in Sweden – 25.2%), and net exports – 3, 8% (0.8% more). This is in terms of average indicator, but comparing the dynamics for 2015 and 19, it could be said that the share of consumption (44.8% of which is private consumption, and 24.4% – public) in Norway increased by 2.5% , the share of investment – also by 2.5%, but the share of net exports, by contrast, decreased – by 4%. This fact explains the decrease in the growth rate of nominal GDP of Norway (expressed in national currency) in 2019, which amounted to 0.5%.

Regarding saving-investment balance of Norway, its value on average in 2015-19 was 5.7% of GDP, i.e. almost 2 times more than in the case of Sweden. The average value of Norway's savings is 33.7% and investments – 28% of GDP. Compared to 2015, in 2019 the share of savings decreased by 2.7% of GDP, and the share of investment increased by 1.5%. Thus, in contrast to Sweden, Norway has seen economic growth since 2018.

Finland is characterized by a highly industrial, mostly free market economy. Historically, it has been competitive in manufacturing, especially in the woodworking, metallurgy, engineering, telecommunications and electronics industries. Finland excels in technology exports as well as the promotion of information and communication startups, games, clean technologies and biotechnologies. With the exception of wood and a few minerals, Finland is dependent on imports of raw materials, energy and some components

Table 2

Granger causality test for nominal GDP and external sector indicators of Finland, Norway and Sweden

Country	Dependent variable	Lags					
		Asset_iip	Liab_iip	Niip	Exch	Exp_price	Public_debt
Sweden	GDP_nom	0,65 (0,42)	0,63 (0,43)	0,65 (0,42)	2,43 (0,12)	8,69 (0,00***)	0,7 (0,4)
Norway		2,35 (0,13)	1,94 (0,16)	0,08 (0,78)	2 (0,16)	3,55 (0,06*)	0,66 (0,42)
Finland		3,59 (0,06*)	6,38 (0,01**)	8,59 (0,00***)	0,01 (0,93)	0,01 (0,94)	1,3 (0,25)

Source: compiled by the author

for industrial goods. Due to the cold climate, agricultural development is limited to supporting self-sufficiency in basic products. Forestry, which is an important export sector, provides secondary employment for the rural population. The main challenges for the Finnish economy in this aspect are the reduction of high labor costs and increasing demand for its exports [7].

The share of consumption in Finland in 2019 was 75.4% of GDP, which is 3.4% less than in 2015. Of these, 75.4%, 52.4% – goes to private consumption, and the other 23% – to public. The share of investment, by contrast, increased by 2.5%. If in 2015 net exports amounted to -0.6% of GDP, i.e. it was negative, and in 2019 it reached 0.3% of GDP. That is, on average, the share of Finnish consumption exceeds that of Norway and Sweden, which cannot be said for the share of investment and net exports.

Talking about the main components that ensured the growth of nominal GDP in Finland of 3% (expressed in euros) in 2019, it can be noted that the engines are consumption (growth rate is 1.8%) and net exports (growth rate – 1.4%), and the investment rate is -0.4%.

The balance of savings and investments of Finland, in contrast to Sweden and Norway, has been negative over the years, i.e. Finland invests more than it saves.

But in 2019, this figure increased slightly – from -1.9% in 2018 to -0.6% of GDP. The average share of savings is 22.7% of GDP and investment – 23.7%. And these two figures are lower than for the other two countries. By 2018, the share of investment relative to GDP had grown, i.e. the Finnish economy had grown.

Now it is necessary to find out which of the indicators of the external sector plays the greatest role in the formation of the real sector of the economies of Northern Europe. To do this, it was decided to conduct a Granger causality test for Finland, Norway and Sweden (Table 2).

The dependent variable is the nominal GDP of billions of US dollars (GDP_nom), and independent variables are assets of the international investment position in billions of US dollars (Asset_iip), liabilities of the international investment position in billions of US dollars (Liab_iip), net international investment position in billions of US dollars (Niip), the exchange rate of the US dollar to national currencies (Exch), changes in export prices (Exp_price) and public debt in % of GDP (Public_debt).

The results showed that in the case of Sweden, of all the above indicators, its real sector is affected only by changes in export prices (Prob. = 0.00). Speaking of Norway, there is also a significant relationship in this case between the country's nominal GDP and the change in export prices, as Prob. = 0.06. And in Finland the main influence is made by indicators of the international investment position: assets (Prob. = 0.06), liabilities (Prob. = 0.01) and a net international investment position (Prob. = 0.00).

Conclusions. Thus, having analyzed the real sector of the economies of Northern Europe, it could be noted that all three countries are post-industrial, as the share of the services sector in GDP is more than 60%, and in the case of Finland it is almost 70%. Norway is the most industrialized country. In terms of nominal GDP, the largest real sector belongs to Sweden, and based on the GDP per capita indicator – already belongs to Norway. Consumption occupies the largest share in the GDP of all three countries (Finland is the leader). If it is talked about the components that are the engines of GDP growth, then for Sweden – it is consumption and net exports, for Norway – consumption and investment (net exports, by contrast, are declining), and for Finland – consumption and net exports. The balance of savings and investments for Sweden and Norway for the whole period was positive, but in Sweden in 2019 it increased, and in Norway – vice versa. In Finland, the balance is negative for all observed period. Regarding the results of the Granger causality test, the main impact on the real sector of the Swedish and Norwegian economies is provided by indicators of changes in export prices, and in Finland – by indicators of the international investment position.

REFERENCES:

1. Ahamad Md.H. (2018) Impact of International Trade on Economic Growth of Bangladesh. *Research Gate*. Available at: https://www.researchgate.net/publication/329277476_Impact_of_International_Trade_on_Economic_Growth_in_Bangladesh.
2. CEIC DATA. Accurate Macro and MicroEconomic You Can Trust (2020). Available at: https://www.ceicdata.com/en.

3. International Financial Statistics. IMF. (2020) Available at: https://data.imf.org/?sk=4c514d48-b6ba-49ed-8ab9-52b0c1a0179b.
4. Kogid M., Asid R., Lily J., Mulok D. (2012) The Effect of Exchsne Rates on economic Growth: Empirical Testing on Nominal Versus Real. ResearchGate. Available at: https://www.researchgate.net/publication/231233782_The_Effect_of_Exchange_Rates_on_Economic_Growth_Empirical_Testing_on_Nominal_Versus_Real_The_Effect_of_Exchange_Rates_on_Economic_Growth_Empirical_Testing_on_Nominal_Versus_Real.
5. Narula R., Pineli A. (2018) Improving the Developmental Impact of Multinational Enterprises: Policy and Research Challenges. *Springer.* Available at: https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s40812-018-0104-2.pdf.
6. Rodionova T.A. (2015) *Dokhidnist' inozemnikh investitsiy v kraïnakh z rinkom, shcho formuєt'sya: vpliv na zovnishni disbalansi* [Foreign investment returns in emerging market countries: impact on external imbalances] (PhD Thesis), Odesa: Odessa I.I. National University.
7. The World Factbook. Central Intelligance Agency. (2020). Available at: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/.
8. World Bank Open Data. The World Bank. (2020). Available at: https://data.worldbank.org/.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Md. H. Ahamad. Impact of International Trade on Economic Growth of Bangladesh. URL: https://www.researchgate.net/publication/329277476_Impact_of_International_Trade_on_Economic_Growth_in_Bangladesh (дата звернення: 15.08.2020).
2. CEIC DATA. Accurate Macro and MicroEconomic You Can Trust. URL: https://www.ceicdata.com/en (дата звернення: 12.10.2020).
3. International Financial Statistics. IMF. URL: https://data.imf.org/?sk=4c514d48-b6ba-49ed-8ab9-52b0c1a0179b (дата звернення: 7.10.2020).
4. Mori Kogid, Rozilee Asid, Jaratin Lily, Dullah Mulok. The Effect of Exchsne Rates on economic Growth: Empirical Testing on Nominal Versus Real. URL: https://www.researchgate.net/publication/231233782_The_Effect_of_Exchange_Rates_on_Economic_Growth_Empirical_Testing_on_Nominal_Versus_Real_The_Effect_of_Exchange_Rates_on_Economic_Growth_Empirical_Testing_on_Nominal_Versus_Real (дата звернення: 15.08.2020).
5. R. Narula, A. Pineli. Improving the Developmental Impact of Multinational Enterprises: Policy and Research Challenges. URL: https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s40812-018-0104-2.pdf (дата звернення: 15.08.2020).
6. Родіонова Т.А. Дохідність іноземних інвестицій в країнах з ринком, що формується : вплив на зовнішні дисбаланси : монографія. Одеса : «Одеський національний університет імені І.І. Мечникова», 2015. 173 с.
7. The World Factbook. Central Intelligance Agency. URL: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/ (дата звернення: 10.10.2020).
8. World Bank Open Data. The World Bank. URL: https://data.worldbank.org/ (дата звернення: 17.10.2020).

УДК 339.9
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-2

Слободян В.В.
молодший науковий співробітник
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики УДФСУ

Slobodian Viktoria
Junior Research Fellow
Customs Research Center
of the Fiscal Policy Research Institute
of the State Fiscal Service of Ukraine

МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ МИТНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ ЗА РОКИ НЕЗАЛЕЖНОСТІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

MODELS OF THE ORGANIZATION OF THE CUSTOMS SERVICE OF UKRAINE DURING THE YEARS OF INDEPENDENCE: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

АНОТАЦІЯ

Від моменту проголошення незалежності Україна перебувала на різних етапах розвитку в умовах дії глобальних і національних викликів, що значною мірою визначило її сучасний стан. Аналогічно й у митній сфері під впливом численних зовнішніх і внутрішніх чинників відбувалися масштабні різноаспектні перетворення. Таким чином, для формування якісного комплексного бачення сучасного стану національної митної системи, з'ясування її наявних проблем і перспектив розвитку доцільно проаналізувати історію становлення вітчизняної митниці. Це дасть змогу визначити переваги і недоліки різних етапів розвитку митних органів України, ідентифікувати ключові проблеми та проаналізувати чинники впливу, що спричинили таку ситуацію. У статті обґрунтовано актуальність огляду історії становлення митної системи суверенної України для визначення ключових проблем і перспектив розвитку митної сфери в умовах європейської інтеграції. Виокремлено основні етапи розвитку національної митної системи з моменту проголошення незалежності України й до сьогодення, змістовно проаналізовано кожен етап розвитку митної системи. Ідентифіковано основні проблеми та переваги функціонування митних органів України.

Ключові слова: митна система, моделі організації митної служби, організаційна структура, переваги та недоліки митної системи.

АННОТАЦИЯ

С момента провозглашения независимости Украина находилась на разных этапах развития в условиях действия глобальных и национальных вызовов, что в значительной мере определило ее современное состояние. Аналогично и в таможенной сфере под влиянием многочисленных внешних и внутренних факторов происходили масштабные разноаспектных преобразования. Таким образом, для формирования качественного комплексного видения современного состояния национальной таможенной системы, выяснения ее существующих проблем и перспектив развития целесообразно проанализировать историю становления отечественной таможни. Это позволит определить преимущества и недостатки различных этапов развития таможенных органов Украины, идентифицировать ключевые проблемы и проанализировать факторы влияния, повлекшие такую ситуацию. В статье обоснована актуальность обзора истории становления таможенной системы суверенной Украины для определения ключевых проблем и перспектив развития таможенной сферы в условиях европейской интеграции. Выделены основные этапы развития национальной таможенной системы с момента провозглашения независимости Украины и до сегодняшнего дня, содержательно проанализирован каждый этап развития таможенной системы. Идентифицированы основные проблемы и преимущества функционирования таможенных органов Украины.

Ключевые слова: таможенная система, модели организации таможенной службы, организационная структура, преимущества и недостатки таможенной системы.

ANNOTATION

Since the declaration of independence, Ukraine has been at various stages of development in the face of global and national challenges, which has largely determined its current state. Similarly, in the customs sphere, under the influence of numerous external and internal factors, large-scale multifaceted transformations took place. Thus, in order to form a qualitative comprehensive vision of the current state of the national customs system, to clarify its existing problems and prospects for development, it is advisable to analyze the history of the formation of domestic customs. This will make it possible to identify the advantages and disadvantages of different stages of development of the customs authorities of Ukraine, identify key problems and analyze the factors of influence that caused this situation. In recent years, the reform of the management system and organizational structure of the customs service of Ukraine is carried out almost annually. In this case, the next organization begins before the completion of the previous one, in the absence of a strategic development program and without taking into account the scientifically sound results of the study of national and foreign experience. Thus, based on modern theories about the nature and types of organizations, we can say that the customs service, as a system of customs authorities - is an organization whose identification framework is: a specific set of customs tasks, functions and management goals, regulated by law customs behavior, hierarchy of government powers of the management of divisions, which is provided by an effective organizational structure. And the modern customs system must meet the conditions of emergence and development of new social relations in customs activities, quickly adapt to the realities of modern life. the main stages of development of the national customs system from the moment of Ukraine's independence to the present are singled out, each stage of development of the customs system is meaningfully analyzed, the main problems and advantages of functioning of customs bodies of Ukraine are identified.

Key words: customs system, models of organization of customs service, organizational structure, advantages and disadvantages of customs system.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах глобалізації світової економіки та посилення взаємоза-

лежності країн різко зростає значення митної справи та політики загалом. Ефективна митна справа та раціонально організовані митні служби сприяють використанню переваг глобалізації (стимулюють зростання зовнішньої торгівлі країни, поліпшення структури її товарообігу й підвищення конкурентоспроможності експортної продукції). Успішне функціонування митниць, удало побудована організаційна структура установи дають змогу мінімізувати деякі негативні аспекти глобалізації, включаючи розширення сфери різного роду шахрайства і криміналізації на світових товарних і фінансових ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблематика організації митної справи, організації митної політики, місця та ролі митної служби України в системі органів державного управління знаходиться у центрі наукової дискусії [1]. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та практичних проблем розвитку митної справи в України зробили І. Бережнюк, П. Буряк, А. Войцещук, С. Герчаківський, О. Десятнюк, Б. Карпінський, А. Крисоватий, В. Мартинюк, П. Пашко, О. Піхоцька, В. Федосов, В. Ченцов, Б. Ярема та інші науковці, однак деяким аспектам у науковій літературі приділяється ще недостатньо уваги, що підтверджує актуальність вибраної теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є ретельне вивчення та аналіз історії розвитку різних моделей організації митної справи з моменту проголошення суверенності України для визначення ключових проблем і здобутків, які визначають сучасний стан митної сфери та перспективи її розвитку в умовах європейської інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Митна система – функціональна, контрольно-регулююча, складно організована та чітко структурована соціально-економічна система управління митною справою у цілому та всіма її підсистемами, зокрема з метою ефективної реалізації митної політики [1].

Виходячи із сучасних теорій про природу і типи організацій, можна стверджувати, що митна служба як система митних органів на національному рівні – це організація, рамками ідентифікації якої є [2]:

– специфічний комплекс митних завдань, функцій та управлінських цілей;

– унормований порядок поведінки митників;

– ієрархічне ранжування владних повноважень керівного складу підрозділів митної служби.

Багатофункціональність митної системи, розгалуженість завдань, різноманітність митних правил та процедур, операційна складність процедур митного контролю та оформлення ставлять особливі вимоги до організаційної структури митної системи.

У процесі формування організаційної структури визначаються необхідні підрозділи, штатна чисельність персоналу, його кваліфікація та розробляються певні критерії. Важливий показник при цьому – це ступінь заформалізованості структури. Надмірно висока формалізація веде до зниження творчого потенціалу персоналу, зростання елементів бюрократизму. Низький рівень формалізації зумовлює падіння порядку в організації, послаблення зв'язків між компонентами [3], тому для керівництва важливо вибрати найбільш раціональний варіант формалізації структури організації відповідно до завдань, які вона виконує.

Розвиток системи митних органів незалежної України є невід'ємною частиною історії самої країни, тому аналіз організаційно-структурних та функціональних перетворень вітчизняної митниці слід починати з 16 липня 1990 р., коли Верховна Рада України проголосила державний суверенітет як верховенство, самостійність, повноту і неподільність влади Республіки в межах її території та незалежність і рівноправність у зовнішніх відносинах [6].

Розглянемо періодизацію формування основних моделей організації митної служби України:

1. 1991 – 1994 рр., Президент України – Л.М. Кравчук.

Утворена система органів управління митною справою була дворівневою: її становили Державний митний комітет України та митниці України. Окрім зазначених, із метою забезпечення ефективної діяльності митної системи при Держмиткомі України дозволялося створювати спеціалізовані організації митної системи зі здійснення декларування, зберігання та реалізації митних вантажів, забезпечення технічними засобами контролю, митні лабораторії, інформаційно-обчислювальні центри, будівельні та господарські організації, кінологічні служби, установи з підготовки та перепідготовки кадрів, консультативно-інформаційні пункти тощо [5].

2. 1994 – 2005 рр., Президент України – Л.Д. Кучма.

Були зміщені акценти в управлінні системою митних органів: створення спеціально уповноваженого органу державного управління в галузі митної справи, як і затвердження Положення про Державний митний комітет, з компетенції Кабінету Міністрів України передано Президенту.

На створення, реорганізацію і ліквідацію митниць та інших митних установ України, що здійснювалися Державним митним комітетом за погодженням з Міністерством фінансів, більше не була потрібна згода Кабінету Міністрів України, який натомість наділявся повноваженнями на створення територіальних митних управлінь.

3. 2005 – 2010 рр., Президент України – В.А. Ющенко.

Реформа організаційно-управлінської структури митних органів, що була проведена у

2005 р., полягала в тому, що всі митниці були виведені з підпорядкування регіональних митниць та прямо підпорядковані центральному апарату ДМСУ. Повернення до дворівневої системи управління митними органами проводилося з метою підвищення керованості митними органами; скорочення чисельності керівного складу та перерозподілу штатних одиниць у підрозділи митних органів, що безпосередньо здійснюють митний контроль та оформлення; зменшення навантаження на фонд оплати праці митних органів; підвищення рівня виконавської дисципліни [4]. Ключовим елементом такої організаційно-управлінської структури було визначено регіональні митниці, а в регіональних митницях – служби координації та контролю діяльності підпорядкованих митних органів.

4. 2010 – 2014 рр., Президент України – В.Ф. Янукович.

Основним пунктом даного періоду стало створення у 2012 р. відповідно до Указу Президента України № 726/2012 від 24 грудня 2012 року «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» Міністерства доходів і зборів України (Міндоходів) [3].

Міндоходів створювалося шляхом реорганізації Державної митної служби України та Державної податкової служби України. Головною метою (окрім політичної) створення Міндоходів було збільшення надходжень до державного бюджету, поліпшення сервісів для платників податків, дерегуляція та спрощення митних процедур для суб'єктів ЗЕД.

5. 2014 – 2019 рр., Президент України – П.О. Порошенко.

У березні 2014 р. було проголошено ліквідацію Міністерства доходів і зборів України, де очікували відновлення втраченої самостійності митних органів, прогнозувалося роз'єднання штучно «схрещеної» структури. Постановою Кабінету Міністрів України від 01 березня 2014 р. № 67 було не лише ліквідовано Міндоходів, а й припинено здійснення незавершених до того часу заходів щодо реорганізації Державної податкової служби і Державної митної служби, відновлено діяльність цих служб та визначено, що Державній митній службі повертається статус центрального органу виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через міністра фінансів, який забезпечує реалізацію державної політики у сфері державної митної справи [4].

Досить неочікувано 21 травня 2014 р. урядом було прийнято рішення про утворення Державної фіскальної служби як центрального органу виконавчої влади, реорганізувавши Міністерство доходів і зборів шляхом перетворення з одночасним визнанням таким, що втратило чинність, раніше ухваленого рішення про його ліквідацію.

2019 р. – дотепер, Президент України – В.О. Зеленський.

У 2019 р. була утворена Державна митна служба України (Держмитслужба) як центральний орган виконавчої влади України, який реалізує державну митну політику та державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування законодавства з питань державної митної справи. Діяльність служби спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через міністра фінансів [4].

Таким чином, у процесі розбудови митної системи України протягом багатьох років було випробувано декілька моделей організації митної служби, які мали як свої переваги, так і недоліки (табл. 1) [4]. Фактично у суто змістовному плані під час побудови митної системи Україна пройшла шлях від французької до британської моделі.

Таблиця 1

Переваги та недоліки існуючих моделей організації митної служби України

Назва органу	Переваги	Недоліки
1	2	3
Державний митний комітет	Наявність повноважень щодо створення та реорганізації митних органів з урахуванням оперативної обстановки та потреб митної системи. Можливість видавати нормативно-правові акти з питань регулювання митної справи.	Значна кількість митниць (у певні роки 66), що збільшувало адміністративний апарат. Наявність територіальних митних управлінь, діяльність яких зводилася до адміністративно-контрольних функцій.
Державна митна служба		
1996–2005 2006–2008	Наявність повноважень щодо створення та реорганізації митних органів з урахуванням оперативної обстановки та потреб митної системи. Можливість видавати нормативно-правові акти з питань регулювання митної справи.	Розгалужена система регіональних митниць, які дублювали контрольні функції центрального апарату Держмитслужби.
2005–2006 2008–2010	Створення спрощеної та функціональної управлінської вертикалі. Пряме підпорядкування митниць центральному апарату Держмитслужби. Зменшення адміністративного апарату за рахунок ліквідації регіональних митниць.	Значна кількість митниць (у певні роки 55), що збільшувало адміністративний апарат (у деяких регіонах України було від 5 до 7 митниць).

Продовження Таблиці 1

1	2	3
2010–2012	Статус Держмитслужби давав змогу проводити активну міжнародну діяльність, належним чином організувати взаємодію з митними та правоохоронними органами інших держав. Зменшення адміністративного апарату за рахунок ліквідації кількох митниць і приведення структури митної системи до адміністративно-територіального устрою України. Гнучкий та функціональний контроль над підпорядкованими митницями.	Неможливість з 2011 р. видавати нормативно-правові акти з питань регулювання митної справи.
Міністерство доходів та зборів	Створено шляхом реорганізації Державної митної служби України та Державної податкової служби України у єдиний орган, що дало поштовх для об'єднання баз даних двох структур. Міністерство об'єднувало функції митниці та податкового органу в Україні.	Наявність різних цілей двох структур. Відсутність управлінської вертикалі митної справи. Децентралізація прийняття рішень з митних питань. Розмивання відповідальності за стан регулювання митної справи. Втрата кадрового та експертного потенціалу. Призупинення розвитку інфраструктури та взаємодії з питань міжнародної технічної допомоги. Утрата міжнародних зв'язків та робочих контактів. Підозра у створені централізованих схем з ухилення від оподаткування та відмивання коштів, а також «торгівлі» податковими кредитами з податку на додану вартість, які завдавали збитків державі на мільярди гривень.
Державна фіскальна служба (2014 – 2019 рр.)	Створення єдиного центрального органу виконавчої влади, який реалізує державну податкову політику, державну політику у сфері державної митної справи, державну політику з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску.	Відсутність управлінської вертикалі митної справи. Децентралізація прийняття рішень з митних питань. Розмивання відповідальності за стан регулювання митної справи. Утрата кадрового та експертного потенціалу. Призупинення розвитку інфраструктури та взаємодії з питань міжнародної технічної допомоги. Утрата міжнародних зв'язків та робочих контактів. Переведення митного аудиту в податковий блок.
Державна митна служба України (2019 – дотепер)	Функціонування митниці як окремої структури. Започатковується робота авторизованих економічних операторів і введення в дію директиви про спільний транзит. Уведення електронної системи для забезпечення транзиту й контролю доставки. Уніфікація усіх митних процедур.	Відсутність постійної організаційної структури.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, у процесі розбудови митної системи України протягом багатьох років було випробувано декілька моделей організації митної служби, які мали як свої переваги, так і недоліки. Фактично в суто змістовному плані під час побудови митної системи Україна пройшла шлях від французької до британської моделі. Таким чином, можна зробити висновок, що створення нових структур на залишках пострадянського підходу до управління не принесе позитивних результатів, а робота реформованої системи має будуватися на таких засадах:

– автоматизації процесів і уникненні суб'єктивного фактору;

– не інвазійному контролі над ввіреним напрямом роботи;

– створенні ефективної системи аналізу ризиків, у тому числі ризиків корупційної поведінки;

– створенні єдиного порталу дозвільних документів, що забезпечить швидкий обмін інформацією між державними органами;

– забезпеченні обміну інформацією з компетентними органами зарубіжних країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Історія митної діяльності : Україна в європейському контексті : наукове видання / Д.В. Архірейський та ін. ; за ред. К.М. Колесникова. Одеса : Пласко, 2010. 541 с.
2. Ченцов В. Міжнародні стандарти модернізації митних адміністрацій. *Державне управління та місцеве самоврядування.* 2015. Вип. 4. С. 227.
3. Дорофеєва Л.М. Проблеми реформування структури митних органів України. *Науковий вісник Ужгородського на-*

ціонального університету. Серія «Право». 2016. Вип. 40. Т. 2. С. 10.
4. Про Державну фіскальну службу України : Постанова Кабінету Міністрів України від 21.05.2014 № 236. Кабінет Міністрів України. URL: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF (дата звернення: 11.09.2020).
5. Найденко О.Є., Єніна А.О., Костяна О.В. Основні аспекти становлення та розвитку митної справи України. *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Розділ «Глобальні та національні проблеми економіки»*. 2018. Вип. 23. С. 506–511.
6. Ченцов В. Особливості еволюції управлінської структури Державної митної служби України. URL: http://www.dridu.-dp.ua/vidavnictvo/2009/2009-02(2)/Chentsov.pdf (дата звернення: 21.09.2020).
7. Саварець А. Український та зарубіжний досвід побудови митних органів: рекомендації для сучасної України. URL: http://radakmu.org.ua/uploads/file/-/tfd_pp_comments_-final.pdf (дата звернення: 21.09.2020).

REFERENCES:

1. Kolesnykov K.M., Arkhiiereiskyi D.V., Diachok O.O., Morozov O.V. and Shuliak S.V. (2010) *Istoriia mytnoi diial'nosti: Ukraina v ievropejs'komu konteksti* [History of customs activity: Ukraine in the European context]. Odesa : Plasko. (in Ukraine).
2. Chentsov V. (2015) Mizhnarodni standarty modernizatsiyi mytnykh administratsiy [International standards for moderni-zation of customs administrations]. *Derzhavne upravlinnya ta mistseve*. Issue 4. P. 227.
3. Dorofeyeva L.M. (2016) Problemy reformuvannya struktury mytnykh orhaniv Ukrayiny [Problems of reforming the structure of customs authorities of Ukraine]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Pravo.* Issue. 40. T. 2. P. 10.
4. *Pro Derzhavnu fiskal'nu sluzhbu Ukrayiny : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 21.05.2014 r. № 236. Kabinet ministriv Ukrayiny.* [About the State Fiscal Service of Ukraine: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of May 21, 2014 № 236. Cabinet of Ministers of Ukraine] Available at: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF (accessed 11 September 2020).
5. Naydenko O.YE., Yenina A.O., Kostyana O.V. (2018) Osnovni aspekty stanovlennya ta rozvytku mytnoyi spravy Ukrayiny [The main aspects of the formation and development of customs in Ukraine]. *Mykolayivs'kyy natsional'nyy universytet imeni V.O. Sukhomlyns'koho. Rozdil «Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky».* Issue. 23. Pp. 506-511.
6. Chentsov V. Osoblyvosti evolyutsiyi upravlins'koyi struktury Derzhavnoyi mytnoyi sluzhby Ukrayiny [Features of the evolution of the management structure of the State Customs Service of Ukraine]. Available at: http://www.dridu.-dp.ua/vidavnictvo/2009/2009-02(2)/Chentsov.pdf (accessed 21 September 2020).
7. Savarets' A. Ukrayins'kyy ta zarubizhnyy dosvid pobudovy mytnykh orhaniv: rekomendatsiyi dlya suchasnoyi Ukrayiny [Ukrainian and foreign experience in building customs authorities: recommendations for modern Ukraine]. Available at: http://radakmu.org.ua/uploads/file/-/tfd_pp_comments_-final.pdf (accessed 21 September 2020).

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.3:658.849
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-3

Гевко В.І.
магістрант
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Яскал І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Hevko Viktoriia
Master-degree student
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Yaskal Ihor
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Entrepreneurship,
Trade and Exchange Activities
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРЕШКОДИ ДЛЯ РОЗВИТКУ

E-COMMERCE IN UKRAINE: PRECONDITIONS AND OBSTACLES FOR GROWTH

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено характерні особливості та тенденції розвитку електронної торгівлі в Україні та у світі в умовах глобалізації та інформатизації суспільства. Розглянуто умови та причини зародження електронної комерції, а також історію створення однієї з перших компаній, яка почала продавати онлайн і залишається надзвичайно популярною сьогодні. Проаналізовано розвиток онлайн-торгівлі в Україні за останні роки та перспективи розвитку в найближчому майбутньому. Визначено обсяги продажів онлайн на національному ринку, а також головні ринкові площадки та вподобання користувачів. Окреслено зовнішні та внутрішні фактори впливу на електронний ринок та його основні елементи. Виокремлено основні механізми зростання показників росту. Розглянуто проблеми, що сформувалися на національному ринку, та запропоновано можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: електронна комерція, онлайн-торгівля, глобалізація, ринкові площадки, передумови розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены характерные особенности и тенденции развития электронной торговли в Украине и в мире в условиях глобализации и информатизации общества. Рассмотрены условия и причины зарождения электронной коммерции, а также история создания одной из первых компаний, которая начала продавать онлайн и остается чрезвычайно популярной сегодня. Проанализировано развитие онлайн-торговли в Украине за последние годы и перспективы развития в ближайшем будущем. Определены объемы продаж онлайн на национальном рынке, а также главные рыночные площадки и предпочтения пользователей. Обозначены внешние и внутренние факторы влияния на электронный рынок и его основные элементы. Выделены основные механизмы увеличения показателей роста. Рассмотрены проблемы, сформировавшиеся на национальном рынке, и предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: электронная коммерция, онлайн-торговля, глобализация, рыночные площадки, предпосылки развития.

ANNOTATION

The actuality of the topic of this research is proven by the fact that e-commerce becomes an integral part of the economy not only of each country, but the whole world. The novelty of this article is predefined in preconditions and obstacles which created the market that we know now. With the spread of digital technologies, e-commerce has become a source of new development opportunities. The up rise of the Internet changed the world and provoked appearance of new trends and directions in trade. The research considers the history of one of the first companies that started selling online and remains extremely popular even today. Many inner and outer factors influence the process of growth of e-commerce as globalization and informatization of the society. At the same time, the most developed countries are becoming reference points, setting the pace of development for others. They, in turn, adopt their experience, improve and adapt to the needs of their country. The article defines the main six types of electronic commerce as B2B, B2C, C2C, etc. As the time goes by, online trade in Ukraine becomes more popular and sales are growing steadily. The program documents related to the development of e-commerce in Ukraine state that one of the main goals is to provide the most favorable conditions for the creation of an information society. The analysis of the main indicators of the development of Ukrainian e-commerce showed the improvement of our country's position in the arena of international trade. The volume of online sales on the national market was determined. There is a tendency of incrementing the number of users, the quantity of trading platforms and websites, a variety of goods and services. Every year the preferences of buyers change, and it can be noted that the most popular product is the most unique one. Experts predict a significant development of e-commerce in the coming years. The research reveals

the main problems which are on the market and offers possible ways to solve them. Despite its shortcomings, e-commerce, due to its advantages such as convenience and accessibility, still occupies a market niche in both national and global economies.

Key words: e-commerce, online trade, globalization, marketplaces, prerequisites for growth.

Постановка проблеми. Сучасний ринок є досить мінливим і постійно змушує його учасників швидко адаптуватися та розвиватися. З поширенням цифрових технологій електронна комерція стала джерелом нових можливостей розвитку. З кожним роком все більше людей стають активними членами електронного ринку. Зокрема, український ринок не став винятком. Він характеризується швидким темпом росту та має свої характерні ознаки. Значний вплив на нього мала всесвітня глобалізація, яка дала змогу купляти та продавати по всьому світі. Крім того, до факторів впливу належить збільшення використання портативних гаджетів, смартфонів та ноутбуків, а також пандемія, яка змусила віддати перевагу торгівлі онлайн над торгівлею офлайн заради безпеки всіх користувачів. В програмних документах, що стосуються розвитку електронної торгівлі в Україні, зазначено, що однією з головних цілей є забезпечення найсприятливіших обставин для створення інформаційного суспільства. Також значна увага приділяється вивченню досвіду інших країн задля вдосконалення регулювання торгівлі в мережі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Таким чином, проблеми та перспективи, а також передумови появи електронної торгівлі у своїх роботах висвітлювали такі вітчизняні вчені, як Н. Апатова, І. Балабанова, В. Гейць, М. Возний, Т. Затонацька, О. Кудіна, Ю. Лисенко, В. Муравйов, В. Плескач, Л. Пономаренко, Н. Чучко, А. Чухна, О. Юрасова, а також такі іноземні вчені, як Д. Вільямс, К. Гілліон, Б. Мартенс.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас існують фактори, які невпинно впливають на розвиток електронної комерції як на національному, так і на світовому ринках, створюючи нові тенденції та змушуючи користувачів пристосовуватись до нових умов. Саме фактори впливу, які з часом змінюються, становлять актуальність цього питання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття значення електронної комерції для національного ринку та окреслення головних перешкод і передумов його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зі зростанням інтернет-спільноти та безмежними можливостями, які Інтернет надає користувачеві, не пройшло багато часу, перш ніж хтось зрозумів, що Всесвітня мережа – це справді хороше місце для підприємця. Як наслідок, дуже швидко зародився інтернет-ринок, який пропонує майже всі види товарів, які можна придбати та доставити додому. Цей ринок в Інтернеті отримав назву «електронна комерція» або «електронна торгівля» [1].

Як аспект продажу електронного бізнесу електронна комерція зробила революцію в торгівлі, ставши рутинною діяльністю сучасної людини, привела ринок у дім чи офіс, заощадивши час та зусилля. Електронну комерцію можна класифікувати на шість таких основних категорій: «бізнес для бізнесу» (B2B), «бізнес для споживача» (B2C), «споживач – споживач» (C2C), «споживач до бізнесу» (C2B), «бізнес для адміністрації» (B2A), «споживач до адміністрації» (C2A), кожна з яких має свої особливості.

З початком XXI століття інтеграція країн у світову інформаційну спільноту стала більш інтенсивною. Поширення національного, міжнародного та справді глобального обміну інформацією між банками, корпораціями, урядами, університетами та добровольчими органами в країні свідчить про подібну тенденцію до створення технологічної інфраструктури та розвитку інформаційного суспільства, що дає змогу миттєвий зв'язок. Інтернет стає платформою для такого спілкування, а сприяє цьому розвиток нових бізнес-структур. Структури використовують потужність інноваційних інформаційних технологій разом з основним досвідом, накопиченим у сфері бізнесу, встановити партнерські відносини, розташовані в будь-якій точці світу. Отже, територіально розкидані підприємства отримують можливість об'єднати та створити базовий рівень знань, а за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій розробляти ефективні методи виробництва товарів та послуг [2].

Історія електронної комерції розпочалася 40 років тому й продовжує зростати навіть зараз, створюючи нові технології та інновації. Близько тисячі підприємств виходять на інтернет-ринок щороку. Електронні обміни даними та телепродаж у 1970-х роках проклали шлях для сучасного ринку електронної комерції. Історія електронної комерції тісно переплетена з історією Інтернету. Покупки в Інтернеті стали можливими лише тоді, коли Інтернет був відкритий для широкої публіки у 1991 році. Amazon.com був одним з перших сайтів електронної комерції у США, який почав продавати товари в Інтернеті, і з тих пір почали працювати тисячі підприємств. Зручність, безпека та досвід користування електронною комерцією покращились експоненціально з часу її створення [3].

Сучасному інформаційному суспільству властива низка таких особливостей, як глобалізація, посилення конкуренції та швидкі технологічні зміни. Розвиток інформаційного суспільства є стратегічною метою провідних країн світу, а саме США, Японії, Канади та членів ЄС. Усвідомлюючи актуальність та важливість напрямів інформаційних технологій як необхідну умову конкурентоспроможності, все більше країн зосереджуються на інноваціях та розширенні електронної комерції як важливої частини інформатизації суспільства.

Щодо нашої країни, то з роками Україна покращує свій рейтинг на світовій арені. Зокрема, це стосується ведення бізнесу. Згідно з рейтингом Світового банку, який називається “Doing Business”, заснованого у 2003 році, Україна значно покращила свої позиції у світі (рис. 1). Цей рейтинг охоплює близько 190 країн та оцінює їхню підприємницьку діяльність по 10 критеріях, одним з яких є міжнародна торгівля.

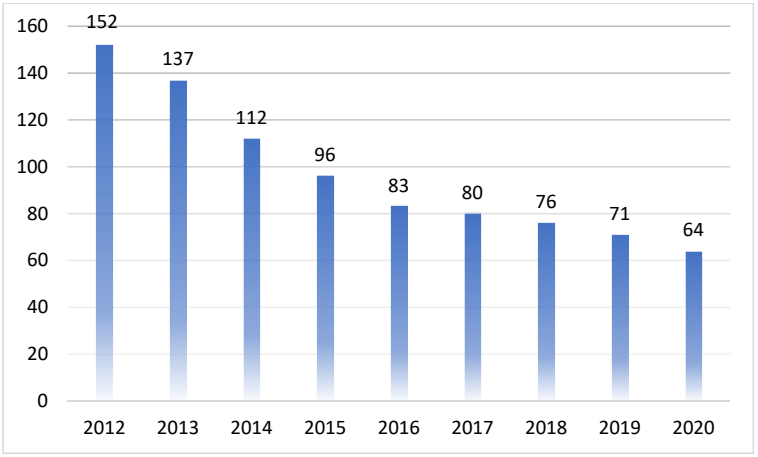


Рис. 1. Україна в рейтингу “Doing Business”

Джерело: [4]

Така динаміка показує, що з роками Україна робить свій ринок все більш сприятливим для підприємницької діяльності. Ще у 2012 році вона посідала 152 місце, а у 2020 році – вже 64 місце на світовому ринку. Зокрема, це пояснюється швидким розвитком міжнародної торгівлі.

У 2018 році показники вартості роздрібної торгівлі в Інтернеті вражаючими темпами почали зростати. Зручність інтернет-магазинів та широкий вибір товарів, які вони пропонують, були одними з ключових факторів, що сприяли цьому (рис. 2).

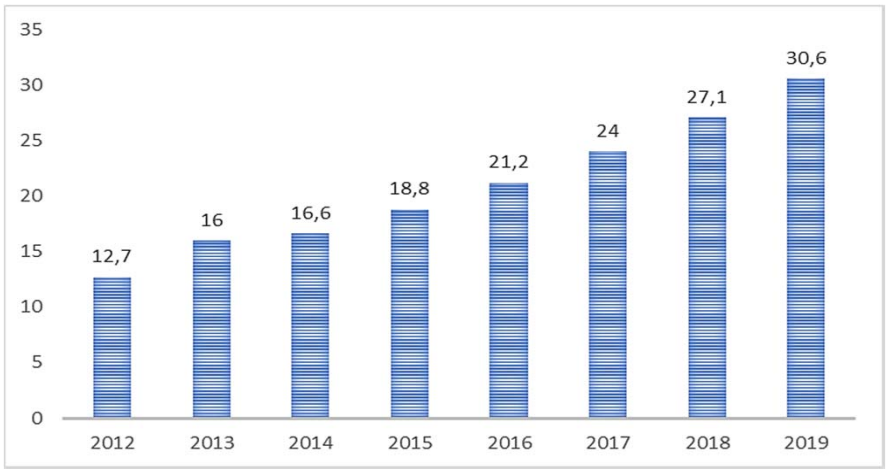


Рис. 2. Обсяг ринку інтернет-ритейлу в Україні, млрд. грн.

Джерело: розроблено на основі джерела [2]

Як видно з рис. 2, обсяг інтернет-ритейлу виріс від показника у 12,7 мільярдів гривень у 2012 році до 30,6 мільярдів гривень у 2019 році, тобто показник виріс вдвічі. Ринок електронної комерції у світі зростає зі швидкістю 23–25% на рік. В Україні ці показники значно вищі, а саме близько 30% на рік.

Водночас Україна посідає друге місце в Європі за найнижчим рівнем ВВП на душу населення та перебуває на найнижчому щаблі за рівнем проникнення Інтернету. Більш того, країна відстає від сусідніх країн за рівнем використання банківських карт на 10–20% [5].

Останнє десятиліття характеризується швидким розвитком та впровадженням електронних платежів, що сприяють швидкому прогресу IT-технологій та зростанню фінансових ринків. Хоча сьогодні електронні платежі є менш популярними в Україні порівняно з ЄС та США, обіг внутрішніх та транскордонних електронних трансакцій за участю України постійно збільшується. Очевидно, поява нових платіжних інструментів на фінансовому ринку є тенденцією, що викликана високим попитом на ефективність та надійність платежів.

Український сектор електронної комерції досяг загального значення 1 млрд. дол. США за допомогою низки стартапів. До них належать “Rozetka”, “Modna Kasta”, “Tickets.ua”, “Senturia” та інші успішні бізнеси.

Хоча межа між фізичною та цифровою комерцією розмивається, різниця в траєкторіях зростання між роздрібною торгівлею та електронною комерцією все ще є значною (хоча і не такою, якою була раніше). Загалом очікувалось, що світовий ринок роздрібної торгівлі перевищить 25 трильйонів доларів США у 2019 році. Однак зростання значно сповільнилося порівняно з попередніми п’ятьма роками, не очікується, що ринок підніметься до 2023 року.

Незважаючи на те, що електронна комерція зростає набагато швидше, ніж роздрібна торгівля, це все ще є порівняно невеликою частиною від загального обсягу. У 2019 році частка електронної комерції у загальних роздрібних продажах становила 14,1%, і лише аналітики очікують, що вона зросте на 2% на рік до 2023 року.

Очікується, що близько 16,1% усіх роздрібних продажів, що відбудуться в Інтернеті, здійсняться у 2020 році. Насправді зростання електронної комерції допомагає застарілим виробникам компенсувати застійний ріст продажів у магазинах.

Незважаючи на швидкий ріст, індустрія електронної комерції має багато перешкод на

шляху свого розвитку. Багато компаній, що розпочали свою діяльність у 2000-х роках, зазнали невдач. Високим ризик невдачі залишається сьогодні. Часом під час здійснення покупок в Інтернеті споживачам може забракнути міжособистісних відносин та взаємодії між продавцем і покупцем, що важливо для багатьох марок та товарів. Ця відсутність міжособистісного контакту може бути недоліком для багатьох видів послуг та товарів, таких як дизайн інтер'єру чи ювелірний бізнес.

Безпека є ще однією проблемою. Часто люди стають свідками багатьох порушень безпеки, де була вкрадена інформація клієнтів. Крадіжка кредитної картки, крадіжка особи тощо змушують клієнтів з обачністю ставитись до оплати через Інтернет та віддавати перевагу готівковим розрахункам. Хоча навіть після оформлення замовлення можуть виникнути проблеми з доставкою, що, безумовно, залишає клієнтів незадоволеними [6].

Більшість факторів, що впливають на прогнози зростання електронної комерції, належать до однієї з двох категорій: внутрішні та зовнішні фактори. Внутрішні фактори стосуються функціонування та діяльності бізнесу, тобто це те, чим можна безпосередньо керувати. Внутрішні фактори – це процеси або явища, що перебувають під контролем або впливом власника, наприклад інвентар чи акції, конверсія, джерела трафіку.

Якщо внутрішні фактори можна контролювати, то зовнішні фактори – це такі, що не піддаються контролю. Зазвичай зовнішні фактори представляють загрози та можливості для бізнесу, що також впливає на майбутнє зростання. Зовнішні фактори є поза контролем, як конкуренція, регулювання та тенденції. До них також належать конкуренти, нормативні зміни, тенденції та сезонність. Основні механізми зростання – це способи, якими можна безпосередньо впливати на прибуток і результативність бізнесу. Для магазину електронної комерції найбільш важливими чинниками зростання є придбання та утримання. Ключовим є відстеження обох факторів, щоб визначити, які сфери потребують коригування для досягнення найбільшого прибутку [7].

Висновки. Базуючись на результатах дослідження, можемо зробити висновок, що електронна комерція є невід'ємною частиною ринкових відносин, які склалися за умов інформатизації суспільства. Аналіз основних показників розвитку української електронної комерції показав покращення позицій нашої держави на арені міжнародної торгівлі. Прослідковується тенденція збільшення користувачів, кількості торгових площадок, різноманіття товарів та послуг.

Незважаючи на значні досягнення та швидкий розвиток електронної комерції, держава ще має достатньо проблем, які потребують вирішення задля подальшого росту та процвітання. Беззаперечно, саме вплив держави на стан ринку зможе покращити ситуацію, збільшивши економічний потенціал країни, запровадивши здорову конкуренцію та ставши активним учасником світових торгових відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. E-Commerce. NTC *Encyclopedia.* URL: https://www.ntchosting.com/encyclopedia/e-commerce (дата звернення: 05.10.2020).
2. Кот О., Антоненко Д. Сутність, становлення та перспективи розвитку електронної комерції України у глобальному середовищі. *Экономика и управление предприятием.* 2015. № 2. С. 28–32.
3. The History Of Ecommerce: How Did It All Begin? *Miva.* 2011. URL: https://www.miva.com/blog/the-history-of-ecommerce-how-did-it-all-begin (дата звернення: 05.10.2020).
4. Doing Business / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=05376d6c-3772-4027-ac6f-73e33e2905a8&title=DoingBusiness2019 (дата звернення: 06.10.2020).
5. Ukraine second in pace of e-commerce growth in Europe. *Kyiv Post.* 2018. URL: https://www.kyivpost.com/business/ukraine-second-in-pace-of-e-commerce-growth-in-europe.html (дата звернення: 06.10.2020).
6. Electronic Commerce. *Toppr.* URL: https://www.toppr.com/guides/business-environment/emerging-trends-in-business/electronic-commerce (дата звернення: 07.10.2020).
7. Nooruddin S. Formula For A Profitable Ecommerce Business. *Sellbrite.* URL: https://www.sellbrite.com/blog/ecommerce-business (дата звернення: 07.10.2020).

REFERENCES:

1. E-Commerce. Available at: https://www.ntchosting.com/encyclopedia/internet/e-commerce (accessed 5 October 2020).
2. Kot O., Antonenko D. (2015) Sutnistj, stanovlennja ta perspektyvy rozvytku elektronnoji komerciji Ukrajiny u ghlobaljnomu seredovyshhi [The essence, formation, and prospects of e-commerce development in Ukraine in the global environment]. *Ekonomika i upravlenie predpriyatiem* [Economics and enterprise management]. No. 2, pp. 28–32.
3. The History Of Ecommerce: How Did It All Begin? (2011) Available at: https://www.miva.com/blog/the-history-of-ecommerce-how-did-it-all-begin (accessed 05 October 2020).
4. Doing Business. Available at: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=05376d6c-3772-4027-ac6f-73e33e2905a8&title=DoingBusiness2019 (accessed 06 October 2020).
5. Ukraine second in pace of e-commerce growth in Europe (2018). Available at: https://www.kyivpost.com/business/ukraine-second-in-pace-of-e-commerce-growth-in-europe.html (accessed 06 October 2020).
6. Electronic Commerce. Available at: https://www.toppr.com/guides/business-environment/emerging-trends-in-business/electronic-commerce (accessed 07 October 2020).
7. Nooruddin S. Formula For A Profitable Ecommerce Business. Available at: https://www.sellbrite.com/blog/ecommerce-business (accessed 06 October 2020).

УДК 338.001.36:338.2
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-4

Кравченко С.І.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри «Економіка підприємства»
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Kravchenko Sergey
Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor,
Professor of Enterprise Economics Department
Donetsk National Technical University

ЕВОЛЮЦІЯ СУЧАСНИХ ТЕОРІЙ ІННОВАЦІЙ

EVOLUTION OF MODERN THEORIES OF INNOVATION

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються особливості розвитку сучасної наукової думки щодо інновацій, які визначають зміни в розумінні ролі успішних нововведень у досягненні конкурентоспроможності національних економік, від початку формування фундаментальних основ теорії інновацій дотепер, що характеризується переходом до епохи неоіндустріалізації, або «розумної» промисловості, заснованої на перспективі розгортання чергової технологічної революції. Установлено, що якісний зсув уваги дослідників до інновацій, їх впливу на розвиток відкритих і складних економічних систем, а також взаємозв'язку з іншими сферами суспільних відносин, генезисом та еволюцією інститутів-правил у довгостроковій перспективі зумовлений розвитком методології еволюційного інституціоналізму та відмовою від розгляду економіки як механічної рівноважної системи.

Ключові слова: теорія інновацій, трансформація наукової думки, методологія, кіберфізична реальність, інституціональне середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются особенности развития современной научной мысли в отношении инноваций, которые определяют изменения в понимании роли успешных нововведений в достижении конкурентоспособности национальных экономик, от начала формирования фундаментальных основ теории инноваций до настоящего времени, характеризующегося переходом к эпохе неоиндустриализации, или «умной» промышленности, основанной на перспективе развертывания очередной технологической революции. Установлено, что качественный сдвиг внимания исследователей к инновациям, их влиянию на развитие открытых и сложных экономических систем, а также взаимосвязи с другими сферами общественных отношений, генезисом и эволюцией институтов-правил в долгосрочной перспективе обусловлен развитием методологии эволюционного институционализма и отказом от рассмотрения экономики как механической равновесной системы.

Ключевые слова: теория инноваций, трансформация научной мысли, методология, киберфизическая реальность, институциональная среда.

ANNOTATION

The basis and impetus for a purposeful and systematic study of the formation's features of an innovative economic development type, as well as the search for appropriate levers for its controlled regulation, taking into account national specifics, is an understanding of the leading evolutionary role and economic essence of innovation. It is proved that with the development of the evolutionary institutionalism methodology and the refusal to consider the economy as a purely mechanical balanced system, there was a qualitative shift in the researcher's attention to innovation, their influence on the development of open and complex economic systems, the relationship with other spheres of social relations, the genesis and evolution of institutions-rules in the long run. The modern conceptualization of innovative development is based on the statement that the economic system evolves according to laws similar to those of the biosphere and is guided by cumulative processes based on the principles of the Darwinian triad (variability, heredity, selection). At the same time, the innovation process is equated to the process of the rules-routines mutations of enterprises/organizations under the influence of changing existence conditions. The social nature of economic agents' motivation to invest in innovations and the formation of demand for them are emphasized. It has been pointed out the close connection between the intensity of innovation activity and the innovation policy effectiveness at all levels (macro-, meso-, micro-) with the national specifics of the institutional environment (a complex of inclusive, extractive and informal institutions), in which economic agents-innovators operate and state programs for stimulating innovation are being implemented. It is noted that the modern methodological basis for understanding the role of innovation in economic growth and ensuring the competitiveness of national economies is the concept of Industry 4.0 – the formation of new forms of society's organization associated with the transition to the era of "smart" industry, based on the digital revolution, the spread of artificial intelligence and the formation of a single cyber-physical space that combines material production with the possibilities of digitalization and the Internet. The expected future result of these processes is recognized as smart greening of the global economy based on "environmentally friendly" innovative transformation of economic and biological systems. It is about the transformation of the biosphere into the noosphere with a radical change in the conditions of symbiosis between mankind and ecosystems, the transition from complete dependence of man on the environment to obtaining the status of a global geological force with its own evolutionary potential based on innovation.

Key words: theory of innovation, transformation of scientific thought, methodology, cyber-physical reality, institutional environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Основою та поштовхом для цілеспрямованого і системного дослідження особливостей становлення інноваційного типу розвитку економіки, а також пошуку відповідних важелів щодо керованого її регулювання з урахуванням національної специфіки є розуміння провідної еволюційної ролі та економічної сутності інновацій. Усвідомлення їх рушійної сили як основного драйвера макроекономічного розвитку та взаємозв'язку з іншими базовими елементами держави (інституціональне середовище, специфіка ринку, інтенсивність та напрями наукового прогресу, сприйнятливість

й адаптаційна здатність суспільства до змін у межах панівної етики тощо) відбувалося в рамках загальної методології щодо уявлення світу та законів його функціонування.

Зокрема, механістична (ньютонівська) методологія спрощувала інноваційний процес та його вплив на економічну систему до дискретного переходу від одного статичного стану до іншого, що суттєво обмежувало адекватність розуміння, інтерпретації та математичного опису каузальних зв'язків та регуляційних механізмів між науково-технологічним прогресом та позитивною динамікою економічного розвитку. У той час як методологія еволюційного інституціоналізму, що поєднала міждисциплінарні напрацювання попередніх філософських теорій та течій, дала змогу сформувати концепцію національних інноваційних систем як складної єдності мережевого типу, коеволюційний вплив якої на макроекономічний розвиток перевищує сумарний ефект її складників, а також володіє потенціалом до свідомого регулювання траєкторії та інтенсивності цього розвитку.

Отже, аналіз характерних періодів еволюції економічної думки, які визначали зміни у розумінні ролі інновацій у досягненні конкурентоспроможності національних економік, є важливим та неодмінним науковим завданням формування теоретико-методологічних засад регулювання розвитку національних інноваційних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання інноваційного розвитку є центральною темою досліджень багатьох науковців. Так, формування основ теорії інновацій тісно пов'язано з дослідженнями Н. Кондратьєва [1], Г. Менша [2], В. Мітчелла [3], М. Туган-Барановського [4], Й. Шумпетера [5], Ю. Яковця [6] та ін. Визначальна концепція національної інноваційної системи, розроблена у колективному проєкті Б. Лундвалля [7], С. Меткалфа [8], Р. Нельсона [9], К. Фрімена [10] та ін., дістала подальшого розвитку у роботах наукової команди IKE-Group, а також М. Балзата [11], М. Годінхо [12], Ч. Едквіста [13], та ін. Серед досліджень вітчизняних учених слід відзначити праці В. Геєця [14], І. Миценка [15], В. Семиноженка [16], І. Тараненко [17], М. Шарко [18] та ін.

У цілому у формуванні та розвитку теорії інновацій як самостійного наукового напряму («інноватика») можна виділити такі характерні етапи:

– формування фундаментальних основ теорії інновацій (1910–1930 рр.);

– емпіричні дослідження на мікрорівні, розвиток і деталізація базових ідей про інноваційні процеси в економіці (1940–1960 рр.) [6];

– новий теоретичний прорив (із середини 1970-х років), пов'язаний з освоєнням і поширенням п'ятого технологічного укладу, розробленням концепції національної інноваційної системи (НІС), укоріненням ідей про епоху постіндустріального суспільства;

– висунення і популяризація концепції Industry 4.0, перехід до епохи неоіндустріалізації, або «розумної» промисловості (2010 р. – дотепер), заснованої на перспективі розгортання чергової технологічної революції, підвищення ролі штучного інтелекту і створення єдиного кіберфізичного простору, що об'єднує матеріальне виробництво з мережею Internet із цілодобовим дистанційним доступом до виробничих потужностей [19].

Таким чином, питання щодо сутності інновацій (з огляду на їхню визначальну роль для суспільства, а також складність, багатогранність і специфічність інноваційного типу розвитку) були та є актуальними, а наявність певних розбіжностей і динамізму зумовлює доцільність подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Зважаючи на те, що теорія інновацій має ознаки постійного вдосконалення, метою роботи є уточнення змісту природного процесу розвитку наукової думки щодо інновацій у сучасному глобалізованому середовищі, яке швидко змінюється.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Після періоду переважання прикладних проблем освоєння і поширення «інновацій, що поліпшують» (90-ті роки XX ст. характеризуються стабільністю світової економіки), світова економічна криза 2001–2002 рр., а потім світова фінансова криза 2008–2010 рр. підвищили гостроту необхідності появи кластерів базисних інновацій, що забезпечують перехід до шостого технологічного укладу, адекватного постіндустріальному, або неоіндустріальному (за різними точками зору), способу виробництва.

Авторство концепції постіндустріального суспільства належить Е. Тоффлеру [20], який визначив кілька великих хвиль (епох) в історії людства, пов'язаних із найбільшими нововведеннями. Перша хвиля (8–9 тис років тому) почалася з освоєння землеробства і скотарства, переходу до штучного відтворення, продуктивного способу життя, а потім до формування будівництва та ремесла. Друга хвиля – індустріальна цивілізація, початком якої була промислова революція. Наприкінці XX ст. почалася третя «постіндустріальна» хвиля, у ході якої людство ініціювало перехід до нового способу життя, заснованого на диференційованих, поновлюваних джерелах енергії, на «електронних котеджах», на локально реформованих школах та корпораціях.

Ю. Яковець у своїй монографії також визначає характерними ознаками постіндустріального суспільства гуманізацію технологій (звільнення людини від фізичної нетворчої праці, інвестування у виробництво товарів високої якості та послуг особистого споживання, демілітаризація

інновацій), екологізацію та глобалізацію технологічних інновацій, а також зближення темпів і рівнів інноваційно-технічного розвитку галузей, країн, цивілізацій [6, с. 138–141], що у спільних рисах є близьким до визначення «розумної» індустрії, або неоіндустрії.

При цьому на новому етапі розвитку теорії інновацій зростає увага до територіального аспекту, коливань рівня інноваційної активності різних країн і цивілізацій. Так, П. Кеннеді [21], проаналізувавши динаміку рівня індустріалізації на душу населення в різних країнах, указав на тенденцію до різкого зростання розривів за цим показником в індустріальну епоху. У першій половині XIX ст. «інноваційний вибух» спостерігався у Великобританії, коли вона була осередком промислової революції: за 1800–1860 рр. рівень індустріалізації на душу населення зріс у чотири рази, а за наступні 68 років – менше ніж удвічі. За той же період зворотна тенденція спостерігалася у США, які на початку XX ст. перехопили інноваційне лідерство: зростання аналізованого показника за 1800–1860 рр. становило 2,3 рази, а за 1860–1928 рр. – шість разів.

Аналогічно, К. Перес, демонструючи зв'язок між великомасштабними технологічними зрушеннями та глобальними фінансовими кризами, зазначає, що «економічне зростання з кінця XVIII ст. проходило через п'ять відмінних один від одного етапів, асоційованих із п'ятьма послідовними технологічними революціями». При цьому «історичні періоди отримали назви, схожі з найбільш разючими технологіями»: «Промислова ера» (1771 р.), «Епоха пари та залізниць» (1829 р.), «Епоха сталі, електрики та важкої промисловості» (1875), «Епоха нафти, автомобіля і масового виробництва» (1908 р.), «Епоха інформації та телекомунікацій» (1971 р.) [22, с. 32–34]. Автор підкреслює, що «кожен із революційних кластерів зароджується в конкретній країні, іноді навіть у конкретному регіоні. Ланкашир є джерелом та символом ключових галузей Першої промислової революції, Кремнієва долина – для революції в мікроелектроніці. Насправді кожна технологічна революція зароджується в країні, що формує «ядро» економічного розвитку та є економічним лідером на даній стадії. Там вона повністю розвивається і звідти переноситься в інші країни. Перші дві революції почалися у Великобританії, четверта і п'ята – у США. Третя зароджувалася в декількох країнах: старій, ще впливовій Великобританії та у двох нових претендентах – США і Німеччині, що динамічно розвивалися. Отже, потоки розвитку хоча і виступають у довгостроковій перспективі світовим феноменом, зароджуються в країнах, що утворюють економічне «ядро», і поступово переносяться від «ядра» до периферії» [22, с. 33].

Таким чином, фокус дослідницького інтересу було зсунуто на макрорівень національних економік, збільшену територіальну диференціацію інноваційного процесу та вплив глобалізації на протікання життєвого циклу локальних цивілізацій. Ведеться дискусія про першопричини неухильного збільшення технологічного та економічного розривів між країнами та цивілізаціями.

Згідно з однією з поширених точок зору Ю. Яковця, група розвинутих країн із високим рівнем середньодушового доходу (15% населення світу) концентрує основну масу інновацій і високотехнологічних виробництв [6, с. 45]. Бідні країни з низьким рівнем середньодушового доходу знаходяться, як правило, стані технологічного застою, не маючи достатньої кількості фінансових ресурсів та кваліфікованих кадрів для здійснення базисних інновацій.

Прихильники неоінституціонального напряму, навпаки, обґрунтовують, що недостатність економічних ресурсів (за винятком природних) є прямим або опосередкованим результатом людських дій, керованих тими чи іншими мотивами [23, с. 83]. Тобто не є критичною проблемою, що перешкоджає інноваційній активності. Згідно з тезою П. Друкера, «у світі немає товариств, які не мали б достатньо капіталу» ([24, с. 497]. Так, однією з найбільш інноваційних держав у світі станом на 2010 р. вважалася Фінляндія, яка первісно не володіла значними фінансовими можливостями. Головна проблема відсутності розвинутого сектору інновацій та їх низька комерціалізація полягає у тому, що в деяких економіках відсутній необхідний інвестиційний попит на інновації та необхідний інституціональний базис, що має формувати мотивацію до інноваційної активності [23].

Як правило, більшість дослідників дотримується типологізації, обмеженої трьома етапами розвитку інноватики. Проте, ураховуючи бурхливе зростання такого фактору сучасного світу, як «мережева» освіта, уявляється виправданим виділення четвертого – сучасного етапу розвитку теорії інновацій. Окремі автори пов'язують його з появою нового способу суспільного виробництва і початком епохи «смарт-економіки» – коли суттєві трансформації можна розглядати як чергову промислову революцію, яка формує нову кіберфізичну реальність і нову, орієнтовану на споживача смарт-промисловість (Індустрію 4.0). Інші – акцентують увагу на гуманітаризації та гуманізації інноватики – появі соціальної інноватики (системи знань про нові методи суспільного розвитку, про особливості виникнення та реалізації соціальних інновацій) та в її рамках соціології інновацій, логістики інновацій, статистики інновацій, сприймаючи це як ознаки методологічного переосмислення статусу дослідницьких підходів і парадигм інноватики.

Розроблення штучного інтелекту (англ. *artificial intelligence* – AI) та засобів його економічного застосування, інтеграція цифрових технологій з об'єктами матеріального світу в єдину «розумну» кіберфізичну мережу поступово роз-

ширюють ринок інноваційних гібридних продуктів, які виходять за звичайне розмежування сфери послуг та виробництва [25, с. 20], властиве для індустріального та постіндустріального етапів економічного розвитку. З'являється та поширюється самоорганізоване автоматичне виробництво, в якому участь персоналу відсутня не лише для виконання рутинних технологічних процесів, де потрібна низькокваліфікована фізична робота, але також усунена від процесу прийняття рішень, що піддаються цифровізації та алгоритмізації.

Зміна підходів до виробництва та адміністрування суттєво змінює структуру попиту на трудові ресурси: з фізичного некваліфікованого та інтелектуального труда, що може бути запрограмованим, до кваліфікованого труда творчих, когнітивних, соціально орієнтованих та етично ґрунтовних професій, а також нової сфери юридичних та етичних відносин – між людиною та машинами. Відповідно, змінюються рівень та форми зайнятості, що, своєю чергою, викликає зсув пріоритетів у попиті на професійні знання та навички у сфері вищої освіти. За оцінками McKinsey Global Institute, приблизно 60% професій у світі мають не менше 30% видів професійної діяльності, які потенційно можуть бути автоматизовані [26, с. 24].

Тобто відбувається поступовий транснаціональний процес, що закріплює нові звичаї та норми у довгострокову суспільну пам'ять (наприклад, простий фізичний труд для людини на виробництві перестає бути загальною нормою), поступово формуючи новий менталітет «людини майбутнього».

Наведені зрушення у докорінному розумінні цінності та сутності конкурентного продукту, ефективних стратегій організації бізнес-процесів та динаміки відносин між споживачами й виробниками зумовлюють зміни у сприйнятті всесвіту та законів його функціонування, що також знайшло відбиття у змінах панівної методології та етичних нормах суспільства.

Так, зокрема, юридична суб'єктність поступово розширюється на «електронних осіб», що самостійно керують виробничими та бізнес-процесами на базі алгоритмів штучного інтелекту [26, с. 26]. Також еволюціонують система мотивації та рутини прийняття рішень і комунікації між фізичними та юридичними особами, викликані появою інноваційних «кібернетичних» можливостей [27]. Цілодобовий доступ

Таблиця 1

Еволюція уявлень щодо сутності інновацій

Методологія		Погляд на роль інновацій у процесі економічного розвитку
Механістична (ньютонівська) картина світу		Визнається значущість винаходів для економічного розвитку: перехід від одного статичного стану (короткого періоду) до іншого відбувається завдяки впровадженню у виробництво нових винаходів, що сприяє скороченню витрат виробництва. Однак як об'єкт економічних відносин інновації, процеси та механізми їх виникнення й упровадження не розглядаються.
Термодинамічна картина світу		Відбувається формування фундаменту для появи теорії інновацій в її тісному зв'язку з інвестиційною активністю, розвитком екологічної кризи й роллю держави у балансуванні «суспільного» і «приватного» блага, а також інтерналізації екстерналій. Визнається важливість впливу інститутів, що традиційно не розглядалися як економічні (так званий «економічний імперіалізм»). Проте відмова від довгострокового часового періоду та концентрація уваги на короткострокових проблемах, зокрема серед кейнсіанців, гальмують розвиток теорії інновацій.
Еволюційний інституціоналізм		Визнається, що економічна система еволюціонує за законами, аналогічними до законів біосфери, та керується кумулятивними процесами, що базуються на принципах дарвінівської тріади (мінливість, спадковість, відбір). Інноваційний процес прирівняний до процесу мутацій правил-рутин підприємств (організацій) під впливом мінливих умов існування. Відзначається тісний зв'язок між інтенсивністю інноваційної активності та ефективністю інноваційної політики на макро- та мікрорівні з національною специфікою інституціонального середовища, у якому оперують економічні агенти-новатори. Висувається гіпотеза щодо інклюзивних та екстрактивних і неформальних інститутів, які або сприяють, або перешкоджають інноваційному шляху розвитку, створюючи додаткові витрати та применшуючи мотивацію до інноваційної активності.
В рамках еволюційного інституціоналізму:	Смарт-екологізація, трансформація біосфери у ноосферу	Передбачається перетворення біосфери у ноосферу з докорінною зміною умов симбіозу людства з екосистемами. Від повної залежності людини від навколишнього середовища до набуття статусу глобальної геологічної сили, що має власний еволюційний потенціал, де інновації (виключно «екологічно чисті») є драйвером сталого розвитку.
	Інноватика (теорія циклів)	Формування фундаментальних основ теорії інновацій, розроблення концепції великих циклів базових інновацій. Апробація і деталізація базових ідей на рівні окремих підприємств та транснаціональних корпорацій. Розроблення концепції НІС, укорінення ідей про постіндустріальне суспільство, або епоху неоіндустріалізації та «розумної» промисловості (Industry 4.0), де інновації є головним драйвером сталого розвитку та гарантом збереження національної конкурентоспроможності. Узгодження концепції НІС із концепціями «потрійної спіралі» (Triple Helix Model) та «чотириланкової спіралі» (Quadruple Helix).

Джерело: складено автором

до інформаційних ресурсів мережі Інтернет та інших контрагентів через індивідуальні різноманітні смарт-прилади є неодмінним атрибутом життя сучасної людини, що впливає на формування її думки, вподобань, спонукаючі стимули, швидкість прийняття рішень та психологічні відклики. Виникають нові інститути влади та механізми інфорсменту у вигляді «репутаційного суспільства» і «репутаційної держави», що виходять за рамки звичайної практики ринкових та адміністративних відносин [26, с. 26].

Усі ці процеси є дуже непростими, турбулентними та неоднозначними. Окрім того, вони розтягнуті в просторі й часі, так що різні ступені цифрового суспільства функціонують одночасно, паралельно. Це потрібно враховувати під час формування національних стратегій розвитку.

За результатами проведеного аналізу в табл. 1 узагальнено характерні періоди еволюції економічної думки щодо місця й ролі інновацій у досягненні конкурентоспроможності національних економік.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, продемонстровано, що якісний зсув уваги дослідників до інновацій відбувся з розвитком методології еволюційного інституціоналізму та відмовою від розгляду економіки як механічної рівноважної системи. При цьому сучасна концептуалізація інноваційного розвитку ґрунтується на таких узагальнених методологічних засадах:

– національна інноваційна система еволюціонує за законами, аналогічними до законів біосфери, та керується кумулятивними процесами, які базуються на принципах дарвінівської тріади (мінливість, спадковість, відбір);

– інноваційний процес прирівняний до процесу мутацій правил-рутин підприємств (організацій) під впливом мінливих умов існування;

– визнання соціальної природи мотивації економічних агентів до інвестування в інновації та формування попиту на них;

– наявність тісного зв'язку між інтенсивністю інноваційної активності та ефективністю інноваційної політики на макро- та мікрорівні з національною специфікою інституціонального середовища (комплексу інклюзивних, екстрактивних та неформальних інститутів), у якому оперують економічні агенти-новатори та реалізуються державні програми щодо стимулювання інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Москва : Экономика, 2002. 767 с.
2. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression. Cambridge, Mass. : Ballinger Pub. Co., 1978. 241 p.
3. Митчелл У.К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка. Москва ; Ленинград : Госиздат, 1930. 503 с.
4. Туган-Барановский М. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. Санкт-Петербург : Т-во О.Н. Поповой, 1914. 466 с.
5. Шумпетер Й. Экономические циклы. Теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса. Москва, 1939. 185 с.
6. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. Москва : Экономика, 2004. 439 с.
7. Lundvall B.-A. (ed.) National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London : Pinter Publishers, 1992. 404 p.
8. Metcalfe S. The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives. *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*. 1995. Pp. 409–512.
9. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, MA : Harvard University Press, 1982. 454 p.
10. Freeman C. (eds.) Long Waves in the World Economy. Kent : Butterworth, 1983. 245 p.
11. Balzat M., Pyka A. Mapping national innovation systems in the OECD area. International *Journal of Technology and Globalisation.* 2006. Vol. 2. № 1–2. P. 158–176.
12. Godinho M., Mendonça S., Pereira T. Towards a taxonomy of innovation systems. ISEG - Lisbon School of Economics and Management. *Working Papers Department of Economics.* 2005. Vol. 13. Pp. 1–43.
13. Edquist C. (ed.) Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations. London: Pinter Publishers/ Cassell Academic, 1997. 432 p.
14. Геєць В.М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України. *Економіка України.* 2014. № 12. С. 4–19.
15. Миценко І.М. Роль інституційних чинників у формуванні національного інноваційного простору в умовах глобалізації. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 31 (1). С. 18–26.
16. Семиноженко В.П. Теоретико-методологічні засади інноваційного розвитку. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2016. № 9. С. 12–20.
17. Тараненко І.В. Концептуальні засади глобалізаційно-інноваційної моделі економічного розвитку суспільства. *Вісник Тернопільського національного економічного університету.* 2011. № 1. С. 33–42.
18. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України. *Економіка України.* 2005. № 8. С. 25–30.
19. Напрями становлення смарт-промисловості в Україні: звіт про виконання науково-дослідної роботи. Київ : ІЕП НАН України, 2019. 405 с.
20. Тоффлер Э. Третья волна / пер. с англ. Л. Бурмистрова и др. Москва : АСТ, 2010. 784 с.
21. Кеннеди П. Взлеты и падения великих держав. Экономические изменения и военные конфликты в формировании мировых центров власти с 1500 по 2000 г. / пер. с англ. Е. Калугина, М. Леоновича. Москва : Гонзо Жанр, 2018. 403 с.
22. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / пер. с англ. Ф.В. Маевского. Москва : Дело, 2011. 231 с.
23. Вишневский В., Дементьев В. Инновации, институты и эволюция. *Вопросы экономики.* 2010. № 9. С. 41–62.
24. История экономических учений: современный этап / под общ. ред. А.Г. Худокормова. Москва : ИНФРА-М, 1998. 733 с.
25. Smit J., Kreutzer S., Moeller C., Carlberg M. Industry 4.0. European Parliament. Directorate General for Internal Policies Policy. Department A: Economic and Scientific Policy, 2016. 90 p.

26. Смарт-промисловість: напрями становлення, проблеми і рішення: монографія / В.П. Вишневський та ін. ; за ред. В.П. Вишневського. Київ : ІЕП НАН України, 2019. 464 с.
27. Porter A. Bioethics and Transhumanism. *Journal of Medicine and Philosophy.* 2017. Vol. 42. Iss. 3. P. 237–260.

REFERENCES:

1. Kondrat'ev N.D. (2002) *Bol'shie tsikly kon»yunktury i teoriya predvideniya* [Great business cycles and the theory of foresight]. Moscow: Economy. (in Russian)
2. Mensch G. (1978) *Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression.* Cambridge, Mass.: Ballinger.
3. Mitchell U.K. (1930). *Ekonomicheskie tsikly. Problema i ee postanovka* [Economic cycles. The problem and its formulation]. Moscow-Leningrad: Gosizdat. (in Russian)
4. Tugan-Baranovskiy M. (1914) *Periodicheskie promyshlennye krizisy. Istoriya angliyskikh krizisov. Obshchaya teoriya krizisov* [Periodic industrial crises. History of English crises. General theory of crises]. St. Petersburg: O.N. Popova. (in Russian)
5. Shumpeter Y. (1939). *Ekonomicheskie tsikly. Teoreticheskiy, istoricheskiy i statisticheskiy analiz kapitalisticheskogo protsessa* [Economic cycles. Theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process]. Moscow. (in Russian)
6. Yakovets Yu.V. (2004) *Epokhal'nye innovatsii XXI veka* [Epic innovation of the 21st century]. Moscow: Economy. (in Russian)
7. Lundvall B.-A. (ed.) (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning.* London: Pinter.
8. Metcalfe S. (1995) The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives. *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*. Pp. 409–512.
9. Nelson R., Winter S. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
10. Freeman C. (eds.) (1983) *Long Waves in the World Economy*. Kent: Butterworth.
11. Balzat M., Pyka A. (2006) Mapping national innovation systems in the OECD area. *International Journal of Technology and Globalisation,* vol. 2, no. 1–2, pp. 158–176.
12. Godinho M., Mendonça S., Pereira T. (2005). Towards a taxonomy of innovation systems. ISEG – Lisbon School of Economics and Management. *Working Papers Department of Economics,* vol. 13, pp. 1–43.
13. Edquist C. (ed.) (1997) *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations.* London: Pinter /Cassell Academic.
14. Heiets V.M. (2014) Instytutsiina obumovlenist innovatsiinykh protsesiv u promyslovomu rozvytku Ukrainy [Institutional conditionality of innovation processes in the industrial development of Ukraine]. *Economy of Ukraine,* no. 12, pp. 4–19.
15. Mytsenko I.M. (2016) Rol instytutsiinykh chynnykiv u formuvanni natsionalnoho innovatsiinoho prostoru v umovakh hlobalizatsii [The role of institutional factors in the formation of the national innovation space in the context of globalization]. *Bulletin of the Azov State Technical University. Series: Economic Sciences,* no. 31 (1), pp. 18–26.
16. Semynozhenko V.P. (2016) Teoretyko-metodolohichni zasady innovatsiinoho rozvytku. [Theoretical and methodological principles of innovative development]. *Problems of innovation and investment development. Series: Economics and Management,* no. 9, pp. 12–20.
17. Taranenko I.V. (2011) Kontseptualni zasady hlobalizatsiino-innovatsiinoi modeli ekonomichnoho rozvytku suspilstva [Conceptual principles of globalization and innovation model of economic development of society]. *Bulletin of Ternopil National Economic University,* no. 1, pp. 33–42.
18. Sharko M. (2005) Model formuvannia natsionalnoi innovatsiinoi systemy Ukrainy [Model of formation of the national innovation system of Ukraine]. *Economy of Ukraine,* no. 8, pp. 25–30.
19. IIE NAS of Ukraine (2019). Napriamy stanovlennia smart-promyslovosti v Ukraini: zvit pro vykonannia naukovo-doslidnoi roboty [Directions of formation of the smart industry in Ukraine: a report on the implementation of research work]. Kyiv: IIE NAS of Ukraine.
20. Toffler E. (2010) *Tret'ya volna* [The third wave]. Moscow: AST. (in Russian)
21. Kennedi P. (2018) *Vzlety i padeniya velikikh derzhav. Ekonomicheskie izmeneniya i voennye konflikty v formirovanii mirovykh tsentrov vlasti s 1500 po 2000 g*. [The ups and downs of great powers. Economic changes and military conflicts in the formation of world centers of power from 1500 to 2000]. Moscow: Gonzo Genre. (in Russian)
22. Peres K. (2011) *Tekhnologicheskie revolyutsii i finansovyy kapital. Dinamika puzyrey i periodov protsvetaniya* [Technological revolutions and financial capital. Dynamics of bubbles and periods of prosperity]. Moscow: Delo. (in Russian)
23. Vishnevskiy V., Dement'ev V. (2010). Innovatsii, instituty i evolyutsiya [Innovation, institutions and evolution]. *Economic issues,* no. 9, pp. 41–62.
24. Khudokormov A.G. (ed.) (1998) *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy: sovremennyy etap* [The history of economic studies: modern stage]. Moscow: INFRA-M. (in Russian)
25. Smit J., Kreutzer S., Moeller C., Carlberg M. (2016) *Industry 4.0.* European Parliament. Directorate General for Internal Policies Policy. Department A: Economic and Scientific Policy.
26. Vyshnevskyi V.P., Viietska O.V., Viietskyi O.A., Vorhach O.A. (2019) *Smart-promyslovist: napriamy stanovlennia, problemy i rishennia: monohrafiia* [Smart industry: direct formation, problems and solutions: monograph]. Kyiv: IIE NAS of Ukraine. (in Ukrainian)
27. Porter A. (2017) Bioethics and Transhumanism. *Journal of Medicine and Philosophy,* vol. 42, no. 3, pp. 237–260.

УДК 334.72:339.9
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-5

Тур О.В.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

Tur Olena
Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher of
Macroeconomic Policy and Regional Development Department
Research and Development Centre
for Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine

СУЧАСНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

MODERN WORLD TRENDS OF SMALL BISINESS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено загальні та специфічні особливості ведення малого бізнесу в різних країнах світу; визначено ключову роль певних видів діяльності, що здійснюються малими підприємствами, у розвитку економіки; обґрунтовано доцільність здійснення заходів із підтримки діяльності малого бізнесу як одного з головних чинників стабільного соціально-економічного зростання країни. Виокремлено світові тенденції розвитку малого бізнесу, до яких належать: активізація інноваційно спрямованих та високотехнологічних виробництв; формування пріоритетних напрямів діяльності на основі стратегічних векторів економічної політики; державна підтримка шляхом започаткування спеціальних цільових фондів; забезпечення пільгових умов кредитування діяльності; підтримка функціонування на рівні місцевих органів влади.

Ключові слова: малий бізнес, мале та середнє підприємництво, світові тенденції розвитку, державна підтримка, пріоритетні напрями діяльності, Європейський Союз.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы общие и специфические особенности ведения малого бизнеса в разных странах мира; определена ключевая роль видов деятельности, осуществляемых малыми предприятиями, в развитии экономики; обоснована целесообразность мероприятий по поддержке деятельности малого бизнеса как одного из главных факторов стабильного социально-экономического развития страны. Определены мировые тенденции развития малого бизнеса, к которым относятся: активизация инновационных и высокотехнологичных производств; формирование приоритетных направлений деятельности на основе стратегических векторов экономической политики; государственная поддержка посредством учреждения специальных целевых фондов; обеспечение льготных условий кредитования деятельности; поддержка функционирования на уровне местных органов власти.

Ключевые слова: малый бизнес, малое и среднее предпринимательство, мировые тенденции развития, государственная поддержка, приоритетные направления деятельности, Европейский Союз.

ANNOTATION

Global trends in the small business development are investigated; general and specific features of small business in different countries are highlighted; influence of small enterprises activity on economy development is determined; feasibility of implementing measures to small businesses activity support is justified; it is indicated that small business plays a leading role in the positive trends formation in the countries economic development; it is determined that the significant influence of small businesses activity on the economic growth is a factor for the formation and implementation of its state support programs; shifts in the emphasis of state support towards innovative and high-tech small enterprises are analyzed; it is determined that the "Small Business Act for Europe" forms the main priorities and creates favourable conditions for the effective operation of small businesses in European Union countries; global trends in small business development are highlighted; these trends a include activation of innovative and high-tech industries, formation of activity priority areas which are based on strategic vectors of economic policy, formation of special trust funds, provision of preferential terms for lending activities, support of functioning at the local authorities level. It is concluded that wholesale and retail trade creates half of the products sold volume in the European Union at the expense of mainly small businesses with an almost equal contribution of various enterprises of this entrepreneurial activity type. The manufacturing industry is characterized by the opposite trend when more than half of the products sold volume is created by large enterprises. Common characteristics of doing business which include the availability of preferential terms for lending activities are identified, granting special powers to the executive authorities for making decisions in the field of small business; establishment of organizations to ensure of small businesses effective functioning; creation of specialized banks to support small businesses activity; availability of entrepreneurial training programs.

Key words: small business, small and medium entrepreneurship, global development trends, government support, priority areas of activity, the European Union.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку провідних країн світу свідчать про зростання ролі малого бізнесу у створенні доданої вартості, забезпеченні населення робочими місцями, підвищенні рівня валового внутрішнього продукту. Частка підприємств малого бізнесу у таких розвинутих країнах, як Японія, Німеччина, Великобританія, США, становить понад 90%. У країнах Європейського Союзу (ЄС) у 2018 р. кількість підприємств зазначеного виду бізнесу становила 25 млн; чисельність працюючих, задіяних у цій сфері, дорівнювала 97,8 млн осіб; обсяг доданої вартості, створеної підприємствами малого бізнесу, – 4,3 млн євро [1]. Також слід зазначити,

що у ЄС протягом 2008–2018 рр., що включає посткризовий період, відбулося зростання кількості підприємств малого бізнесу на 3,5 млн, що становить 16%; кількість зайнятих у цій сфері за вказаний період збільшилася на 5,3 млн осіб, або на 6%; приріст обсягу доданої вартості становив 727 млрд євро, або 20% [1]. Досягнення високих індикаторів діяльності підприємств – представників малого бізнесу у високорозвинених країнах відбувається на підставі розуміння їх значної ролі у формуванні економічної безпеки, що актуалізує питання вивчення світового досвіду функціонування малого бізнесу з метою виокремлення тих тенденцій його розвитку, що можуть стати основою для розроблення дієвих заходів із підвищення ефективності діяльності малого бізнесу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вирішенню проблем функціонування малого бізнесу, аналізу сучасних світових тенденцій його розвитку, обґрунтуванню доцільності та сутності заходів державної підтримки цього виду підприємницької діяльності, визначенню пріоритетів діяльності підприємств малого бізнесу присвячено праці багатьох учених, таких як З. Варналій, А. Крисак, Л. Лукашова, В. Ляшенко, О. Квасниця, О. Куницька, О. Поліщук, О. Пукало, В. Стрілець, Г. Толмачова, Л. Чуприна та ін. У дослідженнях зазначених учених акцент робиться на необхідності підтримки діяльності малого бізнесу як такого виду діяльності, що закладає основи сталого функціонування економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз наукових публікацій зазначених вище авторів дав змогу констатувати, що неповною мірою дослідженими залишилися питання щодо виокремлення головних тенденцій розвитку малого бізнесу у провідних країнах світу як підстави визначення найбільш дієвих заходів його підтримки та формування пріоритетів подальшого розвитку.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є узагальнення світових тенденцій розвитку малого бізнесу як основи розроблення заходів із його ефективного функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз світових тенденцій розвитку малого бізнесу передбачає, перш за все, розуміння критеріїв віднесення підприємств до цього виду підприємницької діяльності. Зазначені критерії відрізняються у різних країнах світу, що вимагає уточнення підходів до розуміння формальних ознак малого бізнесу. У США поняття «малий бізнес» охоплює як безпосередньо малі, так і середні підприємства. У Японії офіційними документами також передбачено застосування терміна «мале та середнє підприємництво». Організація економічного співробітництва та розвитку розподіляє підприємства залежно від чисельності працюючих, а саме підприємства до 19 осіб позиціонуються як вельми малі, від 20 до 90 осіб – як малі, від 100 до 499 осіб – як середні та понад 500 осіб – як великі [2]. У ЄС критеріями приналежності підприємств до певного виду бізнесу є річне значення чисельності працюючих, обсягу реалізованої продукції та/або підсумку балансу, що слугує основою виокремлення трьох видів підприємств, зокрема мікропідприємств, малих та середніх підприємства (табл. 1).

Зазначена класифікація підприємств надається у щорічній доповіді Європейської комісії стосовно розвитку малого та середнього підприємництва (Annual Report on European SMEs). Проте статистичну інформацію щодо показників діяльності цього виду бізнесу представлено більш подрібнено, зокрема малі підприємства розподілено на ті, чисельність працюючих у яких становить від 10 до 19 осіб та від 20 до 49 осіб [3]. Також надається інформація стосовно великих підприємств, де чисельність працюючих становить понад 250 осіб. У зв'язку із цим аналіз показників діяльності малого бізнесу у країнах ЄС було здійснено саме у такому розрізі. Необхідно додати, що, згідно зі статистичними спостереженнями ЄС, даний вид діяльності має назву «малий та середній бізнес», що містить три види підприємств, зазначених у табл. 1. Отже, у подальшому використання поняття «малий бізнес» передбачатиме сукупність мікро-, малих та середніх підприємств, що є тотожним поняттю «малий та середній бізнес», яке використовується у ЄС.

Головні кількісні індикатори діяльності підприємств у ЄС представлено у табл. 2.

Аналіз даних цієї таблиці дає змогу зробити висновок про значне переважання у структурі підприємств країн, що входять до ЄС, саме підприємств малого бізнесу (99,8%), які забезпечують створення більше 56% доданої вартості та створюють робочі місця для 66,6% населення країн ЄС.

Важливим показником діяльності малого бізнесу у країнах ЄС також є обсяг реалізованої продукції, значення якого за певними видами економічної діяльності представлено у табл. 3.

Таблиця 1

Критерії віднесення підприємств до певної групи у ЄС [1]

Критерії віднесення підприємств до певної групи у ЄС (за рік)	Вид підприємств		
	Мікропідприємство	Мале підприємство	Середнє підприємство
Чисельність працюючих, осіб	від 1 до 9	від 10 до 49	від 50 до 250
Обсяг обороту, млн євро	2	10	50
Підсумок балансу, млн євро	2	10	43

Як видно з табл. 3, найбільша частка обсягу реалізованої продукції у країнах ЄС належить таким видам економічної діяльності, як оптова та роздрібна торгівля, а також переробна промисловість (18,7% та 45,2% відповідно), що дає підстави для більш детального аналізу показників їхньої діяльності та визначення певних тенденцій динаміки та пріоритетів розвитку малого бізнесу

Викликає певний інтерес також частка підприємств із різною чисельністю працюючих у загальній кількості підприємств у переробній промисловості, а також оптовій та роздрібній торгівлі країн ЄС у період із 2014 по 2018 р. (табл. 4). Дані цієї таблиці свідчать, що питома вага великих підприємств (із чисельністю понад 250 осіб) становила протягом зазначеного періоду близько 0,8% та 0,1% відповідно. Тобто більше ніж 99% загальної кількості підприємств припадало саме на частку малого бізнесу.

Також слід зазначити, що у структурі підприємств переробної промисловості переважали мікропідприємства, де чисельність працюючих не перевищує 9 осіб. Зокрема, у 2018 р. їх питома вага у структурі підприємств обробної промисловості становила 83,3%. Питома вага малих підприємств із чисельністю від 10 до 19 осіб дорівнювала 7,7%, від 20 до 49 осіб – 5,0%, від 50 до 249 осіб – 3,3%. Поряд із цим співставлення частки обсягу реалізованої продукції різних видів підприємств малого бізнесу у переробній промисловості, а також великих підприємств демонструє таке співвідношення частки малих та великих суб'єктів підприємницької діяльності – 38,1% і 61,9% у 2014 р. та 33,9% і 66,1% у 2018 р. (табл. 5). Що стосується оптової та роздрібної торгівлі, то частка обсягу реалізованої продукції підприємств малого бізнесу становила 70% у 2014 р. та 67,2% у 2018 р. Розподіл цього показника за різними видами підприємств є більш рівномірним, аніж у переробній промисловості.

Зокрема, у 2018 р. на частку мікропідприємств припадало 21,7%, малих підприємств – 22,5%, середніх підприємств – 23% та великих підприємств – 32,8%. Отже, можна зазначити, що такий вид економічної діяльності, як оптова та роздрібна торгівля, створює майже половину обсягу реалізованої продукції

ЄС за рахунок переважно малого бізнесу за умови практично рівного внеску різних підприємств цього виду підприємницької діяльності. Тобто мікропідприємства відзначаються майже однаковим значенням питомої ваги обсягу реалізованої продукції порівняно з малими та середніми підприємствами. Переробна промисловість характеризується протилежною тенденцією, за якої за переважання кількості підпри-

Таблиця 2

Кількість підприємств, обсяг доданої вартості та чисельність працюючих за різними видами підприємств у ЄС у 2018 р. [1]

Вид підприємства	Кількість підприємств		Обсяг доданої вартості		Чисельність працюючих	
	млн	%	млн євро	%	млн осіб	%
Усього підприємств у тому числі	25,1	100,0	7,7	100,0	146,8	100,0
Підприємства малого бізнесу, з них:	25,0	99,8	4,3	56,4	97,8	66,6
мікропідприємства	23,3	93,0	1,6	20,8	43,6	29,7
малі підприємства	1,5	5,9	1,3	17,6	29,5	20,1
середні підприємства	0,2	0,9	1,4	18,0	24,7	16,8
великі підприємства	0,1	0,2	3,4	43,6	49,0	33,4

Таблиця 3

Обсяг реалізованої продукції підприємств малого бізнесу країн ЄС за видами економічної діяльності у 2018 р. [4]

Вид економічної діяльності	Обсяг реалізованої продукції, млрд євро	%
Усього за видами економічної діяльності, у тому числі:	14559,6	100
добувна промисловість і розроблення кар'єрів	72,6	0,5
водопостачання; каналізація, поводження з відходами	146,5	1,0
операції з нерухомим майном	413,4	2,8
тимчасове розміщування й організація харчування	447,9	3,1
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	479,3	3,3
інформація та телекомунікації	584,7	4,0
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	755,9	5,2
професійна, наукова та технічна діяльність	1041,6	7,2
будівництво	1315,4	9,0
переробна промисловість	2720,0	18,7
оптова та роздрібна торгівля	6582,3	45,2

Таблиця 4

Частка підприємств із різною чисельністю працюючих у загальній кількості підприємств переробної промисловості, оптової та роздрібної торгівлі країн ЄС у 2014–2018 рр. [3]

Чисельність працюючих, осіб	Вид економічної діяльності	Частка підприємств із різною чисельністю працюючих у загальній кількості підприємств країн ЄС, %				
		Роки				
		2014	2015	2016	2017	2018
до 9 (мікропідприємства)	переробна промисловість	82,7	83,3	82,9	82,9	83,3
	оптова та роздрібна торгівля	94,0	94,0	93,9	93,8	93,7
від 10 до 19 (малі підприємства)	переробна промисловість	8,2	7,9	8,1	8,0	7,7
	оптова та роздрібна торгівля	3,5	3,5	3,6	3,6	3,7
від 20 до 49 (малі підприємства)	переробна промисловість	5,0	4,9	5,0	5,1	5,0
	оптова та роздрібна торгівля	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8
від 50 до 249 (середні підприємства)	переробна промисловість	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3
	оптова та роздрібна торгівля	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
понад 250 (великі підприємства)	переробна промисловість	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8
	оптова та роздрібна торгівля	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Таблиця 5

Частка обсягу реалізованої продукції підприємств із різною чисельністю працюючих у загальному обсязі реалізованої продукції переробної промисловості, оптової та роздрібної торгівлі країн ЄС у 2014–2018 рр. [3]

Чисельність працюючих, осіб	Вид економічної діяльності	Частка обсягу реалізованої продукції підприємств із різною чисельністю працюючих у загальному обсязі реалізованої продукції країн ЄС, %				
		Роки				
		2014	2015	2016	2017	2018
до 9 (мікропідприємства)	переробна промисловість	5,2	5,0	5,0	4,9	4,5
	оптова та роздрібна торгівля	23,7	23,5	23,2	23,9	21,7
від 10 до 19 (малі підприємства)	переробна промисловість	4,2	4,2	4,0	4,0	3,6
	оптова та роздрібна торгівля	9,8	9,7	9,6	10,6	9,3
від 20 до 49 (малі підприємства)	переробна промисловість	7,6	7,4	7,4	7,5	6,6
	оптова та роздрібна торгівля	13,9	14,3	14,8	14,8	13,2
від 50 до 249 (середні підприємства)	переробна промисловість	21,1	21,2	20,8	20,6	19,2
	оптова та роздрібна торгівля	22,7	22,5	22,3	24,1	23,0
понад 250 (великі підприємства)	переробна промисловість	61,9	62,2	62,8	63,0	66,1
	оптова та роздрібна торгівля	30,0	30,0	30,1	32,3	32,8

ємств малого бізнесу більше половини обсягу реалізованої продукції створюється великими підприємствами.

Слід зауважити, що формування тенденцій та пріоритетів діяльності малого бізнесу у країнах ЄС відбувається на основі регулювання діяльності країн-членів через реалізацію програм, фінансування яких здійснюється структурними фондами, зокрема Фондом регіонального розвитку, Соціальним фондом, Фондом аграрного та сільського розвитку та ін. У зв'язку із цим слід окремо зазначити про спеціальний документ ЄС, а саме Акт із питань малого бізнесу (A "Small Business Act" for Europe), що визначає особливості діяльності малого бізнесу в країнах ЄС, заходи щодо їх підтримки, передбачає спрощення регуляторного середовища та усунення перешкод для його розвитку [2; 6].

Слід підкреслити, що, незважаючи на спільний підхід керівних органів ЄС до здійснення політики підтримки розвитку малого бізнесу, існують певні відмінності, особливі риси та тенденції розвитку на рівні окремих країн. Також є певні спільні та специфічні характеристики в азіатських країнах та США (табл. 6).

Отже, можна зазначити, що діяльність малого бізнесу у розвинутих країнах світу характеризується такими рисами, як:

– активізація тих видів діяльності малого бізнесу, що створюють підстави для успіху на зовнішніх ринках та формування сталого соціально-економічного зростання країни. Як свідчить проведений аналіз показників діяльності малого бізнесу, такими видами діяльності є переробна промисловість, а також оптова та роздрібна торгівля. Дієвим впливом на економічну стабільність країн відзначається також активізація інноваційно спрямованих та високотехнологічних виробництв;

– визначення додаткових пріоритетних напрямів діяльності малого бізнесу на основі стра-

тегічних напрямів економічної політики та соціально-економічного розвитку;

– державне фінансування малого бізнесу на основі започаткування спеціальних цільових фондів, а саме фондів мікрокредитування (кредити для організації власного бізнесу, кредити для підтримки пріоритетних видів діяльності, кредити для окремих груп населення, що здійснюють підприємницьку діяльність); фондів гарантування кредитів (гарантії фінансовим установам щодо кредитування діяльності малого бізнесу); фондів кредитування зростання (надання позик підприємцям, що демонструють потенціал до збільшення обсягу продажів, переважно на зовнішніх ринках); фондів венчурного капіталу (фінансова підтримка новостворених малих підприємств шляхом надання податкових кредитів) [7, 8];

– забезпечення пільгових умов кредитування діяльності малого бізнесу з метою сприяння його ефективній діяльності та запобігання банкрутству у перші роки функціонування на основі створення спеціалізованих банків;

– підтримка функціонування малого бізнесу на рівні місцевих органів влади шляхом здійснення консультаційних процедур та сприяння полегшенню здійснення процедур адміністративного характеру.

Необхідно зазначити, що в Україні пріоритети розвитку та підтримки малого бізнесу за окремими напрямами збігаються з тими, що є актуальними для переважної більшості країн світу. Так, сприяння активізації цього виду підприємницької діяльності у нашій країні передусім пов'язане з необхідністю оптимізації дій адміністративного характеру, зокрема зменшенням кількості ліцензій та дозвільних процедур з акцентом на залежності вартості ліцензій на ведення бізнесу від його розміру, а також збільшенням повноважень місцевих органів влади щодо видачі дозволу на здійснення підприємництва. При цьому важливим є збільшення дорадчих функцій органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо діяльності малого бізнесу. Також таким, що відповідає підтримці інноваційно спрямованих видів діяльності, можна вважати вітчизняний напрям, пов'язаний із необхідністю гарантування прав інтелектуальної власності та запровадження механізмів відповідальності за порушення цих прав. Поряд із цим в Україні актуальним є стимулювання розвитку інфраструктури для інвестиційної та інноваційної діяльності у малому бізнесі. Спільним для України та інших країн світу пріоритетним напрямом підтримки малого бізнесу можна вважати усвідомлення обов'язковості реформування податко-

Таблиця 6

Спільні та специфічні умови розвитку і підтримки малого бізнесу в окремих країнах світу

Особливості розвитку та підтримки малого бізнесу, що є спільними для окремих країн світу	**Специфічні умови функціонування та підтримки малого бізнесу в окремих країнах світу**
- наявність пільгових умов кредитування діяльності малого бізнесу	Великобританія: - переважання суб'єктів малого бізнесу у сфері високих технологій; - участь великих підприємств у започаткуванні малого бізнесу із залученням їх як структурних підрозділів.
	Німеччина: - значна частка молоді у структурі працюючих; - розвиток інноваційного малого бізнесу на регіональному рівні; - консультаційні пункти та комісії при Палаті промисловості і торгівлі.
- надання спеціальних повноважень виконавчим органам влади щодо прийняття рішень у сфері малого бізнесу	Іспанія: - надання фінансової допомоги не суб'єктам наукової діяльності, а безпосередньо малим підприємствам, які замовляють необхідні розробки в науково-дослідних установах.
- започаткування організацій, відповідальних за створення сприятливих умов для функціонування суб'єктів малого бізнесу	Франція: - започаткування малих підприємств на місцевому рівні як точок зростання територій, що не мають розвиненої інфраструктури та потребують стимулювання соціально-економічного розвитку.
	США: - наявність великої кількості державних програм, що розробляються Адміністрацією малого бізнесу та стосується широкого кола питань діяльності цього виду підприємницької діяльності.
- запровадження спеціалізованих банків, що здійснюють підтримку діяльності малих підприємств	Японія, Південна Корея: - переорієнтація державної підтримки розвитку малого бізнесу у будівництві, легкій промисловості, сфері послуг та сільському господарстві на розвиток малого інноваційного та наукомісткого виробництва.
	Китай: - забезпечення базису для співпраці із закордонними організаціями з підтримки малого бізнесу; - здійснення консультування населення і підприємців із питань функціонування підприємств малого бізнесу.
- наявність програм навчання здійсненню підприємницької діяльності	Сінгапур: - функціонування суб'єктів малого бізнесу у багатьох сферах, що створюють велику кількість робочих місць.

вої системи та забезпечення доступу до джерел надання кредитних ресурсів, а також запровадження спеціальних органів виконавчої влади щодо підтримки малого підприємництва [9; 10].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи основні тенденції та особливості функціонування малого бізнесу в окремих країнах світу, можна зазначити таке:

– малий бізнес відіграє провідну роль у формуванні позитивних тенденцій економічного розвитку країн світу, про що свідчить значна питома вага підприємств цього виду підприємницької діяльності у загальний структурі підприємств, а також частка створюваного ними обсягу доданої вартості та реалізованої продукції;

– вагомий вплив діяльності підприємств малого бізнесу на економічне зростання країн є чинником активізації формування та реалізації програм його державної підтримки та запровадження відповідних ініціатив, зокрема пільгових умов кредитування; спеціальних повноважень виконавчих органів влади; спеціалізованих банків; програм навчання здійснення підприємницької діяльності та ін.;

– зрушення акцентів державної підтримки у бік інноваційно активних та спрямованих на розроблення високотехнологічної продукції малих підприємств слугує підставою для активізації здійснення науково-дослідної діяльності суб'єктів малого бізнесу як власними силами, так і шляхом залучення спеціалізованих установ на договірній основі;

– у ЄС регулювання діяльності малого бізнесу здійснюється наднаціональними, міжнаціональними і національними органами влади та організаціями, що дає змогу враховувати інтереси окремих країн-членів, суб'єктів підприємницької діяльності, галузевих та регіональних асоціацій малого бізнесу;

– головним документом ЄС щодо малого бізнесу є A "Small Business Act" for Europe, що визначає його головні пріоритети та створює сприятливі умови для ефективної діяльності, зокрема розроблення законодавчих норм та спрощення існуючого регуляторного середовища; ефективне використання можливостей державної підтримки; використання можливостей Єдиного ринку; надання стимулів для екологічно ефективних підприємств та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Annual Report on European SMEs 2018/2019 Research & Development and Innovation by SMEs. URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en#annual-report (дата звернення: 11.05.2020).
2. Малий бізнес: зарубіжний досвід. URL: http://www.remzavod.biz.html (дата звернення: 22.04.2020).
3. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/data/database (дата звернення: 15.05.2020).
4. Мировые тенденции развития малого предпринимательства. URL: https://msd.com.ua/malyj-biznes-osnovy/mirovye-tendencii-razvitiya-malogo-predprinimatelstva/ (дата звернення: 23.04.2020).
5. Захарова Н.В., Лабудин А.В. Малое и среднее предпринимательство в европейских странах: основные тенденции развития. *Управленческое консультирование.* 2017. № 12. С. 64–77.
6. Крисак А.О., Мусятовська О.С. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *Економіка та держава.* 2018. № 12. С. 68–73.
7. Малый и средний бизнес в странах Европы. URL: http://xn--80aplem.xn--p1ai/analytics/Malyj-i-srednij-biznes-v-stranah-Evropy/ (дата звернення: 22.04.2020).
8. Апостолюк О.Ю. Пріоритети державної фінансової підтримки малого бізнесу в Україні. *Ефективна економіка.* 2016. № 7. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5085 (дата звернення: 15.05.2020).
9. Лукашова Л. Стратегічні пріоритети розвитку малого підприємництва в Україні. *Вісник КНТЕУ.* 2018. № 5. С. 97–108.
10. Мировые тенденции развития предпринимательской деятельности в экономике зарубежных стран. URL: https://articlekz.com/article/15307 (дата звернення: 15.05.2020).

REFERENCES:

1. Annual Report on European SMEs 2018/2019 Research & Development and Innovation by SMEs. Available at: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en#annual-report (accessed 11 May 2020)
2. Malyj biznes: zarubizhnyj dosvid [Small business: world experience] Available at: http://www.remzavod.biz/e9.html (accessed 22 April 2020).
3. Eurostat. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/data/database (accessed 15 May 2020).
4. Mirovyie tendentsii razvitiya malogo predprinimatelstva [World trends of small entrepreneurship development] Available at: https://msd.com.ua/malyj-biznes-osnovy/mirovye-tendenciirazvitiya-malogo-predprinimatelstva (accessed 23 April 2020).
5. Zaharova N.V., Labudin A.V. (2017) Maloe i srednee predprinimatelstvo v evropeyskih stranah: osnovnyie tendentsii razvitiya [Small and medium entrepreneurship in European countries]. M*enedgment Conssulting,* no. 12, pp. 64–77.
6. Krysak A.O., Musjatovsjka O.S. (2018) Problemy ta perspektyvy rozvytku maloho biznesu v Ukrajini [Problems and prospects for small business development in Ukraine]. *Economics and State*, no. 12, pp. 68–73.
7. Malyiy i srednіy biznes v stranah Evropy [Small and medium business in European countries]. Available at: http://xn--80aplem.xn--p1ai/analytics/Malyj-i-srednij-biznes-v-stranah-Evropyi/ (accessed 22 April 2020).
8. Apostoljuk O.Ju. (2016) Priorytety derzhavnoji finansovoji pidtrymky maloho biznesu v Ukrajini [Priorities of government financial support for small business in Ukraine]. *Effective Economics,* no. 7. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5085 (accessed 15 April 2020)
9. Lukashova L. (2018) Stratehichni priorytety rozvytku maloho pidpryjemnycttva v Ukrajini [Strategic priorities of small entrepreneurship development in Ukraine]. *Herald of Kyiv National University of Trade and Economics,* no. 5, pp. 97–108.
10. Mirovyie tendentsii razvitiya predprinimatelskoy deyatelnosti v ekonomike zarubezhnyih stran [World trends of entrepreneurship activity development in foreign countries]. Available at: https://articlekz.com/article/15307 (accessed 15 April 2020).

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338: 669
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-6

Бігунов-Новіков Л.Ю.
генеральний директор
Федерації роботодавців медійної галузі

Bihunov-Novikov Leonid
General Director of the
Federation of Employers in the Media Industry

ПРОБЛЕМА РИНКОВОГО ОБМІНУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СІТЬОВИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР

THE PROBLEM OF MARKET EXCHANGE IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY AS A FACTOR IN THE FORMATION OF NETWORK BUSINESS STRUCTURES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблему оцінки обміну активами між суб'єктами господарювання, яка виникає в умовах невизначеності і впливає на вибір ними різних форм управління трансакціями. Показано економічний підхід до проблеми оцінки актів обміну з погляду принципу методологічного індивідуалізму як на передконтрактній стадії визначення справедливих цін на активи, так і на постконтрактій стадії виконання контрактів, які супроводжуються трансакційними витратами. Продемонстровано, що в умовах високого рівня невизначеності сторони обміну не можуть використовувати ринковий механізм реалізації угод, що породжує проблему «провалу ринку» і, як наслідок, виникнення альтернативних форм управління трансакціями у формі фірми та сітьових бізнес-структур. Конкретизовано умови невизначеності, які впливають на прийняття рішень економічними суб'єктами щодо організації обміну, і вперше дана нова альтернативна відповідь на класичне економічне питання, що визначає розмір фірми і межі її вертикальної інтеграції.

Ключові слова: обмін, оцінка активів, ринок, сітьові бізнес-структури, невизначеність, ризики, розмір фірми, оцінка активів, трансакційні витрати.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблема оценки обмена активами между субъектами хозяйствования, которая возникает в условиях неопределенности и влияет на выбор ими различных форм управления трансакциями. Показан экономический подход к проблеме оценки актов обмена с точки зрения принципа методологического индивидуализма, как на предконтрактной стадии определения справедливых цен на активы, так и на постконтрактной стадии исполнения контрактов, сопровождающихся транзакционными издержками. Продемонстрировано, что в условиях высокого уровня неопределенности стороны обмена не могут использовать рыночный механизм реализации соглашений, что порождает проблему «провала рынка» и, как следствие, возникновение альтернативных форм управления трансакциями в форме фирмы и сетевых бизнес-структур. Конкретизированы условия неопределенности, влияющие на принятие решений экономическими субъектами по организации обмена, и впервые дан новый альтернативный ответ на классический экономический вопрос, что определяет размер фирмы и границы ее вертикальной интеграции.

Ключевые слова: обмен, оценка активов, рынок, сетевые бизнес-структуры, неопределенность, риски, размер фирмы, оценка активов, транзакционные издержки.

ANNOTATION

The article considers the problem of assessing the exchange of assets between economic entities, which arises in conditions of uncertainty and affects their choice of different forms of transaction management. Network business structures are a form of organization of exchange between economic entities that cooperate in their efforts to achieve common goals without losing their autonomy. Unlike the market, networks operate not on the basis of class contracts, but within the framework of mutual contracting, which allows to abandon the price mechanism of exchange and to prescribe all the details of the agreement between the parties at the stage of signing the contract and post-contract. This interaction can significantly reduce transaction costs, especially in conditions of uncertainty, when it is impossible to foresee in the contract all possible changes and the order of conflict resolution in the future. The economic approach to the problem of evaluation of acts of exchange from the point of view of the principle of methodological individualism is shown, both at the pre-contractual stage of determining fair asset prices and at the post-contractual stage of execution of contracts accompanied by transaction costs. It is demonstrated that in conditions of high uncertainty, the parties to the exchange cannot use the market mechanism of transactions, which creates the problem of "market failure" and, consequently, the emergence of alternative forms of transaction management in the form of firms and network businesses. The conditions of uncertainty that influence the decision-making of economic entities on the organization of exchange are specified, and for the first time a new alternative answer to the classic economic question is given: which determines the size of the firm and the limits of its vertical integration. Therefore, the hypothesis of the size of the firm is more plausible, the limits of which are determined by the ability to manage the risk of its activities, which is expressed in the ability to specialize, combine and group business risks, as well as the cost of compensation.

Key words: exchange, asset valuation, market, network business structures, uncertainty, risks, firm size, asset valuation, transaction costs.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Із часів А. Сміта економісти-класики вважають, що «невидима рука ринку» зводить продавців і покупців, які вільно обмінюються своїми товарами та послугами

і, відповідно, саморегулюються за допомогою цінового механізму, досягаючи оптимальності за Парето. Концентрація на слові «невидима», яку термінологічно остаточно увіковічив ще один класик економіки П. Самуельсон у відомій праці «Економікс», значною мірою на багато років увела класичну економіку в оману, оскільки слово «невидима» передбачає «те, що відбувається саме по собі», тобто безкоштовно, і, таким чином, є константою і тим фактором, який апріорі не потрібно брати до уваги під час розгляду і побудови економічних моделей.

Така ситуація спричинила те, що економісти-класики в ланцюгу відтворення сконцентрували свою увагу на виробництві, розподілі та споживанні, тоді як процес обміну переважно залишився поза їхньою увагою.

Однак низка економістів XX ст. довела, що «невидима рука ринку», а іншими словами, «організація обміну», є витратним механізмом, що зумовлюється наявністю трансакційних витрат. Протягом усієї історії, стверджує Нобелевський лауреат з економіки Д. Норт [15], розмір трансакційних витрат, пов'язаних із ризиками невиконання угод під час обміну, був настільки високим, що заважав розвитку складних форм обміну і, таким чином, обмежував можливості економічного росту. Сьогодні обсяг трансакційних витрат становить близько 50–60% чистого національного продукту [16], що значною мірою зумовлено зростанням невизначеності зовнішнього середовища, високою часткою участі нематеріальних активів у створені товарів та послуг, кастомізацією та складністю виробництва, іншими чинниками, які негативно впливають на можливість установлення справедливих цін під час обміну, а, отже, ускладнюють можливість використання ринку як механізму реалізації трансакцій.

Таким чином, процес здешевлення обміну через зниження трансакційних витрат набуває високої актуальності, зокрема за рахунок більш ефективних, ніж ринок та фірми (ієрархії) форм управління трансакціями, сітьових бізнес-структур, які потребують ґрунтовного вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженнями феномену функціонування і природи утворення сітьових-бізнес структур займалося і займається широке коло науковців як на економічному, так і на міждисциплінарному рівні. Серед них можна виділити роботи Майлза і Сноу (дослідження внутрішніх, стабільних та динамічних сітьових бізнес-структур) [10; 11], Дженса, Хестерлі, Боргатті (дослідження соціального механізму сітей) [7], Гомес-Кассереса [6] та Грива, Роулі, Шипілова (дослідження конкурентних переваг стратегічних альянсів) [14], Чесбро (теорія «відкритих інновацій») [2; 3], Пауелл (історія економічного розвитку сітьових бізнес-структур) [12].

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Завданням дослідження є аналіз переваг сітьових бізнес-структур в умовах високої невизначеності зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Якщо розглядати фірму з погляд ефективності функціонування процесів обміну, необхідно зазначити, що в такому разі основним її завданням є не максимізація прибутку, а мінімізація трансакційних витрат, що досягається за рахунок розроблення контрактів та структур управління, ціль та результат дій яких повинні бути спрямовані на мінімізацію втрат від обмеженої раціональності людей за одночасного захисту трансакцій від ризиків, пов'язаних з опортуністичною поведінкою учасників таких трансакцій.

Сітьові бізнес-структури є формою організації обміну між економічними суб'єктами, які кооперують свої зусилля для досягнення спільних цілей, не втрачаючи своєї автономності. На відміну від ринку сіті діють на підставі не класних контрактів, а в рамках взаємовідносницької контрактації, яка дає змогу відмовитися від цінового механізму обміну і від прописування усіх деталей угоди між сторонами на етапі підписання контракту та на постконтрактній стадії. Така взаємодія дає змогу значно знизити трансакційні витрати, особливо в умовах невизначеності, коли неможливо в контракті передбачити всі можливі зміни та порядок розв'язання конфліктів у майбутньому.

Окрім того, в умовах високого рівня невизначеності стимули опортуністичної поведінки її учасників змінюються на стимули кооперації. Зокрема, переваги логіки взаємодії на підставі довгострокових коопераційних зв'язків були доведені Нобелевським лауреатом Р. Ауманом [1], який за рахунок теорії ігор показав, що кращого результату досягають стратегії, які менше зацікавлені у вигоді «зараз», а більше у вигоді «потім», що й є основною логікою взаємодії на базі взаємовідносницької контрактації.

Великий обсяг взаємовідносницьких контрактів носить неформальний характер, однак деякі форми сітьової контрактації набувають формальних реальних договорів, які відображені у табл. 1.

Як видно з табл. 1, основною метою створення здійснення підприємницької діяльності на базі сітьової контрактації є зменшення невизначеності за рахунок спеціальних договірних умов, які дають змогу на початковій стадії договірного процесу перекласти ризики на майбутні результати діяльності сітьової структури, розподіливши відповідні частки учасників у майбутніх прибутках, а також об'єднати та розподілити ризики проєкту між усіма учасниками таких структур.

Таким чином, феномен сітьової форми взаємодії дає змогу зробити два фундаментальні висновки.

Таблиця 1

Види сітьових формальних договорів залежності від характеру невизначеності

№	Сітьові формальні договори	Умови невизначеності	Інструменти зменшення невизначеності
1	2	3	4
1.	Агентський договір щодо збуту продукції чи послуг	Невизначеність попиту, відсутність досвіду роботи на певному ринку (особливо зарубіжному), складний продукт чи послуга, яка потребує висококваліфікованих та досвідчених спеціалістів із продажу, що мають відповідні зв'язки та розуміння ринку, особливо поширена практика в сегменті B2B.	Оплата за послуги агента здійснюється тільки за фактично продану продукцію чи послуги.
2.	Дольові контракти майбутніх продажів	Невизначеність попиту на продукцію. Часто застосовується в креативних індустріях: видавничій діяльності, індустрії моди, кіновиробництві тощо.	Гонорар автора (дизайнера, інженера, сценариста і т. д.) залежить від фактично проданої продукції
3.	Засновницький договір, акціонерна угода (Shareholders' agreement)	Відсутність досвіду роботи на ринку, розвиток нових ринків, відсутність одноособового володіння необхідними нематеріальними активами, знаннями, фінансовими ресурсами.	Прописується розподіл майбутніх ризиків, частки участі в розподілу прибутків і витрат, принципи «виходу» з бізнесу.
4.	Ексклюзивні договори дистрибуції продукції та послуг	Невизначеність попиту, відсутність досвіду роботи на певному ринку (особливо зарубіжному).	Монополія на продаж продукції чи послуг на певній території.
5.	Довгострокові угоди про постачання продукції та послуг	Непрогнозованість попиту кінцевого продукту, цінова/собівартісна невизначеність на ринку, сезонність на ринку, що впливає на всіх контрагентів по всьому ланцюгу створення вартості продукції і змушує учасників такої сіті розглядати обмін та виробництво в контексті спільних інтересів і кооперацийної адаптації, а не виключно власних інтересів максимізації прибутку в конкретний момент часу.	Для врегулювання відносин трансакції координуються не цінами спот-ринку, а на основі гнучких домовленостей про постачання продуктів, розрахунку витрат, фіксованих цін (форвардних цін) і розподілі майбутніх прибутків тощо.
6.	Франчайзинг	Відсутність досвіду роботи на ринку однієї зі сторін угоди.	Франчайзер передає франчайзі досвід, процедури ведення бізнесу, право користуватися торговою маркою тощо взамін на одноразовий платіж та щомісячні платежі, які залежать від обсягу реалізації.
7.	Форвардний контракт	Непрогнозованість цін на активи	Договір, що укладається сторонами, про здійснення на поставки у майбутньому на умовах, визначених на момент його укладання. Сторони несуть ризик зміни ціни на базовий актив (як у бік збільшення, так і в бік зменшення).
8.	Опціони	Невизначеність кон'юнктури ринку в майбутньому	Опціон засвідчує право однієї зі сторін придбати або право продати у майбутньому базовий актив на умовах, визначених на час укладення такого опціону.
9.	Об'єднання підприємств (асоціації, консорціуми, концерни)	Наявність унікальних компетенцій, знань, інформації, навиків інших нематеріальних активів у окремих учасників трансакцій, які неможливо купити на ринку чи відтворити всередині однієї компанії; непрогнозованість отримання результатів створення нового продукту, пов'язаних із НІОКР; складністю реалізації складного проєкту одним учасником, який не може взяти на себе усі ризики.	Створення окремої юридичної особи, яка забезпечує координацію спільної виробничої, наукової та іншої діяльності і участь у розподілі ризиків і прибутків учасниками; збільшує бар'єри для появи конкурентів у галузі; збільшує довіру до об'єднання підприємств із боку контрагентів порівняно з окремими підприємствами – учасниками об'єднань.
10.	Стратегічні альянси	Наявність унікальних компетенцій, знань, інформації, навиків інших нематеріальних активів у окремих учасників трансакцій, які неможливо купити на ринку чи відтворити всередині однієї компанії; відсутність досвіду роботи на ринку (зазвичай міжнародному), створення нових ринків та продуктів, непрогнозованість отримання результатів створення нового продукту, пов'язаних із НІОКР.	Укладання функціональних угод (договорів про спільну діяльність) між учасниками (поширене, зокрема, міжнародне співробітництво), наприклад щодо спільних НІОКР, спільних маркетингових досліджень, розподілу фінансових ризиків проєктів тощо. Під час укладання функціональних угод нове підприємство не створюється. Як правило, підприємства передають ресурси для ведення спільної діяльності, але розподілу власності при цьому не відбувається.

Продовження Таблиці 1

1	2	3	4
11.	Асоційовані підприємства	Наявність унікальних компетенцій, знань, інформації, навиків інших нематеріальних активів у окремих учасників трансакцій, які необхідні для ефективного управління господарською діяльністю – ризики неефективного управління, що потребують додаткового захисту інвестицій через участь в управлінні.	Перехресний викуп акцій/викуп неконтрольного пакету акцій. Компанія, в якій інша компанія або група володіє значним, але не контрольним пакетом акцій (найчастіше 20% або більше голосуючих акцій, але менше 50%). У такому разі компанія-інвестор може мати значний вплив на рішення по торговельній та фінансовій політиці асоційованої компанії, хоча остання залишається незалежною, зі своїм власним керуванням і власною річною звітністю, не перетворюючись на дочірню фірму холдингової компанії.
12.	Спільні підприємства у зовнішньоекономічній діяльності	Ризики виходу на нові ринки збуту як економічного, інституційного характеру, так і соціального характеру (наприклад, неприйняття міжнародних інвестицій із певних країн у локальному національному середовищі).	Розподіл ризиків, участь у розподілі майбутніх прибутків, колективна відповідальність за взяті зобов'язання.
13.	Венчурне інвестування	Ризики розроблення нової, зазвичай наукоємної продукції, наявності попиту на неї; ризик розвитку нового ринку продукції чи послуг.	Поетапне (стадійне) фінансування проєктів, яке відбувається у міру розроблення продукції, появи клієнтури, генерації грошових потоків: чим більш «зрілим» стає венчурний проект, тим більше він може претендувати на фінансування з боку інвесторів для цілей масштабування. Це забезпечує страхування ризиків інвесторів. Виділяють, як правило, seed-стадію фінансування, серію А, серію В.
14.	Інститути спільного інвестування (ІСІ)	Фінансові ризики, ризики непрофесійного керівництва, відсутність досвіду роботи на ринках.	Для управління інвестиціями учасників ІСІ створюється компанія з управління активами, яка складається з професійного менеджменту, який володіє необхідним досвідом і знаннями, експертизою ринку для здійснення ефективних інвестицій. Додатково створюються механізми «виходу» інвесторів із фонду через механізми зворотного викупу акцій (відкриті, інтервальні фонди), що також забезпечує мінімізацію ризиків і захист інвестицій.
15.	Бізнесові громадські організації (бізнес-асоціації, організації роботодавців тощо)	Інституційна невизначеність.	Об'єднання інтересів підприємств певної галузі, регіону, країни у цілому для лобіювання чи захисту необхідних інституційних умов ведення бізнесу.

Джерело: власні напрацювання

По-перше, сітьові бізнес-структури дають змогу інтенсифікувати економічний розвиток за рахунок нових принципів обміну, які мають переваги у зниженні ризиків проєктів порівняно з ринковим обміном чи фірмою. Зниження ризиків у ринковій контрактації досягається за рахунок страхування або збільшення премії на ризик. Фірма ж компенсує такі ризики за рахунок організації трансакцій усередині, тобто купує необхідні їй активи чи інші компанії (через вертикальну чи горизонтальну інтеграцію). Очевидно, що за високого рівня невизначеності компенсація ризику ринковими та інтеграційними інструментами є занадто дорогою, що призводить до значної частки відмов економічними суб'єктами від реалізації того чи іншого проєкту. Сітьовий обмін, який «прив'язує» доходи учасників до майбутніх результатів діяльності, а також об'єднує ризики, є значно дешевшим і вигіднішим інструментом мінімізації ризиків невиконання контрактів.

По-друге, сітьові структури стають критично важливими, коли середовище характеризується короткими життєвими циклами продукції і на перший план виходить проблема часу: через збільшення строків технологічних розробок затрати на них постійно ростуть, тоді як перебування продукції на ринку скорочується внаслідок швидкої зміни технологічних розробок та відповідною заміною однієї продукції більш продуктивною. Підприємства залишаються дуже обмеженими у часі для амортизації виробничих капіталовкладень. До того ж через ерозію цін перевагу спочатку отримує той виробник, який одним із перших скористається спочатку високим рівнем цін для швидкої амортизації. Тому час (швидке досягнення точки беззбитковості продукції) стає стратегічним чинником успіху. Важливою стає сітьова кооперація, яка дає змогу об'єднувати активи та фінансові ресурси, отримуючи, таким чином, переваги над

самостійними фірмами у часі. У роботі Амоа зі співавторами [9] досягнення зазначених переваг під час створення та виведення нової продукції на ринок пояснюють за допомогою двох ефектів співпраці: ефекту спільного інвестування та ефекту спільного виробництва. Такі ефекти дають змогу зекономити час, витрати реалізації проєкту і, що головне, отримати додаткові ренти за рахунок більш швидкого виводу продукції на ринок і здобуття більшої частки ринку.

Для більш практичного розуміння поняття невизначеності, яке є базовим для реалізації трансакцій у рамках сітьової бізнес-структури, розглянемо умови, за якої вона виникає:

1. Наявність унікальних компетенцій, знань, інформації, навиків, інших нематеріальних активів у учасників трансакцій, аналоги яких відсутні на ринку, а створювати їх власними силами або неможливо, або занадто дорого чи довго. Прикладами контрактацій у даному разі тут можуть бути – від простих агентських договорів з акторами щодо послуг із надання доступу і просування продукції на зовнішні ринки до комплексної взаємодії компаній із навчальними закладами щодо підготовки кадрів чи спільної науково-дослідної роботи, утворення альянсів компаній для розроблення нових інноваційних продуктів.

2. Непрогнозованість попиту на певну продукцію за стабільного зовнішнього інституційного середовища та високої конкуренції, яка робить непрогнозованим ринковий успіх виведення нового продукту на ринок: кіновиробництво, створення нового виду програмного забезпечення, одягу, стартап-індустрія, виробництво автомобілів тощо. Деякі економісти описують прагнення утворення стратегічних альянсів між фірмами саме конкурентною невизначеністю: коли альянси створені, конкуренція стає більш контрольованою і прогнозованою [5].

3. Невизначеність, пов'язана з виходом на зовнішньоекономічні ринки збуту продукції, відсутністю досвіду, знань традицій, кон'юнктури, умов ведення бізнесу в іншій країні.

4. Непрогнозованість отримання результатів створення нового продукту, пов'язаних із НІОКР: фармакологічна галузь, напівпровідники, хімічні сполуки, космічна та інші наукомісткі галузі економіки.

5. Відсутність досвіду роботи на певних ринках, що зумовлює необхідність пошуку партнерів.

6. Інституційна невизначеність, пов'язана з роботою державних інститутів і законодавчим регулюванням галузей, що породжує невизначеність додаткових трансакційних витрат щодо захисту прав власності, недосконалістю роботи судової системи, контролюючих органів, змінами законодавства на користь конкурентів тощо. Прикладом тут може слугувати утворення профільних формальних і неформальних лобістських бізнес-асоціацій та груп для захисту групових галузевих інтересів.

7. Сезонність попиту. Сезонність попиту породжує необхідність кооперації між постачальниками та продавцями в ланцюгу створення вартості продукції для більш рівномірного розподілу доходів та витрат протягом року та взаємного розподілу ризиків, пов'язаних із заморожуванням оборотних коштів, коливанням цін, непрогнозованістю попиту в сезон, плинністю кадрів тощо.

8. Цінова/собівартісна невизначеність на ринках продукції та послуг.

9. Невизначеність, пов'язана з питаннями фінансування транзакцій через важкість залучення стороннього банківського фінансування в активи, які важко переорієнтувати або аналоги яких відсутні на ринку й які неможливо використовувати, наприклад банкам, як заставне майно.

11. Невизначеність, пов'язана з ризиками виконання зобов'язань сторонами контракту, що зумовлена відсутністю досвіду управління, відповідних можливостей тощо.

12. Невизначеність, пов'язана із циклічністю економіки, економічними кризами, стихійними лихами та іншими глобальними катаклізмами, що призводять до довгострокової непрогнозованої економічної рецесії. У такому разі учасники трансакцій здебільшого вимушені йти на спільні поступки, щоб зберегти бізнес, що, звісно, не регулюється ринковими контрактами, а призводить до довгострокових взаємно спланованих дій, які регулюються, перш за все, взаємовідносницькою контрактацією.

Наявність хоча б однієї з наведених вище умов невизначеності є економічно обґрунтованою з погляду мінімізації трансакційних витрат підставою для розвитку сітьових бізнес-структур на базі взаємовідносницької контрактації автономних учасників, завдання взаємодії яких у такому разі зводиться до мінімізації фактору невизначеності за рахунок коопераційної адаптації.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Визнання невизначеності як основного атрибуту трансакцій, який впливає на ризики і, відповідно, форму організації обміну (ринок, фірми чи сітьова бізнес-структура), дає змогу зробити фундаментальне припущення щодо розміру фірми. Перспективною є гіпотеза про те, що розміри фірми визначаються можливістю організації управляти ризиком, тобто оцінювати його та мінімізувати.

Сьогодні загальноприйнятою відповіддю на питання про розмір фірми або про те, чому крупна фірма не може зробити всього, що може зробити сукупність невеликих фірм, лежить у площині ринкових стимулів. Зокрема, автор теорії О. Вільямсон [13] стверджує, що переміщення трансакцій із ринку для економії трансакційних витрат від інвестицій у специфічні активи в рамки ієрархії супроводжується послабленням мотивації та ринкових стимулів. Тому фірма не може розширюватися (вертикально інтегруватися) безкінечно: права власності і контроль, що виражаються в майбутньо-

му розподілі прибутку, мають значення під час визначення кордонів фірми.

Однак практика діяльності підприємств свідчить, що великі і малі підприємства в тих чи інших галузях зустрічаються як серед публічних компаній із великою кількістю власників, так і з обмеженою кількістю власників, що ставить визначальне значення власності та контролю в питанні розміру фірми під сумнів.

Тому більш вірогідною є гіпотеза про розмір фірми, межі якої визначаються можливістю управляти ризиком своєї діяльності, що виражається в можливості спеціалізації, об'єднання та групування підприємницьких ризиків, а також вартістю їх компенсації. Розроблення даної гіпотези дасть змогу по-іншому подивитися на питання провалів угод злиттів та поглинань, а також зрозуміти все зростаючу роль утворення сітьових бізнес-структур, зокрема стратегічних альянсів як альтернативних форм організації обміну [8].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Aumann R. (1995) Repeated Games with Incomplete Information, MIT Press.
2. Chesbrough H. (2006) Open innovation: A new paradigm for understanding industrial innovation. In Chesbrough et al.
3. Chesbrough H., Vanhaverbeke W., West, J. (eds) (2006) Open Innovation: Researching a New Paradigm, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
4. Coase, R. (1937) The nature of the firm. *Economica*, no. 4. pp. 386–405.
5. Dryer Jeffrey H. (2000) Collaborative Advantage: Winning Through Extended Enterprise Supplier Networks. *Oxford University Press, Incorporated.* P. 39.
6. Gomes-Casseres, Benjamin (1996) The Alliance Revolution: The New Shape of Business Rivalry. Cambridge, MA: Harvard University Press.
7. Jones C., Hesterly W.S., Borgatti S.P. (1997) A general theory of network governance: Exchange conditions and social mechanisms. *Academy of Management Journal.* Vol. 22. № 4. P. 917–918.
8. Lavie D.H. Singh. (2012) The evolution of alliance portfolios: The case of Unisys. *Industrial and Corporate Change.* No. 21, pp. 763–809.
9. Mikołaj A. Fiksiński, Sakyi O.B. Amoa, Sicco C. Santema, Wouter W.A. Beelaerts van Blokland (2008) Lean value creation metrics for networked organisations / Aerospace Management and Operations Faculty of Aerospace Engineering Delft University of Technology, The Netherlands.
10. Miles R.E., Snow C.C. (1986) Organizations New Concept for New Forms. *California Management Review.* № 3. P. 62–73.
11. Miles R.E., Snow C.C. (1992) Couse of Failure in Network Organizations. *California Management Review. Summer.* P. 53–72.
12. Powell W.W. (1990) Neither market nor hierarchy: Network forms of organizing. IN B. Staw & L.L. Cummings (Eds.), *Research in organizational behavior. Pp.* 295–336. Greenwich, CT: JAI.
13. Williamson O.E. (1985) The economic institutions of capitalism. New York : Free Press.
14. Грив Г. Преимущество сетей: Как извлечь максимальную пользу из альянсов и партнерских отношений / пер. с англ. Москва : Альпина Паблишер, 2018. 259 с.
15. Норт Д.К. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва : Начала, 1997. 180 с.
16. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / пер. с англ. Санкт-Петербург : СПГУУ, 2005. 702 с.

REFERENCES:

1. Aumann R. 1995: Repeated Games with Incomplete Information, MIT Press.
2. Chesbrough H. (2006) Open innovation: A new paradigm for understanding industrial innovation', in Chesbrough et al.
3. Chesbrough H., Vanhaverbeke W., West J. (eds) (2006) Open Innovation: Researching a New Paradigm, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
4. Coase R. (1937) The nature of the firm. *Economica,* no. 4, pp. 386–405.
5. Dryer Jeffrey H. (2000) Collaborative Advantage: Winning Through Extended Enterprise Supplier Networks. Oxford University Press. *Incorporated*, p. 39.
6. Gomes-Casseres, Benjamin (1996) The Alliance Revolution: The New Shape of Business Rivalry. Cambridge, MA: Harvard University Press.
7. Jones C., Hesterly W.S., Borgatti S.P. (1997) A general theory of network governance: Exchange conditions and social mechanisms. *Academy of Management Journal*, vol. 22, no. 4, pp. 917–918.
8. Lavie D.H. Singh (2012) The evolution of alliance portfolios: The case of Unisys. *Industrial and Corporate Change,* no. 21, pp. 763–809.
9. Mikołaj A. Fiksiński, Sakyi O.B. Amoa, Sicco C. Santema, Wouter W.A. Beelaerts van Blokland (2008) Lean value creation metrics for networked organisations. Aerospace Management and Operations Faculty of Aerospace Engineering Delft University of Technology, The Netherlands.
10. Miles R.E., Snow C.C. (1986) Organizations: New Concept for New Forms. *California Management Review,* vol. 27, no. 3, pp. 62–73.
11. Miles R.E. Snow, C.C. (1992), Couse of Failure in Network Organizations, *California Management Review,* summer, pp. 53–72.
12. Powell W.W. (1990) Neither market nor hierarchy: Network forms of organizing. IN B. Staw & L.L. Cummings (Eds.), *Research in organizational behavior, pp.* 295–336. Greenwich, CT: JAI.
13. Williamson O.E. (1985) The economic institutions of capitalism. New York: Free Press.
14. Griv G. (2018) Preimushchestvo setey: Kak izvlech' maksimal'nuyu pol'zu iz al'yansov i partnerskikh otnosheniy [*The advantage of networks: How to get the most out of alliances and partnerships*]. Moskow: Al'pina Pablisher. 259 p.
15. Nort D. K. (1997) Instituty, institutsional'nyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki [*Institutions, Institutional Change and Economic Performance (1990)]* Moskow: Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala» [Fund of the economic book "Elements"]. 180 p.
16. Furubotn E., Richter R. (2005) Instituty i ekonomicheskaya teoriya. Dostizheniya novoy institutsional'noy ekonomicheskoy teorii. [*Institutions and economic theory. Achievements of the new institutional economic theory*]. Per. from English. Publishing House of St. Petersburg State University. 702 p.

УДК 338.48:657.1
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-7

Білозубенко В.С.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри міжнародних економічних
відносин, регіональних студій та туризму
Університету митної справи та фінансів
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1269-7207

Разінькова М.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму
Університету митної справи та фінансів
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1590-7428

Небаба Н.О.
кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму
Університету митної справи та фінансів,
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1264-106X

Bilozubenko Vladimir
Doctor of Economic Science, Associate Professor,
Head of the Department of International Economic Relations
Regional Studies and Tourism, University of Customs and Finance

Razinkova Mila
Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
Regional Studies and Tourism, University of Customs and Finance

Nebaba Natalia
Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
Regional Studies and Tourism, University of Customs and Finance

РОЗРАХУНКОВІ ОПЕРАЦІЇ, ДОКУМЕНТАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА АНАЛІЗ У ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

SETTLEMENT OPERATIONS, DOCUMENTATION AND ANALYSIS IN THE TOURISM BUSINESS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано розрахункові операції в туристичному бізнесі. Визначено, що порядок ведення обліку та оподаткування зумовлений особливим характером операцій із надання туристичних послуг, що передбачають широке використання посередницьких схем, та наявністю спеціальних норм у Податковому кодексі. Узагальнено, що документи туроператора можна класифікувати за низкою ознак. Визначено, що процес прийняття рішень у різних управлінських середовищах стикається з багатьма проблемами, оскільки щодня створюються дедалі більші масиви даних. Туристичний бізнес за допомогою інструментів аналітики приймає рішення та вибудовує стратегію подальшої діяльності. У процесі оцінки ефективності діяльності туристичного бізнесу та пошуку шляхів її підвищення важливу роль відіграє раціональна організація економічного аналізу.

Ключові слова: туристичний оператор, бізнес, аналіз, документи, бухгалтерський облік.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы расчетные операции в туристическом бизнесе. Определено, что порядок ведения учета и налогообложения обусловлен особым характером операций по предоставлению туристических услуг, предусматривающих широкое использование посреднических схем, и наличием специальных норм в Налоговом кодексе. Обосновано, что документы туроператора можно классифицировать по ряду признаков. Определено, что процесс принятия решений в различных управленческих средах сталкивается со многими проблемами, поскольку ежедневно создаются все большие массивы данных. Туристический бизнес с помощью инструментов аналитики принимает решения и выстраивает стратегию дальнейшей деятельности. В процессе оценки эффективности деятельности туристического бизнеса и поиска путей ее повышения важную роль играет рациональная организация экономического анализа.

Ключевые слова: туристический оператор, бизнес, анализ, документы, бухгалтерский учет.

ANNOTATION

The article analyzes the settlement operations in the tourism business. It is determined that the procedure of accounting and taxation is due to the special nature of operations for the provision of tourist services, which provide for the widespread use of intermediary schemes, and the presence of special rules in the Tax Code. It was generalize that documents of the tour operator can classified on a number of signs: on a circle of users of documentation, it is possible to allocate documents for internal use

and for use by the third parties. According to the source of information contained in the document, there are incoming and outgoing; according to the degree and form of expression of will in the document can be divided into conciliatory, imperative, permissive, recommendatory and advisory documents. The tourism industry is a diversified production complex, which is engaged in the reproduction of conditions for travel and recreation, the production of a tourist product. Scientific progress, the development of means of transportation continue to contribute to the growth of the tourism and hotel industry. It is determined that the decision-making process in different management environments faces many problems, as more and more data sets are created every day. The tourism business uses decision-making tools to make decisions and build a strategy for further activities. Rational organization of economic analysis plays an important role in the process of assessing the effectiveness of the tourism business and finding ways to improve it. The analysis is an integral part of the tourism business, as it allows you to assess its functioning, predict further development, identify ways to improve efficiency. An important feature of the development of analysis in the current conditions is the use in the process of its implementation of the latest achievements of world science and practice, enrichment of methodological arsenals, widespread use of heuristic methods, and expansion of the objects of analysis. The importance of analysis increases due to the clear division of responsibilities for management decisions, increasing the motivation to choose the most effective management options in a competitive environment.

Key words: tour operator, business, analysis, documents, accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Туризм є величезною та важливою економічною діяльністю. Із погляду міжнародної торгівлі туризм є найбільшою у світі галуззю сфери послуг. Туристичний бізнес – це вид діяльності, який складається з певних заходів, спрямованих на споживачів туристичних послуг. В Україні туризм стає важливою сферою діяльності, з кожним роком обсяг туристичного експорту зростає, а державне управління туризмом спрямоване на формування конкурентоспроможного туристичного комплексу, розвиток в'їзного та внутрішнього туризму як доходного складника економіки [1]. Сьогодні туризм є однією з провідних галузей у сфері структурної перебудови економіки [2]. Світова туристична галузь розглядається як найкращий інструмент досягнення цілей сталого розвитку [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Незважаючи на швидкі темпи розвитку туризму у світі, зарубіжні та вітчизняні дослідження специфіки розвитку ринку туристичних послуг ще не отримали достатнього поширення. Серед досліджень вітчизняних учених у цій галузі слід виділити роботи Ю. Опанащука [1], Б. Байди [2], Ю. Чириченко [3], Т. Сокол [4], Б. Опрі [5], Г. Негоди [11] та ін., котрі акцентують свою увагу, головним чином, на проблематиці розвитку туристичної галузі та туристичного бізнесу в Україні.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Мета статті – дослідження таких складників туристичного бізнесу, як розрахункові операції, документаційне забезпечення та аналіз.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Індустрія туризму являє собою багатогалузевий виробничий комплекс, який займається відтворенням умов для подорожей і відпочинку, тобто виробництвом туристського продукту [4]. Науковий прогрес, розвиток засобів пересування продовжують сприяти зростанню туристичної та готельної індустрії. Подорожі стають усе більш зручними, швидкими і безпечними, а асортимент послуг, що надаються, неухильно зростає, вражаючи своєю різноманітністю [5].

Порядок ведення обліку та оподаткування в туристичному бізнесі зумовлений особливим характером операцій із надання туристичних послуг, що передбачають широке використання посередницьких схем, та наявністю спеціальних норм у Податковому кодексі [6]. Відповідно до п. 19 ст. 7 Закону № 222, туристична діяльність підлягає ліцензуванню. Для отримання ліцензії потрібно подати до органу ліцензування заяву за формою Додатка 1 до Ліцензійних умов № 991 та надати відповідний перелік необхідних документів [7]. Мінімальний розмір фінансового забезпечення туроператора має становити суму, еквівалентну не менше ніж 20 тис євро або 10 тис євро, якщо надаються послуги тільки з внутрішнього та в'їзного туризму.

Із 1 серпня 2020 р. платники податків зможуть використовувати програмні РРО. Суб'єкти господарювання, які здійснюють розрахункові операції в готівковій та/або в безготівковій формі (із застосуванням електронних платіжних засобів, платіжних чеків, жетонів тощо) під час продажу товарів (надання послуг) у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг, а також операції з приймання готівки для подальшого її переказу, зобов'язані надавати особі, яка отримує або повертає товар, отримує послугу або відмовляється від неї, розрахунковий документ установленої форми та змісту на повну суму проведеної операції, створений у паперовій та/або електронній формі (у тому числі, але не виключно, з відтворюванням на дисплеї реєстратора розрахункових операцій чи дисплеї пристрою, на якому встановлений програмний РРО QR-коду, який дає змогу особі здійснювати його зчитування та ідентифікацію з розрахунковим документом за структурою даних, що в ньому міститься, та/або надсиланням електронного розрахункового документа на наданий такою особою абонентський номер або адресу електронної пошти) [8].

Із 1 січня 2021 р. використання РРО стає обов'язковим для ФОП – платників єдиного податку, які здійснюють діяльність туристичних агентств, туристичних операторів. Протягом 2020 р. якщо обсяг доходу ФОП – платника єдиного податку 2–4-ї груп перевищить 1 млн грн, то для такого ФОП використання

РРО стає обов'язковим із першого числа кварталу, який наступає після моменту такого перевищення.

Туроператор як юридична особа може вибрати загальну систему або третю групу спрощеної системи оподаткування. У разі вибору спрощеної системи оподаткування ставка єдиного податку – 3% доходу для платників ПДВ та 5% доходу для неплатників ПДВ (п. 293.3 ст. 293 Податкового кодексу). При цьому обсяг доходу протягом календарного року не повинен перевищувати 5 млн грн.

Туроператорам на загальній системі оподаткування, які не є платниками ПДВ, потрібно враховувати те, що за досягнення загального обсягу оподатковуваних операцій із постачання товарів/послуг, поставлених протягом останніх 12 календарних місяців, 1 млн грн (без урахування ПДВ) вони зобов'язані зареєструватися платниками ПДВ (п. 181.1 ст. 181 Податкового кодексу). Водночас туроператор, який не досяг цього обсягу, має право добровільно зареєструватися платником ПДВ (п. 182.1 ст. 182 Кодексу). Для турагентів – юридичних осіб можливі ті самі варіанти вибору системи оподаткування, що й для туроператорів [6].

Визначення доходів і витрат туроператором здійснюється за кожним укладеним договором на туристичне обслуговування. Якщо турагент є юридичною особою, то посередницькі операції він обліковує аналогічно туроператору-посереднику [8].

Об'єктом оподаткування податку на прибуток є прибуток із джерелом походження з України та за її межами. Це означає, що туроператор – юридична особа на загальній системі оподаткування, у якого доходи за минулий звітний (податковий) рік не перевищують 20 млн грн, визначає об'єкт оподаткування податком на прибуток за правилами бухгалтерського обліку. А якщо туроператор є «високодоходним», тобто обсяг його доходу понад 20 млн грн, він коригує фінансовий результат до оподаткування на різниці за загальними правилами розділу III Податкового кодексу. Особливих правил визначення різниць для туроператорів не передбачено. Так само як і туроператор, турагент – юридична особа на загальній системі оподаткування визначає об'єкт оподаткування податком на прибуток за правилами бухгалтерського обліку. «Високодоходні» турагенти визначають різниці, на які коригують фінансовий результат до оподаткування, за загальними правилами розділу III Податкового кодексу [8].

Туристичний тур, створений менеджером, повинен мати обов'язкове методичне забезпечення. Методичне забезпечення втілюється у вигляді підготовки спеціальної документації, яка дає змогу повністю описати тур, процеси його виробництва і послуги, що надаються туристам. Це необхідно для чіткої, оперативної і гнучкої роботи співробітників туристичної фірми, а також для можливості постійного контролю за вмістом туру, його виконанням і для роботи над його вдосконаленням.

Документи туроператора можна класифікувати за низкою ознак: за колом користувачів документації можна виділити документи для внутрішнього користування і для користування третіми особами; за джерелом інформації, що міститься в документі, бувають вхідні та вихідні; за ступенем і формою волевиявлення в документі можна виділити погоджувальні, імперативні, дозвільні, рекомендаційні та консультаційно-роз'яснювальні документи [10].

Провідною класифікацією документів у туристичному бізнесі є класифікація по відношенню вмісту в документах інформації до тієї чи іншої сфери діяльності туроператора. На підставі цієї класифікації можна виділити: статутні документи; бухгалтерські та статистичні документи; документи внутрішнього розпорядку; документи, що регламентують відносини з постачальниками; документи, що регламентують відносини з агентами; документи, що регламентують відносини з туристами; документи, що регламентують відносини з партнерами [10].

Статутні документи туроператора мають низку характеристик: їх наявність і юридична сила необхідні за чинними на території країни або регіону законами і підзаконними актами (наприклад, на території України будь-який туроператор зобов'язаний мати ліцензію); вони є підтвердженням легальності туристичного бізнесу і містять мінімум інформації про правові основи діяльності туроператора.

Важливим елементом обслуговування клієнта є документальне оформлення взаємин. При цьому документи можуть бути розділені на три групи [11]: документи для замовлення (замовлення, лист бронювання, підтвердження бронювання); документи для клієнта (договір, путівка, страховий поліс, квиток на транспорт); документи, що підтверджують особу туриста (паспорт, доручення на дітей і т. п.).

Перелік документів стосовно конкретного туру залежить від безлічі чинників: набору послуг, виду туру, країни призначення, індивідуального чи групового туру, наявності дітей і т. д. і повинні відповідати нормативно-правовим документам України і країни (країн) перебування. Заявка туриста (групи туристів) на бронювання туру повинна бути оформлена на спеціальному бланку. Заявка містить зведення про намір придбати ті чи інші туристичні послуги. Згідно із Законом України «Про туризм» [12], реалізація туристичного продукту здійснюється на підставі договору. Основними видами договорів є такі:

1. Договір із туристом. Це договір на туристичне обслуговування (ст. 20 Закону № 324). Згідно із ним, туроператор (який укладає договір особисто або через туристичного агента) зобов'язується надати за замовленням туриста комплекс туристичних послуг, а турист зобов'язується його оплатити. До цього догово-

ру застосовуються загальні положення договору про надання послуг. Слід зазначити, що якщо договір уже укладено, то змінити ціну туристичного продукту можливо тільки у разі зміни тарифів на транспортні послуги, запровадження нових (підвищення діючих) податків і зборів або зміни курсу гривні до інвалюти, в якій виражено вартість туристичного продукту. При цьому змінити ціну туру можна не пізніше як за 20 днів до його початку і не більше ніж на 5%.

2. Договір з іншими СПД. Це так звані прямі договори надання послуг у рамках туристичного продукту (проживання, перевезення, харчування, екскурсійного обслуговування тощо). Слід зазначити, що такі послуги СПД надають туроператору в рамках договору туристичного обслуговування, проте можливо формування туристичного продукту і на підставі посередницьких договорів.

3. Договір із туристичним агентом. Туроператор співпрацює з турагентом на підставі посередницького договору. Як правило, туроператор укладає з турагентом агентський договір про надання послуг із реалізації туристичного продукту. У цьому разі агентська діяльність – це підприємницька діяльність, яка полягає в наданні турагентом послуг туроператору під час здійснення ним господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок туроператора, якого він представляє (п. 1 ст. 295 Господарського кодексу).

4. Договір з іншим туроператором. Туристичний оператор може виступати як туристичний агент іншого туроператора з реалізації туристичного продукту останнього. Таку діяльність туроператор (як турагент) здійснює також на підставі агентського договору або договору доручення з іншим туроператором, але вже як посередник. Туроператору, який виступає у ролі туристичного агента, потрібно укладати договори на туристичне обслуговування з туристами від імені того туроператора, який фактично надає туристичні послуги туристам (а не від свого імені).

5. Договір на посередницьку діяльність. Окрім посередницької діяльності з реалізації турів інших туроператорів, туроператор може надавати посередницькі послуги з реалізації клієнтам проїзних квитків, страхування туристів, бронювання готелів тощо. У такому разі туроператор (як посередник) укладає агентські договори або договори доручення саме з виконавцями цих послуг. Отже, у своїй діяльності турагент виступає тільки як посередник суб'єктів туристичної діяльності [11].

Невід'ємним додатком до договору туристичної фірми з клієнтом під час продажу туру, відповідно до вищевказаного закону, є туристична путівка. Туристична путівка – це документ, що підтверджує факт передачі туристичного продукту. Туристичний ваучер – документ, що встановлює право туриста на послуги, що входять до складу туру, і підтверджуючий факт їх передачі. Ваучер – документ, який є підставою і гарантією для отримання туристом оплаченої послуги або комплексу послуг у суб'єкта туристичної діяльності, що надає послуги. У разі замовлення туристом послуг у різних суб'єктів туристичної діяльності турист отримує ваучери в кількості, пропорційній кількості суб'єктів туристичної діяльності. Ваучер оформляється суб'єктом туристичної діяльності, що реалізує туристу послугу або комплекс послуг.

Бухгалтерські або статистичні документи туроператора мало чим відрізняються від подібних документів фірм, що займаються іншими видами комерційної діяльності. Їхніми характерними рисами є: суворо встановлений державними владними органами зразок документів і правила їх заповнення; дана документація призначена як для внутрішнього користування, так і для надання третім особам (наприклад, звіти перед податковою інспекцією або позабюджетними фондами); встановлені державними органами правила зберігання цієї документації; право складання та підпису бухгалтерських або статистичних документів належить обмеженому колу осіб, що закріплюється статутом або наказами туроператора [13].

Бухгалтерські документи переважно регулюють такі сфери роботи туроператора: здійснення готівкових та безготівкових розрахунків; дотримання касової дисципліни; виплата встановлених податків і зборів; нарахування заробітної плати співробітникам; грошові або майнові відносини між засновниками фірми; інвентаризація та облік фондів фірми; накопичення резервних фондів; облік і контроль дебіторської та кредиторської заборгованості фірми [13].

Статистичні документи надаються у відповідні статичні органи, які займаються рекомендаціями з підвищення ефективності макроекономічного державного регулювання туристичного ринку.

Внутрішньослужбові документи призначені тільки для внутрішнього користування і зазвичай регулюють: відносини менеджменту туроператора з персоналом (особисті справи співробітників, трудові договори, посадові інструкції, накази по найму, просуванню по службі, звільненню, наданню відпусток тощо); організаційні питання поточної діяльності фірми (штатний розклад, графік робочого дня, організаційна структура фірми, схеми взаємин між відділами); проблеми ергономічності, екологічності та безпеки трудової діяльності (правила пожежної безпеки на робочому місці, плани евакуації на випадок пожежі і т. д.) [14].

Процес прийняття рішень у різних управлінських середовищах стикається з багатьма проблемами, оскільки щодня створюються дедалі більші масиви даних. Туристичний бізнес за допомогою інструментів аналітики приймає рішення та вибудовує стратегію подальшої діяльності. У процесі оцінки ефективності діяльності туристичного бізнесу та пошуку шляхів її

підвищення важливу роль відіграє раціональна організація економічного аналізу. Але на практиці належні підходи до забезпечення якісного проведення аналітичних робіт реалізуються частково, що негативно позначається на результативності фінансової діяльності. Окремим аналітичним дослідженням мають підлягати такі економічні явища і процеси, що вимагають оцінки для забезпечення ефективності діяльності туристичного бізнесу: ділова активність, фінансові і комерційні ризики, кредитоспроможність тощо.

Аналіз виступає невід'ємним елементом діяльності туристичного бізнесу, оскільки дає змогу провести оцінку його функціонування, спрогнозувати подальший розвиток, виявити способи підвищення ефективності. Вагомою особливістю розвитку аналізу в нинішніх умовах є використання в процесі його проведення останніх досягнень світової науки і практики, збагачення методичних арсеналів, широке використання евристичних методів, розширення об'єктів аналізу. Значення аналізу зростає у зв'язку з чітким розмежуванням відповідальності за прийняті управлінські рішення, посиленням мотивації вибору найефективніших варіантів управління в умовах конкуренції.

Для підвищення ефективності діяльності туристичного бізнесу необхідно забезпечити комплексність аналізу. Комплексний аналіз зобов'язаний стати тим інструментом, за допомогою якого аналіз діяльності туристичного бізнесу виконуватиме свою багатоцільову функцію у сучасній економічній системі. Він виступає як засіб отримання цілісного знання про бізнес, розуміння діяльності економічного суб'єкта. Вирішення актуальних проблем аналізу потребує широкого застосування економіко-математичних і евристичних методів, сучасних комп'ютерів та програмних забезпечень, що, своєю чергою, дасть змогу скоротити розміри інформаційних потоків та знизити ймовірність помилок у вихідній інформації.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сьогодні, дотримуючись побажань клієнтів, туроператори пропонують до уваги своїх споживачів широкий перелік туристичних послуг, організовуючи різноманітні туристичні маршрути, у зв'язку з чим туристи можуть комфортно відпочити як у межах своєї батьківщини, так і відвідавши закордонні країни. Розрахункові операції туристичного бізнесу мають свої особливості. Для обліку та оподаткування операцій у сфері туристичної діяльності велике значення має той факт, що туристичний продукт та туристичні послуги є саме послугами, а не товаром. У зв'язку із цим і в бухгалтерському, і в податковому обліку туристичні операції відображаються як операції з послугами. Формуючи туристичний продукт, який часто включає у себе цілий комплекс туристичних послуг, туроператор може вступати з контрагентами (готелями, пансіонатами, перевізниками, екскурсійними бюро і т. д.) у різні договірні відносини й укладати різні типи договорів. Однак, як правило, це бувають прямі договори купівлі-продажу послуг або посередницькі договори. Оскільки туристичний продукт являє собою комплекс туристичних послуг, то в цілях бухгалтерського обліку туроператор застосовує норми і положення, що регулюють порядок визнання доходів та витрат від надання послуг. Будь-яких спеціальних норм щодо оподаткування туристичної діяльності Закон України «Про податок на прибуток» не містить, а тому оподаткування операцій у туроператора відбувається у загальновстановленому порядку з урахуванням можливих варіантів формування туристичних пакетів.

Обробка та систематизація великих масивів документів – невід'ємні елементи діяльності туристичного бізнесу. Чітко налагоджене діловодство, організоване відповідно до чинного законодавства та яке відповідає вимогам стандартів та інструкцій, що регламентують роботу з документами, багаторазово підвищує ефективність управління і забезпечує захист комерційних інтересів. Документаційне забезпечення необхідне в будь-якій туристичній фірмі незалежно від її організаційно-правової форми, характеру і змісту діяльності, компетенції та інших чинників. Аналіз туристичного бізнесу сприяє розробленню стратегії розвитку, обґрунтовує вибір оптимальних варіантів управлінських рішень, здійснює контроль над їх виконанням, оцінює результати діяльності, виявляє причини недоліків. В умовах сьогодення аналіз являє собою динамічну систему та є важливим елементом у системі управління, дієвим засобом виявлення недоліків, основою розроблення обґрунтованих управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Опанащук Ю.Я. Туристичний бізнес в Україні: стан та перспективи розвитку. *Стратегія економічного розвитку України.* 2020. Вип. 46. С. 181–188.
2. Байда Б.Ф. Туристичний бізнес та соціальна відповідальність. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка».* 2019. Вип. 1. С. 33–37.
3. Чириченко Ю.В., Корнєєв М.В., Сухацька І.Ю. Українські туристичний та готельно-ресторанний бізнес у міжнародних процесах сталого розвитку. *Економічний простір.* 2018. № 134. С. 79–88.
4. Сокол Т.Г. Основи туризмознавства. Київ : Інститут туризму, 2006. 76 с.
5. Опря Б.О. Туристичний і готельний бізнес: грані взаємодії. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки.* 2014. Вип. 9. С. 383–386.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
7. Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII «Про ліцензування видів господарської діяльності». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text.

8. Ліга: Закон. Нові терміни обов'язкового використання РРО. URL:https://biz.ligazakon.net/ua/news/196393_nov-termni-obovyazkovogo-vikoristannya-rro.
9. Туристична діяльність: облік та оподаткування. *Офіційно про податки.* URL: http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100005703-turistichna-diyalnist-oblik-ta-opodatkuvannya.
10. Шендригоренко М.Т., Яковенко Ю.В. Основні засоби: проблемні аспекти визначення та організації документообігу на підприємствах. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія «Економічні науки».* 2017. № 2. С. 93–100.
11. Негода Г.А. Визначення сутності туризму та його вплив на соціально-економічний розвиток регіону. *Вісник ДІТБ. Серія «Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому».* 2013. № 17. С. 246–251.
12. Закон України «Про туризм» № 324/95-ВР від 15 вересня 1995 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text.
13. Криштопа І.І. Бухгалтерський облік в системі стратегічного управління підприємством. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент».* 2012. Вип. 9 (2). С. 223–231.
14. Левченко О.П., Рябa Л.В. Господарський механізм підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства колективної форми власності. *Сучасні проблеми економіки та підприємництво.* 2012. Вип. 9. С. 183–188.

REFERENCES:

1. Opanashhuk Ju.Ja. (2020) Turystychnyj biznes v Ukrajini: stan ta perspektyvy rozvytku [Tourism business in Ukraine: state and prospects of development]. *Strateghija ekonomichnogho rozvytku Ukrajiny,* vol. 46, pp. 181–188.
2. Bajda B.F. (2019) Turystychnyj biznes ta socialjna vidpovidaljnistj [Tourism business and social responsibility]. *Naukovyj visnyk Mukachivsjkogho derzhavnogho universytetu. Ser. : Ekonomika,* vol. 1, pp. 33–37.
3. Chyrychenko Ju.V., Kornjejev M.V., Sukhacjka I.Ju. (2018) Ukrajinsjki turystychnyj ta ghoteljno-restorannyj biznes u mizhnarodnykh procesakh stalogho rozvytku [Ukrainian tourist and hotel and restaurant business in international processes of sustainable development]. *Ekonomichnyj prostir,* vol. 134, pp. 79–88.
4. Sokol T.Gh. (2006) *Osnovy turyzmoznavstva* [Fundamentals of tourism]. Kiev: Instytut turyzmu. (in Ukrainian)
5. Oprja B.O. (2014) Turystychnyj i ghoteljnyj biznes: ghrani vzajemodiji [Tourism and hotel business: the facets of interaction]. *Visnyk Kam'janecj-Podiljsjkogho nacionaljnogho universytetu imeni Ivana Oghijenka. Ekonomichni nauky,* vol. 9, pp. 383–386.
6. Podatkovyj Kodeks Ukrayiny [Tax Code of Ukraine]. No. 2755-VI vid 02 grud. 2010 r. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17 (accessed 10 October 2020).
7. Zakon Ukrajiny «Pro licenzuvannja vydiv ghospodarsjkoji dijaljnosti» [Law of Ukraine "On licensing of economic activities"] vid 02.03.2015 r. no. 222-VIII Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text (accessed 10 October 2020).
8. Ligha: zakon. Novi terminy obov'jazkovogho vykorystannja RRO [New terms of obligatory use of RRO]. Available at: https://biz.ligazakon.net/ua/news/196393_nov-termni-obovyazkovogo-vikoristannya-rro (accessed 11 October 2020).
9. Visnyk oficijno pro podatky. Turystychna dijaljnistj: oblik ta opodatkuvannja [Tourist activity: accounting and taxation]. Available at: http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100005703-turistichna-diyalnist-oblik-ta-opodatkuvannya (accessed 11 October 2020).
10. Shendryghorenko M.T., Jakovenko Ju.V. (2017) Osnovni zasoby: problemni aspekty vyznachennja ta orghanizaciji dokumentoobighu na pidpryjemstvakh [Fixed assets: problematic aspects of the definition and organization of document management in enterprises]. *Visnyk Donecjkogho nacionaljnogho universytetu ekonomiky i torghivli im. Mykhajla Tughan-Baranovsjkogho. Serija : Ekonomichni nauky,* vol. 2, pp. 93–100.
11. Neghoda Gh.A. (2013) Vyznachennja sutnosti turyzmu ta jogho vplyv na socialjno-ekonomichnyj rozvytok reghionu [Defining the essence of tourism and its impact on socio-economic development of the region]. *Visnyk DITB. Serija : Ekonomika, orghanizacija ta upravlinnja pidpryjemstvamy turystychnoji industriji ta turystychnoji ghaluzi v cilomu*, vol. 17, pp. 246–251.
12. Zakon Ukrajiny «Pro turyzm» [Law of Ukraine "On Tourism"] no. 324/95-VR vid 15 veresnja 1995 roku. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text (accessed 11 October 2020).
13. Kryshtopa I.I. (2012) Bukhghaltersjkyj oblik v systemi strateghichnogho upravlinnja pidpryjemstvom [Accounting in the system of strategic management of the enterprise]. *Ekonomichni nauky. Ser. : Ekonomika ta menedzhment*, vol. 9 (2), pp. 223–231.
14. Levchenko O.P., Rjaba L.V. (2012) Ghospodarsjkyj mekhanizm pidvyshhennja efektyvnosti vyrobnychoji dijaljnosti pidpryjemstva kolektyvnoji formy vlasnosti [The economic mechanism of increase of efficiency of production activity of the enterprise of a collective form of ownership]. *Suchasni problemy ekonomiky ta pidpryjemnyctvo,* vol. 9, pp. 183–188.

УДК 005.942:004
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-8

Бондарчук Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Bondarchuk Liudmyla
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Management and Administration Department
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЙ

OUTSTANDING TECHNOLOGICAL SPECIFICATIONS STORAGE STAFF-TECHNOLOGY

АНОТАЦІЯ

Актуальні умови функціонування підприємств та організацій, обумовлені економічними зв'язками, ґрунтуються на визначенні відповідної форми власності, конкуренції та ставлять першочергові завдання вдосконалення технології управління персоналом, підвищення ефективності кадрової політики у загальній системі управляння на підприємстві. Таким чином, проблематика дослідження особливостей технології управління персоналом і його розвитком стає актуальним завданням для будь-якого підприємства, якщо воно зацікавлене в розширенні своєї діяльності на ринку, підвищенні прибутковості та зростанні ефективного управління. У зв'язку з цим у сучасних організаціях відбувається перехід організаційно-управлінських заходів до нових технологій управління персоналом. Це орієнтація на висококваліфікований та ініціативний персонал, безперервність процесу розвитку персоналу, поліпшення знань та досвіду працівників, передача відповідальності згори донизу, партнерські відносини між керівниками та спеціалістами, планування кар'єри, що формує окремі елементи та необхідність застосування персонал-технологій.

Ключові слова: техніка управління, персонал, менеджмент персоналу, система управління, організація, бізнес-структура, елементи персонал-технологій, розвиток персоналу.

АННОТАЦИЯ

Актуальные условия функционирования предприятий и организаций, обусловленные экономическими связями, основаны на определении соответствующей формы собственности, конкуренции и ставят первоочередные задания совершенствования технологии управления персоналом, повышения эффективности кадровой политики в общей системе управления на предприятии. Таким образом, проблематика исследования особенностей технологии управления персоналом и его развитием становится актуальным заданием для любого предприятия, если оно заинтересовано в расширении своей деятельности на рынке, повышении прибыльности и росте эффективного управления. В связи с этим в современных организациях происходит переход организационно-управленческих мер к новым технологиям управления персоналом. Это ориентация на высококвалифицированный и инициативный персонал, непрерывность процесса развития персонала, улучшение знаний и опыта работников, передача ответственности сверху вниз, партнерские отношения между руководителями и специалистами, планирование карьеры, что формирует отдельные элементы и необходимость применения персонал-технологий.

Ключевые слова: техника управления, персонал, менеджмент персонала, система управления, организация, бизнес-структура, элементы персонал-технологий, развитие персонала.

ANNOTATION

The current conditions of operation of enterprises and organizations, due to economic ties, is based on certain appropriate forms of ownership, competition, and set priorities to improve personnel management technology, increase the effectiveness of personnel policy in the overall management system of the enterprise. In this way, the problem of studying the peculiarities of personnel management technology and its development becomes an urgent task for any enterprise, if it is interested in expanding its activities on the market, increasing profitability and growth of the effective management. Personnel management, as a resource, is the most complex process in management technology, which requires special treatment and constant attention of managers and business owners as well as understanding that the effectiveness of personnel management processes significantly affects the efficiency of the company as a whole. Consequently, to build highly efficient personnel management system needs to explore the nature and the significance of the management technology of the system in the new market conditions. In this regard, in modern organizations it is increasingly the transition of organizational and managerial measures to new technologies of personnel management. This focus on highly qualified and proactive staff, continuity of staff development, improving of knowledge and the experience of employees, transfer of responsibilities from the top to the bottom, the partnerships between managers and professionals, career planning, which forms the individual elements and the need for staff technology. Since all the goals of the organization are achieved through people, it is personnel management that should be in the first place among other components of the enterprise management. But, if you take into account that incorrectly set of goals can doom the company to failure, regardless of staff, the priority should be given to strategic management. And in this case, personnel management should take the second most important place, in achieving all goals which is needed on the highest level.

Key words: management equipment, personnel, personnel management, management system, organization, business structure, elements of personnel technologies, personnel development.

Постановка проблеми. Нині організаціям у сфері бізнес-операцій у найрізноманітніших галузях доводиться працювати в новій атмосфері, для якої характерна конкуренція у всіх її проявах, зокрема в боротьбі за якість та професіоналізм персоналу. Умови діяльності будь-якої організації включають усі окремі елементи та їх взаємодію, що диктуються ринком, а він висуває до системи управління персоналом багато

нових вимог, серед яких слід назвати впровадження ефективних методів організації праці, нових відносин у колективах, вміння пристосовуватися до частих змін функціональних обов'язків, що формує персонал-технологія в межах окремого підприємства.

За своєю теоретичною та прикладною сутністю персонал-технології являють собою систему принципів і методів управління людськими ресурсами, а також організаційно-практичних підходів до формування механізму реалізації кадрової політики в конкретних умовах функціонування підприємства. Технології управління персоналом складаються та впроваджуються за послідовністю своїх елементів під впливом поведінки працівників щодо їх відповідності цілям і загальним завданням організації.

При цьому система управління кадрами являє собою формування цілей, функцій, організаційної структури управління, вертикальних і горизонтальних взаємозв'язків менеджерів з персоналу та фахівців в процесі формування, прийняття й реалізації управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині науковці досліджують необхідність застосування персонал-технологій, їх складові елементи та систему послідовності, змістовні переваги та практичні недоліки в механізмі управлінської діяльності і в процесі прийняття керівником управлінських рішень. Система застосування управлінських інновацій, зокрема процедура діяльності персонал-технологій, висвітлена в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема в працях Ю.М. Бажала, Дж. Біркіншоу, П. Друкера, Т.Г. Дудара, М.І. Дяченко, А.Г. Латкіна, В.В. Мельниченка, М.Дж. Мола, О.П. Молчанової, Г. Плешу, А.І. Пригожина, Л.М. Прокопишина, О.В. Суріна, І.В. Федулової, Г. Хеймела. Дослідження цих науковців розкривають поняття та проблеми управління інноваційною діяльністю на рівні використання персонал-технологій, особливості процесу їх реалізації, значення управлінських інновацій та технологічних складових частин управлінського процесу для ефективного розвитку суб'єктів підприємництва.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Основу застосування сучасних технологій управління персоналом в організації складають зростаюча роль особистості працівника, визначення менеджером його мотиваційних установок, вміння їх формувати й регулювати відповідно до завдань, що стоять перед підприємством. Цього вимагає логіка боротьби за виживання в умовах сучасного ринку. Стає переважаючою точка зору, що факторами визначення вирішальної передумови конкурентоспроможності є людський потенціал та система технологічного забезпечення роботи з персоналом в межах окремо визначеного підприємства. У зв'язку з цим в різноманітних формах відбувається рух до використання нових технологій управління кадрами, що є визначеною метою відповідних досліджень, що подаються у матеріалах відповідної публікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Володіючи особливими стратегічними та оперативними функціями, в процесі створення технологічної послідовності персонал-технологій людський чинник відіграє провідну роль в інтелектуалізації та інформатизації усіх складових частин процесу управління персоналом.

Незважаючи на те, що кожне підприємство створює свою індивідуальну, особливу, функціональну підсистему роботи, управління кадрами, саме такий елемент системи й технології управління перебуває в компетенції керівника підрозділу, що відповідає за організацію роботи з людьми.

Основний структурний підрозділ, що системно підходить до організації, визначення за призначенням персонал-технології та управління персоналом, – це відділ кадрів, що призначає функції планування трудових ресурсів, приймання та звільнення працівників, організації курсової підготовки щодо підвищення кваліфікації та перепідготовки. Функціонально відділ кадрів не був пов'язаний з підрозділами організації праці і не мав професіоналізму для забезпечення оптимального функціонування персоналу в інноваційних системах. Відповідно до зниження рівня централізації системи управління економікою, перед підприємствами почали виникати принципово нові завдання, пов'язані з управлінням трудовими ресурсами, на рівні окремо взятого підприємства та моделювання складових елементів персонал-технологій загалом.

Визначаючи особливості терміна «персонал-технологія», ми розуміємо, що це дієвий метод досягнення заздалегідь визначених результатів з використанням необхідних для цього ресурсів в процесі створення чітко визначеної послідовності елементів та впровадження управлінських технологій. При цьому нікого не має бентежити, що слово «технологія» використовується стосовно людей, які працюють в організації, тому що система взаємодії між управлінськими рівнями утворює певну послідовність зв'язків на рівні спілкування та передачі функцій в менеджмент для виробничого підприємства.

Схематично персонал-технологія – це ланцюжок послідовних елементів та взаємодія на рівні потреб і способів їх задоволення у виробничому підприємстві (рис. 1).

За результатами теоретичного обґрунтування складових елементів персонал-технології менеджерами-практиками визначено такі вимоги.

1. Наявність чітких цілей, пов'язаних з цілями організації або відповідних підрозділів. За структурою така стратегічна мета, як освоєння нової для організації продукції, вимагає постановки тактичних з нею цілей та визначається за конкретними напрямками роботи з персоналом.

2. Технологія розподілу й використання наявних ресурсів передбачає процес, коли ви-

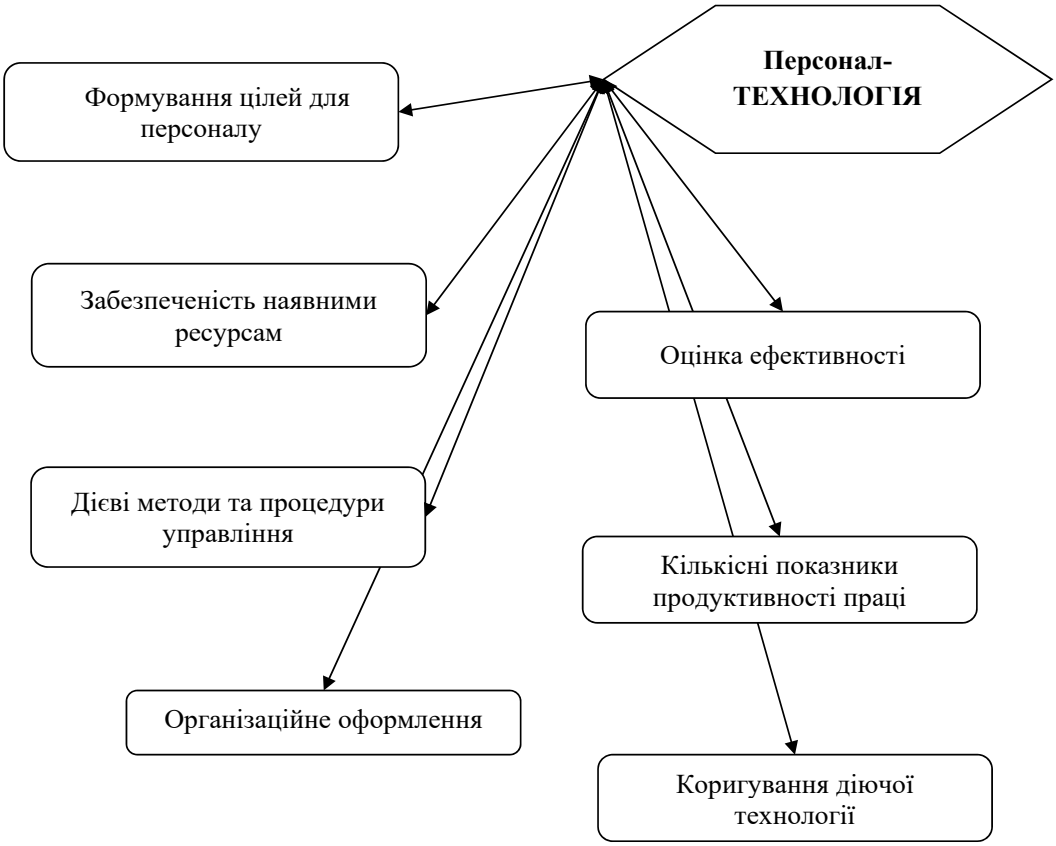


Рис. 1. Особливості складових частин персонал-технології

конавці повинні мати у своєму розпорядженні необхідні ресурси, для них мають бути створені умови, що дають змогу найкращим чином досягати цілей. Так, неможливо вирішувати проблеми стимулювання праці без необхідних фінансових ресурсів, важко успішно відбирати працівників без пристосованих до цієї мети приміщень, достатніх фінансових коштів, необхідного обладнання або часу.

3. Застосування ефективних підходів та функціонального апарату задля досягнення поставлених цілей реалізується відповідно до відпрацьованих методів, процедур і регламентуючих документів (положенням, інструкції тощо). Ці методи, процедури й документи забезпечують високу надійність досягнення заданих результатів. Так, технологія взаємодії та організації відбору нових працівників тільки тоді дає високі результати, коли при цьому використовуються стандартизовані та добре відпрацьовані методи й процедури, а вся організація роботи здійснюється на основі регламенту та умов, зафіксованих у відповідних документах (положення, інструкції тощо), затверджених керівництвом.

4. Для практичної реалізації персонал-технологій мають бути передбачені відповідна організаційна, формальна, документальна послідовність, підтримка, тобто призначені відповідальні, визначені підрозділи й посадові особи, які виконують основний обсяг роботи в рамках цієї персонал-технології, порядок роботи та звітності. Наприклад, не можна говорити про наявність дієвої персонал-технології розвитку ініціативи й творчості співробітників компанії, якщо розроблений відповідний план робіт, але не визначено, хто з вищого керівництва буде курирувати цю роботу, хто буде відповідати за загальну координацію та контроль за реалізацією всієї програми.

5. Невід'ємною частиною персонал-технологій має бути періодична оцінка їх ефективності. Найважливішими ресурсами підвищення ефективності роботи за кожним напрямом роботи є, з одного боку, виявлення чинників, що заважають роботі з цього напряму, знижують її ефективність (наприклад, низька кваліфікація виконавців, погана система контролю, відсутність практики делегування тощо), а з іншого боку, визначення невикористаних або недостатньо використаних можливостей (наприклад, розширення набору використовуваних методів, залучення зовнішніх експертів, знайомство з досвідом інших організацій тощо).

6. Кінцевий результат, що отримується в результаті практичної реалізації персонал-технологій, повинен піддаватися якісній або кількісній оцінці. Прикладами кількісних показників можуть бути рівень плинності кадрів, продуктивність праці, рівень шлюбу; прикладами якісних показників будуть рівень задоволеності роботою, рівень прихильності персоналу своїй організації, рівень мотивації.

7. Розвиток і вдосконалення персонал-технологій здійснюються на основі встановленої практики внесення коректив відповідно до результатів оцінки ефективності роботи (за місяць, квартал, півріччя або рік). Навряд чи можлива така ситуація, коли заведений порядок роботи в якомусь напрямі є ідеальним і не вимагає після закінчення деякого часу коректив. Природно, що зі зміною зовнішніх обставин або за ступенем накопичення даних з реалізації самих персонал-технологій буде накопичуватися все більше ідей про те, як зробити їх більш ефективними.

Найважливішою особливістю застосування персонал-технологій є те, що об'єктом їх впливу є люди, що визначає їх ключову позицію в системі послідовності елементів управління, тому необхідно максимально повно враховувати психологічну й соціальну природу процесів, що підлягають регуляції та управлінню, а також визначають поведінку людини в організації, таких як мотивація, цінності, установки, групові норми, психологічний клімат і особливості організаційної культури, що склалися в організації.

Висновки. Концепція управління персоналом – це система теоретико-методологічних поглядів на розуміння й визначення сутності, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів і методів управління персоналом, а також організаційно-практичних підходів до формування механізму та технологічної послідовності її реалізації в конкретних умовах функціонування організацій.

У сучасному виробництві технологія управління персоналом – це наука управління людьми, механізм взаємозв'язку між суб'єктом та об'єктом управління персоналом, система взаємодії між керівником і працівником, стратегія вироблення рішень і тактика їх виконання у сфері ефективної зайнятості працівників в управлінні кадровим складом підприємства.

Таким чином, персонал-технологія, відповідно до загальнонаукових позицій, – це чіткий, дієвий механізм взаємодії керівників усіх рівнів управління зі своїм персоналом задля ефективного використання тих обмежених економічних ресурсів, що є на виробництві, насамперед робочої сили, трудового потенціалу всіх категорій працівників. Така унікальна й особлива персонал-технологія включає розроблення методології управління персоналом, формування системи управління персоналом і розроблення персонал-технологій з управління персоналом.

Процедура планування в системі технологічної послідовності застосування персонал-технологій з навчанням та розвитком персоналу дає змогу використовувати власні виробничі ресурси працюючих без пошуку нових висококваліфікованих кадрів на зовнішньому ринку праці. Крім того, така продуктивна технологія планування та роботи з людьми створює умови для мобільності, мотивації і саморегуляції працівника, а також забезпечує прискорення процесу адаптації працівника до умов виробництва на тому ж самому робочому місці.

Оскільки всі цілі організації та технологія управлінської діяльності досягаються через систему взаємодії персоналу, саме управління персоналом має посідати перше місце серед інших компонент сучасної технології менеджменту підприємства. Однак варто взяти до уваги те, що неправильно поставлені цілі прирікають організацію на невдачу, тому технологічна складова частина організації персоналу й системи управління має пріоритет у стратегічному розвитку на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зеленська М.О. Підходи до формування та структуризації потенціалу підприємства. *Економічний вісник.* 2011. № 8. С. 219–224.
2. Мочерний С.В. Економічна теорія. 4-те вид. Київ : Академія, 2009. 640 с.
3. Федоришина Л.М. Безробіття в Україні: актуальні проблеми і шляхи вирішення. *Сталий розвиток економіки.* 2015. № 4 (29). С. 103–108.
4. Скібіцька Л.І. Організація праці менеджера : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 360 с.
5. Шевченко Л.С. Позикова праця: сутність, ризики, особливості розвитку в Україні. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого».* 2012. № 1 (8). С. 122–129.
6. Хміль Ф.І. Управління персоналом : підручник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Академвидав, 2006. 488 с.

REFERENCES:

1. Zelenska M.O. (2011) *Pidkhody do formuvannia ta strukturyzatsii potentsialu pidpryiemstva* [Approaches to the formation and structuring of enterprise potential]. Ekonomichnyi visn.: zb. nauk. prats. No. 8. Pp. 219–224. (in Ukrainian)
2. Mocherny S.V. (2009) *Ekonomichna theory* [Economic theory]. Kyiv: EC Academy. (in Ukrainian)
3. Fedoryshyna L.M. (2015) Unemployment in Ukraine: Current Issues and Solutions. *Stalyj rozvytok ekonomiky,* no. 4 (29), pp. 103–108.
4. Skibitska L.I. (2010) Orhanizatsiia pratsi menedzhera [Organization of labor manager]. Kyiv: Center for Educational Literature, p. 360.
5. Shevchenko L.S. (2012) Pozykova pratsia: sutnist, ryzyky, osoblyvosti rozvytku v Ukraini [Debt work: nature, risks, features of development in Ukraine]. *Bulletin of the National University "Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine",* no. 1 (8), pp. 122–129. (in Ukrainian)
6. Khmil F.I. (2006) Upravlinnya personalom [Personnel Management]. Kyiv: Akademvydav, 2006.

УДК 316.48 (477.53)
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-9

Боровиков О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8001-2508

Borovykov Oleksandr
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Marketing and Management
Khmelnytsky Cooperative Trade and Economic Institute

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИМИ КОНФЛІКТАМИ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

STRATEGIC MANAGEMENT OF SOCIAL AND LABOR CONFLICTS IN UKRAINE: REGIONAL ASPECT

АНОТАЦІЯ

Досліджено стан соціально-трудових відносин в Україні, особливо у Полтавській області, причини виникнення соціальних конфліктів у трудовій сфері. Профілактику соціально-трудових конфліктів потрібно здійснювати на основі стратегічного управління та планування цієї діяльності на рівні держави, з урахуванням особливостей розвитку регіонів країни. Нажаль, стан соціально-трудових відносин в Україні характеризується існуванням напруженості, а саме окремими фактами несплати заробітної плати, та її затримкою, погіршенням умов праці, наявністю суперечностей між працівниками та роботодавцями. Існує позитивний досвід попередження соціально-трудових конфліктів Національної службою посередництва і примирення, що створена у 1998 році. Багаторічний досвід активності Національної служби посередництва і примирення дозволяє попереджати виникнення страйків та соціальних протестів у соціально-трудової сфері. Проаналізовано стратегічні напрями регіональної діяльності відділення Національної служби посередництва і примирення у Полтавській області. Запропоновано удосконалення законодавства, що діє в сфері соціально-трудових відносин, поновлення зусиль щодо прийняття в дію закону «Про медіацію», поновлення державної статистичної звітності щодо соціально-трудових конфліктів та страйків.

Ключові слова: соціально-трудові відносини, зарплата, умови праці, конфлікт, страйк, Україна, Полтавська область.

АННОТАЦИЯ

Исследовано состояние социально-трудовых отношений в Украине, особенно в Полтавской области, причины возникновения социальных конфликтов в трудовой сфере. Профилактику социально-трудовых конфликтов нужно осуществлять на основе стратегического управления и планирования этой деятельности на уровне государства, с учетом особенностей развития регионов страны. Состояние социально-трудовых отношений в Украине характеризуется существованием напряженности, а именно отдельными фактами неуплаты заработной платы, и ее задержкой, ухудшением условий труда, наличием противоречий между работниками и работодателями. Существует положительный опыт предупреждения социально-трудовых конфликтов в Украине Национальной службой посредничества и примирения, созданной в 1998 году. Многолетний опыт активности Национальной службы посредничества и примирения позволяет предупреждать возникновение забастовок и социальных протестов в социально-трудовой сфере. Проанализированы стратегические направления региональной деятельности отделения Национальной службы посредничества и примирения в Полтавской области. Предложено усовершенствование законодательства, действующего в сфере социально-трудовых отношений, возобновление усилий по принятию в действие закона «О медиации», возобновление государственной статистической отчетности по социально-трудовым конфликтам и забастовкам.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, зарплата, условия труда, конфликт, забастовка, Украина, Полтавская область.

ANNOTATION

The state of social and labor relations in Ukraine is investigated, especially the state of social and labor relations in the Poltava region is investigated, the causes of social conflicts in the labor sphere are investigated. The prevention of social and labor conflicts should be carried out on the basis of strategic management and planning of this activity at the state level, under the influence of the peculiarities of development in the regions of the country. The state of social and labor relations in Ukraine is characterized by the existence of tension, and especially the existence of individual facts of non-payment of wages, and there is a delay in the payment of wages, there is deterioration in working conditions, there are contradictions between workers and employers. In Ukraine, there is a positive experience in the prevention of social and labor conflicts by the National Service for Mediation and Reconciliation (NSPP), this service was created in 1998. The long-term experience of the activity of the National Mediation and Reconciliation Service makes it possible to prevent the occurrence of strikes and social protests in the social and labor sphere. The strategic directions of the regional activities of the Division of the National Mediation and Reconciliation Service in the Poltava region have been analyzed (1) monitoring of the state and dynamics of social and labor relations by types of economic activity and in labor collectives of enterprises, (2) analysis of the state and dynamics of social and labor relations, (3) prevention of collective labor disputes (conflicts), (4) intensification resolution of collective labor disputes (conflicts), (5) raising the level of legal culture of the parties to social and labor relations and informing the public about the activities of the Division of the NSPP service, (6) analytical activities of the Division of the NSPP service. Improvement of the Ukrainian legislation in the sphere of social and labor relations, renewal of efforts to enact the Ukrainian law "On mediation", renewal of state statistical reporting on social and labor conflicts and strikes are proposed.

Key words: social and labor relations, salary, working conditions, conflict, strike, Ukraine, Poltava oblast.

Постановка проблеми. Вивчення стану соціально-трудових відносин в Україні, профілактику причин виникнення соціальних конфліктів у трудовій сфері потрібно здійснювати на основі стратегічного управління та планування

цієї діяльності на рівні державі, з урахуванням особливостей розвитку регіонів країни. На жаль стан соціально-трудових відносин в Україні характеризується існуванням напруженості, а саме окремими фактами несплати заробітної плати, та її затримкою, погіршенням умов праці, наявністю суперечностей між працівниками та роботодавцями. Останнім часом відбулося скорочення кількості статистичних показників, що відображають стан соціально-трудових відносин та характеристики соціальних конфліктів в державній статистиці України. В таких умовах конче потрібно ретельно планувати та здійснювати заходи, щодо стратегічного управління та профілактики соціально-трудових конфліктів, а особливо, виникнення страйків, як на рівні державі, так і в регіональному аспекті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У середині XX ст. сформувався науковий напрямок, який всебічно і глибоко досліджує проблему соціальних конфліктів. Найбільш відомими представниками цього напрямку є Ральф Дарендорф і Льюіс Козер. Окремим загальнотеоретичним та практичним питанням, пов'язаним із порядком вирішення колективних трудових спорів, загальної практиці вирішення соціально-трудових конфліктів в Україні та зарубіжних країнах, приділяли увагу такі дослідники, як М.Й. Бару, Н.Б. Болотіна, В.Я. Бурак, С.В. Гербеда, Ю.М. Гриценко, Д.І. Дєдов, І.В. Зуб, І. Я. Кисельов, В.В. Лазор, І.О. Лосиця, В.І. Миронов, О.Я. Окіс, В.П. Пастухов, П.Д. Пилипенко, В. І. Прокопенко, О.І. Процевський, С.Г. Пушкарьова, В.М. Руденко, В.О. Сафонов, Г.І. Чанишева, В.А. Шевченко, І.М. Якушев, О.М. Ярошенко та інші вчені. Всі дослідники підкреслюють необхідність використання стратегічного управління та планування профілактики виникнення соціально-трудових конфліктів та страйків, в тому числі й на регіональному рівні.

Формування цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є аналіз стану та розвитку соціально-трудових відносин та конфліктів в Україні, та на регіональному рівні, а саме – у Полтавській області, особливо з метою попередження виникнення страйків, як найвищої форми соціального конфлікту, яка руйнує фундаментальні основи економіки країни.

Викладення основного матеріалу дослідження. 17 листопада 1998 року відповідно до Закону України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» [1] та на виконання Указу Президента України, з метою сприяння поліпшенню трудових відносин та запобігання виникненню колективних трудових спорів (конфліктів), їх прогнозування та своєчасного вирішення було створено державну структуру – Національну службу посередництва і примирення (НСПП). Національна служба посередництва і примирення (НСПП) є постійно діючим державним органом, створеним Указом Президента України від 17.11.1998 № 1258/98, відповідно до Закону України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» та Рекомендації Міжнародної організації праці щодо добровільного примирення та арбітражу № 92, 1951 року. НСПП створена за принципом аналогічних зарубіжних служб. Аналогічні служби в країнах світу існують понад 100 років. Зокрема, Федеральна служба посередництва і примирення у Сполучених Штатах Америки працює з 1917 року, Консультаційна служба арбітражу та примирення у Великій Британії – з 1896 року, Національна служба посередництва у Швеції – з 1899 року. Голова Національної служби посередництва і примирення з 31.10.2006 (Указ Президента України від 31.10.2006 № 911/2006) по теперішній час – Окіс Олександр Ярославович, державний службовець І-го рангу, кандидат наук з державного управління, заслужений працівник освіти України. Про результати діяльності Служби Голова НСПП звітує Президентові України. Також НСПП систематично інформує Офіс Президента України, Кабінет Міністрів України, Раду національної безпеки та оборони України, Міжнародну організацію праці та сторони соціального діалогу про стан соціально-трудових відносин в Україні, колективні трудові спори (конфлікти), страйки та акції соціального протесту. НСПП має відділення в м. Києві та усіх областях України.

Основні стратегічні завдання НСПП [2]:

– сприяння взаємодії сторін соціально-трудових відносин у процесі врегулювання колективних трудових спорів (конфліктів), що виникли між ними;

– прогнозування виникнення колективних трудових спорів (конфліктів) та сприяння своєчасному їх вирішенню;

– здійснення посередництва і примирення під час вирішення колективних трудових спорів (конфліктів);

– забезпечення здійснення соціального діалогу, вироблення узгоджених пропозицій щодо розвитку соціально-економічних та трудових відносин в Україні;

– здійснення заходів із запобігання виникненню колективних трудових спорів (конфліктів);

– підвищення рівня правової культури учасників соціально-трудових відносин.

До компетенції НСПП належить наступні стратегічні напрями діяльності [2]:

– здійснення реєстрації висунутих працівниками вимог та колективних трудових спорів (конфліктів);

– аналіз вимог, виявлення та узагальнення причин колективних трудових спорів (конфліктів), підготовка пропозицій для їх усунення;

– підготовка посередників та арбітрів, які спеціалізуються на вирішенні колективних трудових спорів (конфліктів);

– формування списків арбітрів та посередників;

– перевірка, в разі необхідності, повноважень представників сторін колективного трудового спору (конфлікту);

– посередництво у вирішенні колективного трудового спору (конфлікту);

– залучення до участі в примирних процедурах народних депутатів України, представників державної влади, органів місцевого самоврядування.

Такі ж самі стратегічні задання та напрями діяльності має відділення НСПП у Полтавській області. Відділення було створено у січні 2002 року. Так, упродовж 2019 року Відділення НСПП у Полтавській області здійснювало стратегічний моніторинг стану та динаміки соціально-трудових відносин у видах економічної діяльності та в трудових колективах з метою виявлення ознак нестабільності на доконфліктних етапах та їх усунення [4]. Ефективну стратегію та тактику в роботі Відділення Національної служби посередництва і примирення в Полтавській області забезпечує висококваліфікований колектив професіоналів – правників [4].

Стратегічний аналіз стану і динаміки соціально-трудових відносин доводить, що упродовж 2019 року на ряді підприємств Полтавщині продовжували діяти негативні чинники економічного і соціального характеру, які створювали умови для виникнення соціальної напруженості. Такими чинниками є: збитковість підприємств, обмеженість обігових коштів; несвоєчасна виплата та наявність заборгованості із заробітної плати; невиконання власниками вимог чинного законодавства про працю, колективних договорів; застосування на підприємствах режиму неповного робочого дня (тижня); несвоєчасні розрахунки замовників за виконані роботи; несвоєчасне надходження коштів з державного бюджету за виконані роботи або послуги; ухилення сторін від соціального діалогу та ін. [5].

Незважаючи на те, що вищевказані причини негативно впливають на стан соціально-трудових відносин, у значній частині випадків наймані працівники не наважуються висувати офіційні вимоги до роботодавця. Причинами цього є: їх побоювання втратити роботу; нерішуча позиція профспілкових органів (уповноважених представників трудових колективів); бажання роботодавців приховати проблеми своїх підприємств; використання роботодавцями важелів морального і матеріального тиску. На 01 січня 2020 р. загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати по Полтавщині становила 51,4 млн. грн., з неї 43,0 млн. грн. припадало на економічно активні підприємства (83,6%). Основну частину боргу утворено на економічно-активних підприємствах м. Кременчук (34,2%), Гадячі (31%) та Шишацькому районі (12%).

Стратегічний аналіз Відділення [5] свідчить, що основними розбіжностями між працівниками та роботодавцями залишається заборгованість із заробітної плати, незадовільні темпи її погашення та порушення термінів виплати поточної зарплати. 94,1% розбіжностей стану соціально-трудових відносин, усуненню яких сприяло Відділення упродовж січня-грудня 2019 року були спричинені саме заборгованістю із виплати заробітної плати та її несвоєчасною виплатою, а 5,9% розбіжностей щодо укладання чи змін колективного договору. Відділення, відповідно до наданих повноважень, упродовж 2019 року, з метою запобігання виникненню колективних трудових спорів (конфліктів) (далі КТС (к)), сприяло врегулюванню 34 конфліктних ситуацій (виробничий рівень) на 30 підприємствах (з них в 10 структурних підрозділах). За територіальними ознаками конфліктні ситуації розподілені наступним чином: м. Полтава – 9 випадків (або 26,5% від загальної кількості), м. Гадяч – 3 (8,8%), м. Кременчук – 2 (5,9%), м. Миргород – 5 (14,7%), м. Лубни, м. Карлівка – по 1 (по 3,6%), Полтавський, Чутівський райони – по 2 (по 7,1%), Котелевський, Шишацький, Миргородський райони – по 1 (по 3,6%). Основними причинами виникнення розбіжностей, що призвели до загострення стану СТВ у колективах була заборгованість із виплати заробітної плати та її несвоєчасна виплата. Відділенням здійснювалися заходи щодо усунення 34 розбіжностей, які призвели до загострення стану СТВ, з них щодо: укладання чи зміни колективного договору (2); невиконання окремих положень колективного договору (12); невиконання вимог законодавства про працю (20). За сприяння Відділення при взаємодії з місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, об'єднаннями профспілок, позаштатними фахівцями, сторонами СТВ у 2019 році попереджено виникнення 30 КТС(к).

В період ускладнення стану СТВ Відділенням [5] проводилися зустрічі з представниками трудових колективів, надавалися консультації відповідно до норм Закону України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» та з питань законодавства про працю. Загалом упродовж січня-грудня 2019 року Відділенням було проведено 143 запобіжних примирних процедур, як із сторонами СТВ, так і з представниками органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, об'єднань роботодавців та профспілок (з них: 120 узгоджувальних зустрічей та 23 робочих нарад, зустрічей). Відділення упродовж року сприяло вирішенню 2-х зареєстрованих КТС(к), що виникли у попередні періоди, які перебувають в стадії вирішення. Кількість висунутих вимог, вирішенню яких сприяло Відділення, становила 2 одиниці щодо невиконання вимог законодавства про працю. КТС(к) спричинені порушенням (недотриманням) роботодавцями законодавства України, а саме: ст. 43 Конституції України, статей 97, 98, 102-1, 115 Кодексу законів про працю України, статей 15, 24 Закону України «Про оплату праці», норм галузевих та територіальної угод та виконання окремих положень колективних договорів. У ході сприяння вирішенню цих спорів у 2019 році

Відділенням проведено 49 узгоджувальних зустрічей. Також, фахівці Відділення здійснювали моніторинг акцій соціального протесту, надавали роз'яснення сторонам соціального діалогу щодо врегулювання розбіжностей та спрямовували конфліктні ситуації виключно в правове русло. Упродовж 2019 року Відділення [5] сприяло зменшенню соціального напруження та пошуку взаємоприйнятних рішень між сторонами конфліктів при проведенні чотирьох акцій соціального протесту, участь у яких взяли 620 осіб. Суттєву допомогу у питаннях підвищення рівня правової культури та поліпшення соціально-психологічного клімату в трудових колективах підприємств надає позаштатний актив Відділення. Так, на громадських засадах працюють 12 трудових арбітрів, в тому числі автор цього розділу та 5 незалежних посередників НСПП, а також в районних центрах та містах обласного значення діють 29 інформаційно-консультаційних центрів НСПП. Позаштатним активом НСПП здійснювалося вивчення та проводився моніторинг стану СТВ у колективах підприємств області. Так за дорученнями Відділення завідуючі ІКЦ НСПП проводили попереднє вивчення стану СТВ в окремих підприємствах області, зокрема у містах: Полтава, Гадяч, Кременчук, Лубни, Миргород та районах: Карлівському, Кобеляцькому, Котелевському, Лубенському, Полтавському, Чутівському, Шишацькому та ін. Окрім того завідуючі ІКЦ НСПП надавали консультації на місцях з питань застосування законодавства про колективні трудові спори (конфлікти) та інформували Відділення про випадки загострення стану СТВ, що виникали. Для підвищення рівня правової культури позаштатного активу НСПП Відділенням щокварталу проводилися наради-семінари. Упродовж року Відділенням підготовлено для розміщення на сайті НСПП 81 інформацію, на WEB-сторінці Відділення та інших сайтах сторін соціального діалогу 59 інформацій та 2 статті у юридично-правовій газеті у Полтавській області «Правовий вісник». Представники Відділення брали участь у засіданнях нарад, колегіях, сесіях обласної ради, комісіях та робочих групах, проведенні семінарів, зборів трудових колективів та ін., де в своїх виступах інформували про призначення та завдання НСПП та підсумки її роботи. У Відділенні діє постійна «гаряча» телефонна лінія. Відділення, в межах наданих повноважень, постійно проводить прийом громадян та систематично веде консультаційно-роз'яснювальну роботу. Так, упродовж 2019 року фахівцями Відділення одержано 97 звернень громадян, з них 47 (48,5%) щодо роз'яснень положень Закону України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)», в тому числі 4 щодо порядку оцінки відповідності критеріям репрезентативності згідно норм Закону України «Про соціальний діалог в Україні», 45 (46,4%) – з питань роз'яснень дотримання норм законодавства України про працю, 5 (5,1%) – з інших питань. На особистому прийомі побувало 32 особи. На «гарячу» телефонну лінію звернулося 40 осіб, в основному з питань невиконання норм законодавства про працю, а також з інших питань. Усі звернення було оперативно розглянуті, опрацьовані та надані відповіді по суті порушених питань, в межах повноважень НСПП. Упродовж року проводилася робота по реалізації Закону України «Про соціальний діалог в Україні», зокрема: Комісією Відділення з проведення оцінки відповідності критеріям репрезентативності та підтвердження репрезентативності суб'єктів сторін профспілок і організацій роботодавців на територіальному рівні проведено 3 засідання, під час яких розглянуто пакети документів та підтверджено репрезентативність 3 суб'єктів. З метою підвищення рівня правової культури Відділенням проводилися «круглі» столи (8), семінари (14), прочитано лекції (17). З метою організації своєчасного реагування всіх зацікавлених органів, установ, організацій на вірогідні ускладнення та загострення стосунків між сторонами СТВ Відділенням в травні і листопаді підготовлено Прогноз розвитку стану СТВ, виникнення КТС(К) в області. Вони надіслані Голові НСПП, надані керівникам області, облпрофраді та об'єднанню роботодавців.

Також Відділенням [5] здійснено: комплексний аналіз стану соціально-трудових відносин на підприємствах міського електричного транспорту, де упродовж 2016-2019 років відділення НСПП в Полтавській області сприяло вирішенню колективних трудових спорів (конфліктів), запобігало їх виникненню та здійснювало заходи щодо стабілізації стану соціально-трудових відносин під час проведення найманими працівниками акцій соціального протесту, страйків; комплексний аналіз стану соціально-трудових відносин в закладах освіти, де упродовж 2016-2019 років та січня-вересня 2019 року відділення НСПП в Полтавській області сприяло вирішенню колективних трудових спорів (конфліктів), запобігало їх виникненню та здійснювало заходи щодо стабілізації стану соціально-трудових відносин під час проведення найманими працівниками акцій соціального протесту, страйків. Для керівництва області упродовж року підготовлено 12 щомісячних інформацій та 3 термінові інформацій про стан СТВ на Полтавщині.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. На підставі проведеного дослідження були визначені наступні тенденції соціально-трудових відносин в Україні. Розвиток соціально-трудових відносин значною мірою залежить від політичних факторів й зокрема соціально-економічної стабільності в Україні. У 2017 році НСПП було ініційовано внесення змін до Закону України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» та Кодексу Украї-

ни про адміністративні правопорушення щодо відповідальності за порушення законодавства про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів) та взято участь у роботі робочої групи Комітету Верховної Ради України з питань законодавчого забезпечення правоохоронної діяльності щодо розробки проекту Закону України про внесення змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення та деяких інших законодавчих актів України щодо відповідальності за порушення законодавства про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів). У грудні 2017 року на засіданні Комітету зазначений законопроект було одноголосно підтримано та прийнято рішення щодо внесення його на розгляд Верховної Ради України. Потрібно поновити зусилля, щодо оновлення змісту цього Закону України. Можливим моментом удосконалення цього Закону є запровадження розгляду також й індивідуальних трудових спорів (конфліктів) у межах цього Закону.

Потрібно поновити зусилля щодо прийняття та затвердження Верховною радою України Закону «Про медіацію». Відомо що медіація, та її прикладні форми – арбітраж та посередництво вдало використовуються під час вирішення соціально-трудових конфліктів.

Потрібно також поновити видання статистичного збірника «Праця України» з статистичними показниками характеристик наявності колективних договорів, стану заборгованості виплат зарплатні, умов праці, та кількості зареєстрованих колективних спорів та конфліктів.

Необхідно дослідити можливості видання оглядів стану соціально-трудових відносин та конфліктів силами центрального апарату НСПП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів): Закон України від 3 березня 1998 р. № 137/98-ВР. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/137/98-вр. (дата звернення: 19.10.2020).
2. Повноваження та завдання Національної служби посередництва і примирення. URL: http://www.nspp.gov.ua/home/povnovazhennya-ta-zavdannya-nspp. (дата звернення: 19.10.2020).
3. Інформація про результати діяльності Національної служби посередництва і примирення за 2019 рік. Опубліковано: 20 лютого 2020. URL: http://www.nspp.gov.ua/home/struktura-nspp-5/12479-informatsiia-pro-rezultaty-diialnosti-natsionalnoi-sluzhby-poserednytstva-i-prymyrennia-za-2019-rik. (дата звернення: 19.10.2020).
4. Відділення Національної служби посередництва і примирення у Полтавській області. URL: http://www.adm-pl.gov.ua/page/viddilennya-nacionalnoyi-sluzhbi-poserednictva-i-primi-rennya-v-poltavskiy-oblasti-nspp-0/ (дата звернення: 19.10.2020).
5. Атаманюк О.А. Інформаційний бюлетень з підсумками економічного і соціального становища Полтавській області за 2019 рік та роботи відділення Національної служби посередництва і примирення в Полтавській області у 2019 році. *Відділення Національної служби посередництва і примирення у Полтавській області.* Інформаційний бюлетень від 28.02.2020. 12 с.
6. Підсумки роботи відділення НСПП в Полтавській області у 2019 році. URL: http://www.adm-pl.gov.ua/page/pidsumki-roboti-viddilennya-nspp-v-poltavskiy-oblasti-u-2019-roci. (дата звернення: 19.10.2020).

REFERENCES:

1. Pro poryadok vyrishennya kolektyvnykh trudovykh sporiv (konfliktiv): Zakon Ukrayiny vid 3 bereznya 1998 roku. № 137/98-VR. [On the Procedure for Resolving Collective Labor Disputes (Conflicts): Law of Ukraine of March 3, 1998]. [online document]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/137/98-вр (accessed 14 October 2020).
2. Povnovazhennya ta zavdannya Natsional'noyi sluzhby poserednytstva i prymyrennya. [Powers and tasks of the National Mediation and Conciliation Service]. [online document]. Available at: http://www.nspp.gov.ua/home/povnovazhennya-ta-zavdannya-nspp (accessed 14 October 2020).
3. Informatsiya pro rezul'taty diyal'nosti Natsional'noyi sluzhby poserednytstva i prymyrennya za 2019 rik. Opublikovano: 20 lyutoho 2020. [Information on the results of the National Mediation and Reconciliation Service for 2019. Published: February 20, 2020]. [Щnline document]. Available at: http://www.nspp.gov.ua/home/struktura-nspp-5/12479-informatsiia-pro-rezultaty-diialnosti-natsionalnoi-sluzhby-poserednytstva-i-prymyrennia-za-2019-rik (accessed 14 October 2020).
4. Viddilennya Natsional'noyi sluzhby poserednytstva i prymyrennya u Poltavs'kiy oblasti. [Division of the National Mediation and Reconciliation Service in Poltava region]. [online document]. Available at: http://www.adm-pl.gov.ua/page/viddilennya-nacionalnoyi-sluzhbi-poserednictva-i-primirennya-v-poltavskiy-oblasti-nspp-0/ (accessed 14 October 2020).
5. Atamanyuk O. A. Informatsiynyy byuleten' z pidsumkamy ekonomichnoho i sotsial'noho stanovyshcha Poltavs'kiy oblasti za 2019 rik ta roboty viddilennya Natsional'noyi sluzhby poserednytstva i prymyrennya v Poltavs'kiy oblasti u 2019 rotsi. [Atamanyuk O.A. Information bulletin with the results of the economic and social situation of Poltava region for 2019 and the work of the Division of the National Mediation and Reconciliation Service in Poltava region in 2019]. *Division of the National Mediation and Reconciliation Service in Poltava region.* Information bulletin from 28.02.2020. 12 p.
6. Pidsumky roboty viddilennya NSPP v Poltavs'kiy oblasti u 2019 rotsi. [Results of the work of the NSPP Division in Poltava region in 2019]. [online document]. Available at: http://www.adm-pl.gov.ua/page/pidsumki-roboti-viddilennya-nspp-v-poltavskiy-oblasti-u-2019-roci (accessed 14 October 2020).

УДК 65.014.1
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-10

Зось-Кіор М.В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Ільїн В.Ю.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Кривобік М.В.
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Полтавської державної аграрної академії

Zos-Kior Mykola
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor the Department of Management
Poltava State Agrarian Academy

Ilin Valerii
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Accounting and Taxation
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Kryvobik Mariia
Master of Higher Education Degree in Higher Education
Poltava State Agrarian Academy

ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

TOOLS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE PERFORMANCE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено методичний інструментарій наукового обґрунтування ефективних управлінських дій щодо підвищення результативності господарської діяльності сучасних аграрних підприємств. Зазначено комплекс основних умов, що визначають зміни методики дослідження управлінської практики керівництва аграрних підприємств при відповідному інформаційному забезпеченні. Для визначення правил вибору рішення, виходячи з наявної інформації та очікувань гравця представлено декілька критеріїв оцінки, які варто використати для аналізу, а саме критерії Лапласа, Байеса, Вальда, Севіджа та Гурвіца. Представлений в статті методичний інструментарій дозволяє реалізувати принцип функціональної системності управлінських рішень в процесі розробки програми заходів з підвищення результативності аграрного підприємства.

Ключові слова: управління, результативність, методичне забезпечення, управлінське рішення, функціональна системність, аграрне підприємство, моделювання.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован методический инструментарий научного обоснования эффективных управленческих действий по повышению результативности хозяйственной деятельности современных аграрных предприятий. Указано комплекс основных условий, определяющих изменения методики исследования управленческой практики руководства аграрных предприятий при соответствующем информационном обеспечении. Для определения правил выбора решения, исходя из имеющейся информации и ожиданий игрока представлено несколько критериев оценки, которые следует использовать для анализа, а именно критерии Лапласа, Байеса, Вальда, Сэвиджа и Гурвица. Представленный в статье методический инструментарий позволяет реализовать принцип функциональной системности управленческих решений в процессе разработки программы мероприятий по повышению результативности аграрного предприятия.

Ключевые слова: управление, результативность, методическое обеспечение, управленческое решение, функциональная системность, аграрное предприятие, моделирование.

ANNOTATION

The amount of financial results directly reflects all aspects of the business entity: technology and organization of production, internal and external management, features that determine the quality and volume of the product, cost level, productivity, and so on. With the further development of market relations there is not one consumer of information, but several, which are located on certain hierarchical ladders: the state in the face of the tax administration and statistics, business partners, business owners, management staff. For the latter to determine the financial results, and most importantly – their analysis, necessary for management decisions. The article investigates the methodological tools of scientific substantiation of effective management actions to increase the efficiency of economic activity of modern agricultural enterprises. The complex of the basic conditions defining changes of a technique of research of administrative practice of the management of the agricultural enterprises at the corresponding information maintenance is specified. To determine the rules for choosing a solution, based on the available information and expectations of the player, there are several evaluation criteria that should be used for analysis, namely the criteria of Laplace, Bayes, Wald, Savage and Hurwitz. The methodical tools presented in the article allow to realize the principle of functional systematization of administrative decisions in the course of development of the program of actions for increase

of efficiency of the agrarian enterprise. Methodical tools for performance management are determined by the specific needs of the management of the agricultural enterprise in a given specific situation with appropriate information support. Sustainable efficiency of an agricultural enterprise can be ensured only by scientifically substantiating management functions and ensuring the systematic implementation of management functions. A promising tool for the systematic implementation of management functions are economic and mathematical models that allow you to predict the effectiveness of the adopted program of action, implemented in the form of multi-level plans.

Key words: management, effectiveness, methodological support, management decision, functional consistency, agricultural enterprise, modeling.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Позитивний фінансовий результат – прибуток – є тією метою, ради якої працює або повинне працювати підприємство. У розмірі фінансових результатів безпосередньо відбиваються всі аспекти діяльності господарюючого суб'єкта: технологія і організація виробництва, система внутрішнього і зовнішнього управління, особливості діяльності, які визначають якість і об'єм виготовленого продукту, рівень собівартості, стан продуктивності праці і так далі. Сукупність цих чинників визначають ефективність виробництва і перетворюють прибуток на основну рушійну силу ринкового механізму господарювання і основне джерело економічного і соціального розвитку підприємства і країни в цілому.

З подальшим розвитком ринкових відносин виникає вже не один споживач інформації, а декілька, які розташовані на певних ієрархічних сходах: держава в особі податкової адміністрації і органів статистики, партнери підприємства, власники підприємства, управлінський персонал. Для останніх визначення фінансових результатів, а найголовніше – їх аналіз, необхідний для ухвалення управлінських рішень. Відзначимо, що кожен з вище перелічених споживачів інформації має свої наміри щодо діяльності підприємства та її результатів, і ці наміри достатньо часто полярні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вагомий внесок у вирішення проблеми забезпечення результативності управління аграрним підприємством належить ученим, таким як Я.А. Аксюк, М.В. Василенко, В.Л. Вороніна, Т.В. Вороньо-Невіднича, Д.В. Дячков, М.В. Зось-Кіор, М.Ю Кобченко, Д.І. Лєщин, І.В. Лозинська, І.А. Маркіна, Н.Б. Проценко, М.І. Сьомич, О.В. Ульянченко та ін.

Спираючись на ринкові умови діяльності аграрних підприємств, вчені рекомендують керуватися показником прибутковості бізнес моделей, які розробляються менеджментом підприємством, що забезпечують максимальну віддачу вкладених коштів в поточних умовах ресурсного забезпечення [6; 7; 8]. Поряд з цим, наковці зауважують, що для забезпечення сталої результативності менеджмент аграрного підприємства повинен спиратися не тільки на локальний ефект (часовий або просторовий), але й на підтримці внутрішнього механізму результативності, конкретні заходи чого розкриті недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Ґрунтуючись на зазначених рекомендаціях, зауважимо, що під внутрішнім механізмом забезпечення результативності бізнес-моделі аграрного підприємства маються відповідні закономірності формування ефективності. Тому основою управління результативністю аграрного підприємства є визначення інструментарію ідентифікації головних моделей формування результату.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є дослідження методичного інструментарію науково-практичного обґрунтування ефективних управлінських рішень для формування сталої системи управління результативністю аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Визначення відповідного плану дій для забезпечення сталого зростання ефективності господарської діяльності аграрних підприємств. Зважаючи на те, що аграрні підприємства діють, як суб'єкти підприємницької діяльності, основним індикатором результативної управлінської практики є фінансово-економічний результат, тобто прибуток. Прибуток показує співвідношення результатів та витрат, а також виконує важливі функції: стимулювання, можливість відтворення та узагальнюючий результат. Це спричиняє його використання для оцінювання рівня ефективності управлінських дій. Прибуток є базовим параметром, який свідчить про прийнятність рішень, а також показує розмір перевищення сукупних результатів над витратами. Важливим зауваженням також є оцінка прибутку в системі його забезпечення, тобто в системі ресурсокористування та віддачі економічної моделі в поточних умовах господарювання.

Але інша галузева особливість діяльності аграрних підприємств, яка стосується роботи з об'єктами природного середовища, тобто живими істотами та природними ресурсами, формує обставини особливо типу управління задля забезпечення результату. В даному випадку аграрні підприємства, як суб'єкти господарської діяльності формують відповідний вплив на об'єкти природнього середовища з метою отримання відповідної реакції природного ресурсу, що забезпечує очікуваний результат.

Відповідно до зазначеної специфіки вихідним завдання управління є дослідження передумов формування необхідного результату, як основи науково-практичного обґрунтування заходів із забезпечення результативності господарської діяльності аграрних підприємств. Зауважимо, що необхідні умови для формуван-

ня результативності можуть бути описані, як розвитком одного явища або заходу, так і декількох факторів.

Одночасний вплив двох і більшого числа факторів на відгук зумовлюємо необхідність множинного кореляційно-регресійного аналізу. Його формальною метою є побудова рівняння, що пояснює значну частину варіацій відгуку. Стосовно до більш загальної задачі, отримане рівняння може бути використано для прогнозування, виявлення резервів зміни відгуку, зіставлення сили впливу факторів і т. д. Загальна схема рівняння множинної регресії має наступний вигляд:

$$y = f(x_1,..., x_m)+\varepsilon \quad (1)$$

де y – залежна змінна (результативна ознака);

x_i – незалежні, або пояснюючі, змінні (факторні ознаки);

ε – випадкова величина (залишок).

Структура рівняння множинної регресії визначається формою зв'язку (лінійна або нелінійна) і числом вхідних в нього факторів. Найбільш уживаним є лінійне рівняння, яке використовується і в нашому випадку. Число входять в нього факторів, як правило, менше, ніж відоме їх кількість. Це пов'язано з низкою причин, основними з яких є мультиколінеарність і відносно слабкий вплив деяких факторів на відгук. Мультиколінеарність виникає, коли два або більше факторів, що входять в рівняння, досить сильно пов'язані між собою. Це явище викликає великі похибки при оцінюванні параметрів. Мультиколінеарність усувається різними способами, включаючи перетворення вихідних даних, виключення «зайвих» ознак.

Важливою умовою ефективного використання інструментарію множинної регресії є ретельна підготовка вихідних даних для аналізу. Основним фактором якості вихідних даних для аналізу є однорідність даних. Це означає, що досліджувані дані повинні відображати типову поведінку суб'єктів у досягненні певного результату, тобто їх дії і результат повинні бути спорідненні. Але часто цього складно досягти, що призводить до виникнення значної кількості випадкових величин, що погіршують якість аналізу.

Отже існує відповідна управлінських поведінка, яка спирається на інтуїтивну поведінку у досягненні результату у відповідних умовах господарювання. Нехтувати загальними трендами розвитку управлінської практики не варто, але інструменти досліджування їх результативності треба змінити. Інтуїтивну поведінку менеджменту аграрних підприємств можна пояснити відсутністю інформації про розвиток тих чи інших явищ. Отже, з метою дослідження ефективних практик в особливих умовах варто використовувати методичний інструментарій теорії прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності. В такому випадку реакція природної середовища сільськогосподарського виробництва вважається непередбачуваною, але повторюваною і в майбутньому. Основу дослідження представляють статистичні спостереження та теорія статистичних рішень.

Вихідні дані для завдання, що вирішуються за допомогою статистичних рішень представляються у вигляді деякого вектору $S = (S_1, S_2, .., S_n)$, що описує n станів зовнішнього середовища, і вектором $X = (X_1, X_2, .., X_m)$, що описує m кількість допустимих рішень. Потрібно знайти вектор $X^* = (0, 0, .., 0, X_i, 0, .., 0)$, який забезпечує оптимальність функції корисності W(X,S) по деякому критерію K. Тут виникає також проблема вибору критерію оптимальності, оскільки рішення, оптимальне для якихось умов, буває неприйнятним в інших і доводиться шукати певний компроміс.

Вихідна інформація для аналізу формується у вигляді платіжної матриці, яку схематично яку представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Платіжна матриця для аналізу результативних управлінських рішень

	S_1	S_2	...	S_n
X_1	$W(X_1, S_1)$	$W(X_1, S_2)$	...	$W(X_1, S_n)$
X_2	$W(X_2, S_1)$	$W(X_2, S2)$	...	$W(X_2, S_n)$
...	...	...	...	...
X_m	$W(X_m, S_1)$	$W(X_m, S_2)$	...	$W(X_m, S_n)$

Джерело: розроблено авторами на основі [3; 5]

Для визначення правил вибору рішення, виходячи з наявної інформації та очікувань гравця існує декілька критеріїв оцінки, які варто використати для аналізу, а саме критерії Лапласа, Байеса, Вальда, Севіджа та Гурвіца.

Виходячи з розуміння основної причини неоптимальних дій – недостатня інформаційна забезпеченість оцінку управлінських дій варто почати з критерію Лапласа, в основі якого лежить принцип недостатньої підстави, сутність якого полягає в тому, що якщо немає достатніх підстав вважати, що ймовірність того чи стану природи має нерівномірний розподіл, то вони приймаються однаковими і завдання зводиться до пошуку варіанту, що дає (2):

$$W = \max_{i=1...m} \frac{1}{n} \sum_{j=1}^{n} W_{ij}. \quad (2)$$

Підвищення інформованості щодо умов діяльності формує умови збільшення обґрунтованості дій. Критерій Байеса використовується за умови, якщо в нашому розпорядженні є статистичні дані, що дозволяють оцінити ймовірність того чи іншого стану природи, і цей досвід може бути використаний для оцінки майбутнього. При відомих ймовірностях Pj для стану природи Sj можна знайти математичне сподівання W(X, S, P) і визначити вектор X*, що дає (3):

$$W = \max_{i=l...m} \sum_{j=1}^{n} W_{ij} P_j. \quad (3)$$

Для розрахунку за критерієм Байеса необхідно визначити вірогідність станів природи. Їх можна отримати як з використанням експерт-

ної думки, так і з використанні статистичної інформації.

Суб'єктивні особливості прийняття рішень реалізуються з виростанням критерію Вальда, який моделює песимістичний настрій осіб, що приймають рішення. Його судження близькі до тих суджень, які використовуються в теорії ігор для пошуку сідлової точки в просторі чистих стратегій: для кожного рішення X_i вибирається найгірша ситуація (найменше з W_{ij}) і серед них відшукується гарантований максимальний ефект (4):

$$W = \min_{i=1...m} \max_{j=1...n} W_{ij}. \quad (4)$$

Можна прийняти і критерій вибору оптимістичної стратегії для моделювання оптимістичної поведінки (5).

$$W = \min_{i=1...m} \max_{j=1...n} W_{ij}. \quad (5)$$

Недоліком критеріїв Вальда є їх радикальність. Орієнтація на найгірший результат є своєрідною пересторогою. Проте, необачно також вибирати політику, яка надмірно є оптимістичною. Критерій Гурвіца пропонує певний компроміс (6):

$$W = \max_{i=1...m}[\alpha \max_{j=1...n} W_{ij} + (1-\alpha)\min_{j=1...n} W_{ij}, \quad (6)$$

де параметр α приймає значення від 0 до 1 і виступає як коефіцієнт оптимізму. Таким чином, можна оцінити підготовленість аграрного підприємства до сталого забезпеченння результативності в поточних умовах господарювання.

Важливою управлінською практикою в забезпеченні результативності аграрного підприємства є також управління ризиками, тобто виявлення ризикованих дій та формування заходів їх запобігання. Суть критерію Севіджа полягає в знаходженні мінімального ризику. При виборі рішення за цим критерієм спочатку матриця функції корисності (ефективності) зіставляється з матрицею ризику елементи якої відображають збитки від помилкової дії, тобто вигоду, упущену в результаті прийняття і-го рішення в j-му стані. Потім по матриці D вибирається рішення за песимістичним критерієм Вальда, що дає найменше значення максимального ризику (7).

$$D_{ij} = W_{ij} - \max_i \left(W_{ij}\right). \quad (7)$$

Отже, інструментарій дослідження теорії статистичних рішень дозволяє прогнозувати результативність управлінських дій, спираючись на дослідження наявного досвіду. Недоліком даного підходу є керування обмеженим набором факторів, без врахування внутрішньої виробничої структури аграрного підприємства.

В контексті виявлення економічно ефективних типів управління результативністю найбільш дієвою вважається ідентифікація та обґрунтування раціонального варіанта організації господарювання, який би передбачав оптимальний розподіл ресурсів між галузями та способами дій. Для розв'язання управлінських завдань такого типу використовуються методи оптимізаційного моделювання.

Методи математичного моделювання зайняли провідне місце в дослідженнях проблем економічної ефективності природокористування, в тому числі землекористування, з самого початку інтенсивного вивчення процесів взаємодії людини з природним середовищем. Такі широко відомі глобальні моделі (моделі світової динаміки) розроблені Д. Форрестером, Д. Медоузом, М. Мессаровичем і Е. Пестелем. На основі побудованих глобальних імітаційних моделей досліджувалася «поведінка» еколого-економічної системи при виборі того або іншого курсу рішення глобальних проблем.

Нині побудована і вивчена значна кількість економіко-математичних моделей, що допомагають фахівцям сільгосппідприємств розробляти виробничі програми і вибирати технології отримання урожаїв. Ці моделі відрізняються як по загальній концепції рішення, так і по вживаних математичних методах.

З усіх типів модельних комплексів найдобріше вивчені і часто застосовуються моделі оптимізації, засновані на принципі лінійного програмування. Ці завдання описані в [1; 2]. Серед характерних представників цього типу моделей можна назвати загальну модель оптимізації з урахуванням екологічних чинників. У узагальненому виді вона формулюється таким чином. Необхідно вибрати структуру виробництва сільськогосподарських культур при заданих обмеженнях, у тому числі і тих, які визначаються раціональним землекористуванням. При цьому вимагається, щоб прибуток від виробництва і реалізації був максимальний. Як критерій оптимальності використаємо наступну цільову функцію:

$$\sum_{k\in K}\sum_{r\in R} s_{kr}(П - B \pm \Delta E_П)_{kr} \to \max, \quad (8)$$

де k – індекс сільгоспугіддя; K – множина угідь; r – індекс варіанту виробництва; R – множина варіантів виробництва; S – площа угіддя під культурою; $П$ – вартість рослинницької продукції; B – витрати на виробництво; $\Delta E_П$ – вартісне вираження зміни параметрів, що враховують ґрунтову родючість. Він визначається в моделі традиційним шляхом: по рівню витрат, необхідних для ліквідації негативних наслідків, пов'язаних із конкретними технологічними діями.

Відносно нещодавно отримав поширення метод вибору технологій на основі функціонально-вартісного аналізу [4]. Суть цього методу полягає в розчленовуванні об'єкту на складові, виділення їх функцій, оцінка важливості функцій і складових, зіставлення важливості з витратами, що дозволяє судити про доцільність витрат з точки зору отримуваного результату. Загальна постановка цих моделей така: Вимагається вибрати варіант заходу так, щоб витрати (прибуток) були мінімальними (максимальними), при обмеженнях на досягнення певного рівня ГДК по забруднюючих речовинах:

$$\sum_{i=1}^{m} Z_i X_i \to \max$$
$$\sum_{i=1}^{m} e_{ji} X_i \geq E_j \quad , \qquad (9)$$
$$X_i = \begin{cases} 0 \\ 1, i = 1, m \end{cases}$$

де i – номер альтернативної технології; Z_i – витрати на здійснення i-го заходу; X_i – шукана булева змінна рівна 1, якщо захід вибраний, і 0 якщо ні. e_{ij} – поліпшення j-го показника за рахунок i-го заходу; E_j – величина поліпшення $_j$-го показника, яка має бути досягнута.

У якості сильних сторін статичних моделей лінійного програмування відмітимо відносну простоту їх реалізації, що робить їх зручними для вирішення часткових завдань управління окремими агротехнічними заходами. Але цим моделям властиві певні недоліки. Одним з головних недоліків є статичний характер цих моделей. Статичні моделі не розраховані на аналіз довготривалих наслідків прийнятих виробничих рішень. За допомогою цього підходу не можна реалізувати принцип зворотних зв'язків між інтенсивністю споживання ресурсів і інтенсивністю подальшого виробництва, тобто не приділяється увага процесам відтворення.

Спробою подолання проблеми статичності у рамках завдань лінійного програмування стало створення лінійно-динамічних моделей [3; 5; 9; 10]. У цих моделях дослідники за допомогою лінійних співвідношень, відбивають кількісні взаємозв'язки виробництва в динаміці. У загальному вигляді лінійно-динамічна модель складається з декількох блоків, кожен з яких відповідає року розвитку. Два найближчі роки пов'язані між собою групою обмежень, званих блоком ув'язки. З метою оптимізації виробництва з урахуванням екологічних обмежень на увесь планований період блоки з'єднуються загальним єднальним блоком і єдиним рядком цільової функції (рис. 1).

Змінні величини відбивають склад і розмір видів діяльності та технологічні способи виробництва продукції. Обмеженнями є наявні ресурси і екологічні регламенти вирощування культур. У блоках ув'язки записують умови по земельних угіддях з урахуванням їх трансформації і поліпшення, чергуванню технологій, а також обмеження по фонду накопичення.

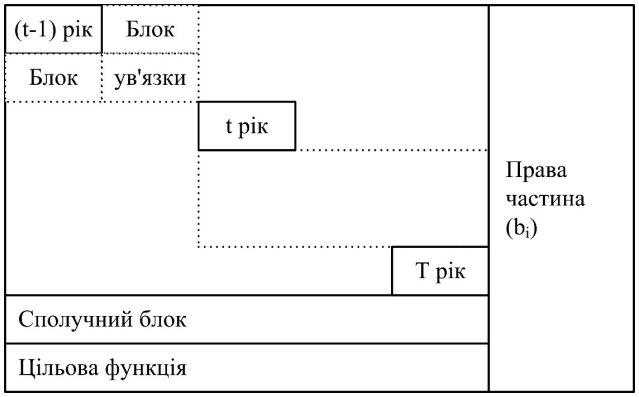


Рис. 1. Лінійно-динамічна модель перспективного розвитку господарства
Джерело: розроблено авторами на основі [3; 5]

Методи лінійно-динамічного програмування, в чистому вигляді не є моделями вибору технологій, через високий рівень агрегації. Проте з їх допомогою можна порівнювати і обґрунтовувати технологічні регламенти локального використання ресурсів; визначати рівень навантаження на природне середовище для досягнення результату; проводити економічну оцінку розвитку аграрного підприємства.

Таким чином, економіко-математичні моделі є інтегратором функцій планування та прогнозування, та забезпечують врівноваження внутрішнього господарського механізму аграрного підприємства з метою забезпечення сталості в отриманні планованих результатів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, методичний інструментарій управління результативністю визначається конкретними потребами менеджменту аграрного підприємства в заданій конкретній ситуації при відповідному інформаційному забезпеченні. Стала результативність аграрного підприємства може бути забезпечена лише при науковому обґрунтуванні управлінських функцій та забезпеченні системної реалізації управлінських функцій. Перспективним інструментом системної реалізації управлінських функцій вважаються економіко-математичні моделі, які дозволяють прогнозувати результативність у зв'язку із прийнятою програмою дії, реалізованою у вигляді різнорівневих планів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронько-Невіднича Т.В., Лєщин Д.І., Василенко М.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2018. № 15. С. 23–27.
2. Лозинська І.В. Формування комплексу організаційних компонентів виробничої системи сільськогосподарських підприємств. *Технологічний аудит і резерви виробництва.* 2015. № 1/6(21). С. 22–26.
3. Проценко Н. Б. Методологічні аспекти обґрунтування ресурсів для створення резервів підвищення рівня економічної безпеки підприємств. *Вісник ЖДТУ.* 2016. № 4. С. 185–191.
4. Ульянченко О.В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект : монографія. Суми : Довкілля, 2009. 383 с.
5. Markina I. Assessment methodology for resource-efficient development of organizations in the context of the green economy. *Journal of Applied Economic Sciences.* Volume IX, Issue 4 (30). Winter 2014. Pp. 687–693.
6. Markina I.A., Zos-Kior N.V., Diachkov D.V. Globalization and economic and social changes of makro-level indicators. *Проблеми й перспективи розвитку академічної та універси-*

тетської науки: зб. наук. пр. за матер. VII Всеукр. наук.-практ. конф., 09–12 грудня 2014 р. Полтава : ПолтНТУ, 2014. С. 114–117.
7. Markina I., Diachkov D., Somych M. Key problems of ensuringfood security in the context of globalization. *Informational technologies, Management and Society:* The 16th International Conference Information Technologies and Management, 26–27 April 2018. ISMA University, Riga, 2018. Pp. 160–161.
8. Markina I., Voronina V., Aksiuk Y. Marketing information for holding leading positions in the market segment of the grain processing enterprises. *Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership.* «Advances in Social Science, Education and Humanities Research», 2018. Vol. 217. Pp. 193–201
9. Markina I., Diachkov D. Information security audit specificity. *Modern Science – Moderi veda.* 2019. № 1. Pp. 31–38.
10. Syomych M., Markina I., Kobchenko M. Ecologization of land use and agricultural leading enterprises. *Sustainable Leadership for Entrepreneurs and Academics.* 2018. Prague Institute for Qualification Enhancement. International Conference «Entrepreneurial and Sustainable Academic Leadership». Pp. 443–453.

REFERENCES:

1. Voronko-Nevidnycha T.V., Leshchyn D.I., Vasylenko M.V. (2018) Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstva v umovakh nestabiljnogho rynkovogho seredovyshha [Management of enterprise competitiveness in an unstable market environment]. *Global and national economic problems,* no. 15, pp. 23–27.
2. Lozynska I.V. (2015) Formuvannja kompleksu orghanizacijnykh komponentiv vyrobnychoji systemy siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstv [Formation of a complex of organizational components of the production system of agricultural enterprises]. *Technological audit and production reserves,* no. 1/6(21), pp. 22–26.
3. Protsenko N.B. (2016) Metodologhichni aspekty obgruntuvannja resursiv dlja stvorennja rezerviv pidvyshhennja rivnja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstv [Methodological aspects of substantiation of resources to create reserves to increase the level of economic security of enterprises]. *Bulletin of ZhSTU,* no. 4, pp. 185–191.
4. Ulyanchenko O.V. (2009) *Resursnyj potencial aghrarnogho sektora ekonomiky Ukrajiny: upravlinsjkyj aspekt* [Resource potential of the agricultural sector of the economy of Ukraine: management aspect]. Sumy: Environment (in Ukrainian)
5. Markina I. (2014) Assessment methodology for resource-efficient development of organizations in the context of the green economy. *Journal of Applied Economic Sciences,* volume IX, issue 4 (30), pp. 687–693.
6. Markina I.A., Zos-Kior N.V., Diachkov D.V. (2014) Globalization and economic and social changes of makro-level indicators. *Problems and prospects of development of academic and university science:* coll. Science. eg for mater. VII All-Ukrainian scientific-practical conf., December 9–12, 2014. Poltava: PoltNTU. pp. 114–117.
7. Markina I., Diachkov D., Somych M. (2018) Key problems of ensuringfood security in the context of globalization. *Informational technologies, Management and Society:* The 16th International Conference Information Technologies and Management, 26-27 April 2018, ISMA University, Riga, pp. 160–161.
8. Markina I., Voronina V., Aksiuk Y. (2018). Marketing information for holding leading positions in the market segment of the grain processing enterprises. *Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership* «Advances in Social Science, Education and Humanities Research». Vol. 217, pp. 193–201.
9. Markina I., Diachkov D. (2019) Information security audit specificity. *Modern Science – Moderi veda,* no. 1, pp. 31–38.
10. Syomych M., Markina I., Kobchenko M. (2018) Ecologization of land use and agricultural leading enterprises. *Sustainable Leadership for Entrepreneurs and Academics.* Prague Institute for Qualification Enhancement International Conference «Entrepreneurial and Sustainable Academic Leadership», pp. 443–453.

УДК 338.2+001.18
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-11

Калініна О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Скачкова І.А.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Козачок Н.М.
магістр
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Kalinina Olha
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Management,
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»

Skachkova Iryna
PhD (Engineering), Associate Professor
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»

Kozachok Natalya
Master
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»

ЗАСТОСУВАНЯ ФОРСАЙТУ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

APPLICATION OF FORSITE FOR FORECASTING THE DEVELOPMENT OF THE METALLURGICAL INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні сфери застосування Форсайту в різних країнах. В Україні рекомендується впроваджувати його передусім у металургію. Виокремлено головні потреби цієї галузі на кожному етапі формування її конкурентоспроможності, відображено отримані результати за допомогою піраміди Маслоу та визначено методи Форсайту, які можна використовувати для подальшого дослідження даних потреб галузі, на кожній сходинці піраміди. Для дослідження факторів, що мають більший вплив на подальший розвиток металургійної галузі в Україні, застосовано експертну методику PEST-аналізу. Проведено аналіз по матриці ADL та встановлено, що Україна володіє сприятливою конкурентною позицією в галузі і знаходиться на стадії зрілості. Запропоновано трикомпонентний показник оцінки ефективності Форсайта, що ґрунтується на методиці визначення показника оцінки типу фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: Форсайт, експертне оцінювання, метод аналізу ієрархій, металургія, піраміда Маслоу, методи Форсайту, трикомпонентний показник оцінки ефективності Форсайта.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные сферы применения Форсайта в разных странах. В Украине рекомендуется внедрять его прежде всего в металлургию. Выделены главные потребности этой отрасли на каждом этапе формирования ее конкурентоспособности, отражены полученные результаты с помощью пирамиды Маслоу и определены методы Форсайта, которые можно использовать для дальнейшего исследования данных потребностей отрасли, на каждой ступеньке пирамиды. Для исследования факторов, имеющих наибольшее влияние на дальнейшее развитие металлургической отрасли в Украине, применена экспертная методика PEST-анализа. Проведен анализ по матрице ADL и установлено, что Украина обладает благоприятной конкурентной позицией в отрасли и находится на стадии зрелости. Предложен трехкомпонентный показатель оценки эффективности Форсайта, основанный на методике определения показателя оценки типа финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: Форсайт, экспертное оценивание, метод анализа иерархий, металлургия, пирамида Маслоу, методы Форсайта, трехкомпонентный показатель оценки эффективности Форсайта.

ANNOTATION

The article discusses the main areas of Foresight application in different countries. In Ukraine, it is recommended to introduce it, first of all, in metallurgy. The main needs of this industry at each stage of the formation of its competitiveness are highlighted, the results obtained using Maslow's pyramid are reflected, and Foresight methods are identified that can be used to further research these needs of the industry at each step of the pyramid. To study the factors that have a greater impact on the further development of the metallurgical industry in Ukraine, the expert method of PEST analysis was applied. An analysis was carried out using the ADL matrix and it was found that Ukraine has a favorable competitive position in the industry and is at the stage of maturity, respectively, the implementation of the following strategies and actions is proposed: strategy to capture market niches and strong differentiation; sales growth goals; competitive advantages: keep at the current level; reduce investment to the minimum required level (i.e. investment in product development costs). It can be assumed

that the industry can develop according to two scenarios: pessimistic and optimistic. In order for the industry to develop effectively, it is necessary to choose an optimistic scenario, the scheme and sequence of stages of which are presented in the article. This scenario assumes full control, so it should be proposed to the National Security and Defense Council of Ukraine. It is also proposed to create a Commission on Strategic Planning and Management, to which the regional strategic development centers will be accountable. The Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine will need to prepare proposals and a Foresight scenario, and certain ministries will be responsible for the implementation of the sub-strategies. For a more correct and accurate Foresight implementation, it is recommended to create a Center for Strategic Development Forecasting on the basis of a research institute. To assess the performance of ministries, a three-component indicator for assessing the effectiveness of Foresight was developed.

Key words: Forsyth, expert evaluation, method of analysis of hierarchies, metallurgy, Maslow's pyramid, Forsyth's methods, three-component indicator of Forsyth's efficiency evaluation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для ефективної роботи в довгостроковому періоді підприємство повинно мати стратегію розвитку, сформованою на базі обґрунтованих прогнозних даних як про його внутрішнє, так і про зовнішнє середовище. Від точності прогнозу залежить стратегічне та довгострокове планування, результати якого безпосередньо впливають на поточну ситуацію на підприємстві. Саме тому прогнозування рекомендується здійснювати за допомогою методології Форсайту, що позитивно зарекомендувала себе в багатьох країнах та поступово починає використовуватися і вітчизняними підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Усе частіше Форсайт знаходить своє відображення в публікаціях учених-економістах. Так, О.І. Решетняк пропонує використовувати цей метод для поліпшення процесів управління науково-технологічним розвитком України [1]. С.А. Квітка акцентує увагу на визначенні основних сучасних підходів до Форсайту, технологій та методів його реалізації на рівні регіонів та громад [2]. І.О. Губарєва та І.В. Ярошенко здійснили узагальнення досвіду міжнародних організацій та компаній щодо застосування Форсайту під час прогнозування тенденцій розвитку світового ринку нафти [3]. Незважаючи на позитивний досвід проведених досліджень, недостатню увагу приділено застосуванню Форсайту в металургійній галузі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Наша держава постійно здійснює спроби щодо відновлення економіки. За опитуваннями УНІАН, провідні аналітики прогнозували, що вже в 2018 р. позитивна динаміка буде досягнута за всіма основними макроекономічними показниками, а ключовими факторами прискорення зростання стануть посилення боротьби з корупцією та залучення інвестицій, проте це, на жаль, не відбулося. Щоб зрозуміти, чи дійсно інноваційний розвиток і поліпшення торкнулися всіх галузей економіки країни або може деякі галузі так і залишилися на старому етапі свого розвитку, необхідно провести якісний та незалежний аналіз українського ринку без будь-якого впливу із зовнішньої і зацікавленої сторони, використовуючи при цьому всі необхідні сучасні методології. Однією з таких технологій є Форсайт, що базується на системі методів експертної оцінки.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Мета статті – вивчити зарубіжний досвід застосування Форсайту та використати цю технологію для побудови стратегічних сценаріїв соціально-економічного розвитку країни на прикладі металургійної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Слід зазначити, що Форсайт-технологія користується попитом у багатьох європейських країнах ще з 80-х років минулого століття. Саме тоді у США почали застосовувати Форсайт для активного прогнозування у сфері оборонних досліджень і перспектив безпеки. Потім програми Форсайту почали використовуватися в Японії та країнах Європи. Спочатку Форсайт використовувався для вибору найкращого варіанту розвитку подій у галузі науки та технології, поступово його досвід почали застосовувати й у суміжних галузях для вирішення цілого спектра питань соціально-економічного розвитку. Основні сфери застосування даної технології в провідних країнах світу представлені на рис. 1 [4].

Застосування Форсайт-технології для прогнозування подальшої ситуації в економіці України може бути актуальне, тому що передбачає експертне оцінювання і побудову можливих сценаріїв розвитку, які можуть коригуватися за зміни економічного становища в країні, а також передбачає проведення аналізу і вибору шляху розвитку за допомогою незалежних експертів, що знижує корупцію та вплив зацікавлених сторін.

Для визначення галузі, що потребує першочергового втручання та інвестицій, а отже, і застосування Форсайту у цій галузі, було вибрано шість базових вітчизняних галузей промисловості, а саме: видобувна, металургійна, хімічна та нафтохімічна, харчова промисловість, електроенергетика і машинобудування.

Далі в роботі було застосовано метод аналізу ієрархій (МАІ), розроблений американським математиком Томасом Сааті, для визначення важливості кожної галузі. Для цього було задіяно 15 незалежних експертів (представники числа студентів і викладачів ВНЗ), які за 9-бальною шкалою попарно порівняли базові галузі та визначили перевагу кожної з них. Результати проведених розрахунків представлено в табл. 1.

Для підтвердження узгодженості результатів оцінювання галузей експертами був розра-

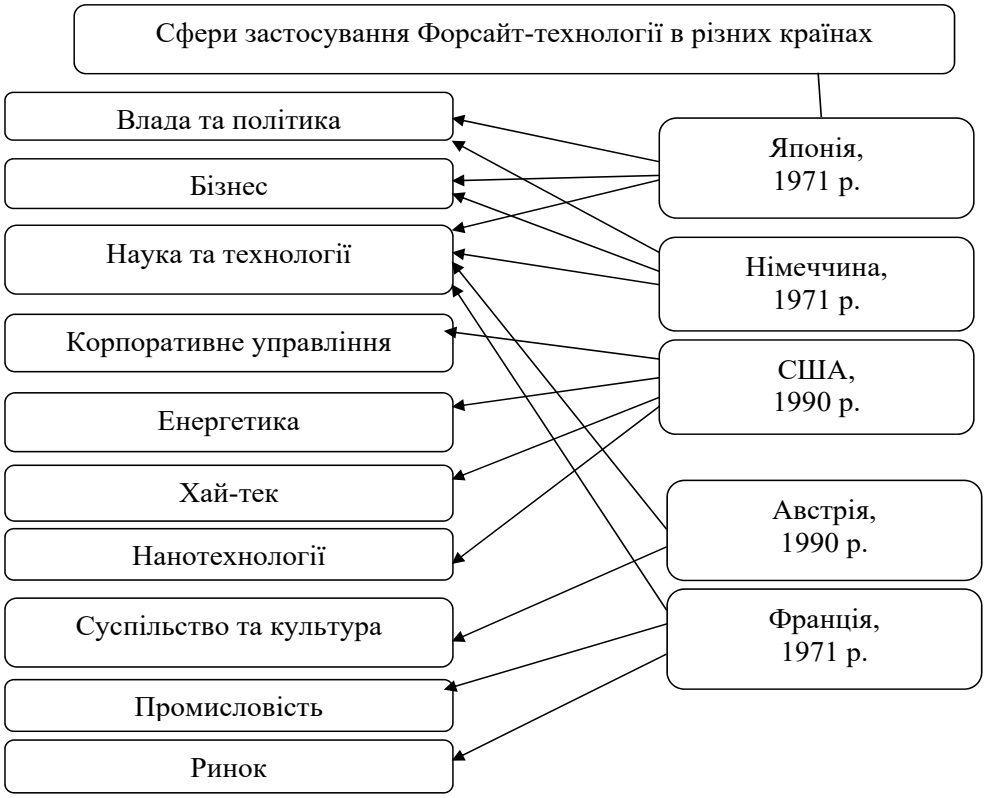


Рис. 1. Сфери застосування Форсайт-технології в розвинутих країнах

Таблиця 1

Результати парних порівнювань базових галузей промисловості

Галузь	Видобувна	Металургія	Нафто-хімічна	Харчова	Електро-енергетика	Машино-будування	Сума	Вага
Видобувна	1,00	0,13	4,00	6,00	0,14	0,13	11,39	0,10
Металургія	8,00	1,00	7,00	8,00	0,17	9,00	33,17	0,29
Нафтохімічна	0,25	0,14	1,00	5,00	0,13	0,17	6,68	0,06
Харчова	0,17	0,13	0,20	1,00	0,11	0,14	1,75	0,02
Електро-енергетика	7,00	6,00	8,00	9,00	1,00	7,00	38,00	0,34
Машино-будування	8,00	0,11	6,00	7,00	0,14	1,00	22,25	0,20
Сума							113,24	1,00

хований коефіцієнт конкордації Кендела. Він дорівнює:

$W = (12 * 1\ 762) / (15^2(6^3 - 6) - 15 * 11) = 0,45.$

Значення коефіцієнта Конкордації свідчить про те, що під час оцінки базових галузей і вибору необхідної галузі для подальшого розвитку та інвестицій думки експертів були досить узгодженими. Застосування методу аналізу ієрархій Т. Сааті дало змогу виявити, що в трійку найбільш значущих галузей промисловості нині входять електроенергетична галузь (ваговий коефіцієнт 0,34), металургія (ваговий коефіцієнт 0,29) і машинобудування (ваговий коефіцієнт 0,2), отже, під час складання плану розвитку галузей спочатку необхідно звернути увагу на ці галузі. Слід також узяти до уваги, що радикальне погіршення економіки країни спричинило військові дії на території східних областей України (Донецька, Луганська області). У даних областях найбільше переважала і розвивалася металургія, таким чином, передусім необхідно звернути увагу на розвиток, а потім і на зміцнення металургійної галузі. Головним конкурентом України в металургійній галузі є Китай. Незважаючи на те що Китай має явні переваги (дешева робоча сила, великі запаси вугілля, низька собівартість продукції, субсидування і допомога галузі з боку держави), є також низка проблем для вирішення яких цією державою був розроблений план з оптимізації галузі до 2020 р. [5]. Основні стратегічні рішення Китаю наведено в табл. 2.

Для визначення можливості втілення аналогічної програми в металургійній галузі України

було виокремлено головні потреби цієї галузі на кожному етапі формування її конкурентоспроможності, далі відображено отримані результати за допомогою піраміди Маслоу та визначено методи Форсайту, які можна використовувати для подальшого дослідження даних потреб галузі, на кожній сходинці піраміди. Отримані результати представлено на рис. 2. Для дослідження факторів, що мають більший вплив на подальший розвиток металургійної галузі в Україні, застосована експертна методика PEST-аналізу. Основні результати показано в табл. 3.

Вага першочергових проблем знаходиться в діапазоні від 0,2 до 0,3, ці проблеми виділені напівжирним, їхній вплив необхідно запобігти в першу чергу. У другу чергу необхідно подолати вплив факторів, які виділені курсивом, їх вага знаходиться в діапазоні від 0,15 до 0,2.

З урахуванням положення України на ринку металургійної продукції та її головного конкурента був проведений аналіз за матрицею ADL [6] та встановлено, що Україна володіє сприятливою конкурентною позицією в галузі і знаходиться на стадії зрілості, відповідно, пропонується реалізація таких стратегій та дій, як: стратегія захоплення ринкових ніш і сильної диференціації; цілі щодо зростання продажів; конкурентні переваги: зберігати на існуючому рівні; скоротити інвестиції до мінімально необхідного рівня (тобто інвестиції у витрати на розвиток товару).

Після проведеного аналізу можна зробити висновок, що Україна має всі сприятливі умови для підтримки і розвитку металургійної галузі (наявність сировинної бази, кваліфіковані кадри, дешева робоча сила, консолідація підприємств у великий холдинг «Метінвест»), а також використання зарубіжного досвіду. Однак є низка проблем, які необхідно вирішити в першу чергу, а саме отримання іноземних інвестицій, підвищення конкурентоспроможності продукції та випередження головного конкурента – Китаю.

Завдяки технології Форсайту можна припустити, що розвиток галузі може відбуватися за двома сценаріями: песимістичним та оптимістичним [7]. Для того щоб галузь могла ефективно розвиватися, необхідно вибирати оптимістичний сценарій, схему і послідовність етапів якого представлено на рис. 3.

Таблиця 2

Стратегічні рішення Китаю для оптимізації металургійної галузі

Слабкі сторони	Шляхи вирішення
– ризик перевиробництва сталі і зростання її експорту; – технологічна відсталість і висока енергоємність багатьох підприємств металургійного виробництва; – значна роздробленість потужностей сталеварних підприємств і компаній; – неоптимальна географія розміщення; – посилення і без того високого екологічного навантаження; – загострення міжнародних торговельних суперечок через зростання експорту китайської сталевої продукції.	– консолідація галузі шляхом об'єднання підприємств у найбільші корпорації (без купівлі іноземними акціонерами контрольних пакетів китайських підприємств); – поліпшення якісних характеристик сталевої продукції й її виробництва, підвищення частки високих переділів; – для скорочення експорту сталевої продукції були введені нові експортні мита на 83 види готової продукції (5–15%); – уведена нова кваліфікаційна система для сталевих експортерів.

Таблиця 3

Зведена таблиця PEST-аналізу

Політичні фактори	Вага	Економічні фактори	Вага
Поточне законодавство на ринку	0,05	**Низький рівень попиту на внутрішньому ринку**	0,25
Введення квот і обмежень на експорт іншими країнами	0,19	Орієнтація на експорт продукції	0,14
Відсутність державних субсидій, грантів, фінансування	0,15	**Низький рівень зовнішніх інвестицій**	0,23
Військово-політичний конфлікт у східній частині України	0,19	Економічна криза частини підприємств у галузі	0,1
		Закупівля сировини (вугілля) в інших країнах	0,15
		Транспортні проблеми з перевезеннями і інфраструктурою	0,17
Соціокультурні фактори	**Вага**	**Технологічні фактори**	**Вага**
Високий рівень забруднення навколишнього середовища	0,08	**Використання старих технологій**	0,27
Втрата більшості робочих місць під час військового конфлікту і закриття заводів	0,25	**Відсутність фінансування досліджень і нових розробок**	0,29
Трудова міграція через низькі заробітні плати	0,22	**Поганий технологічний стан обладнання і заводів**	0,23
Повна залежність міста і від заводу в ньому	0,11	*Низький потенціал інновацій*	0,15

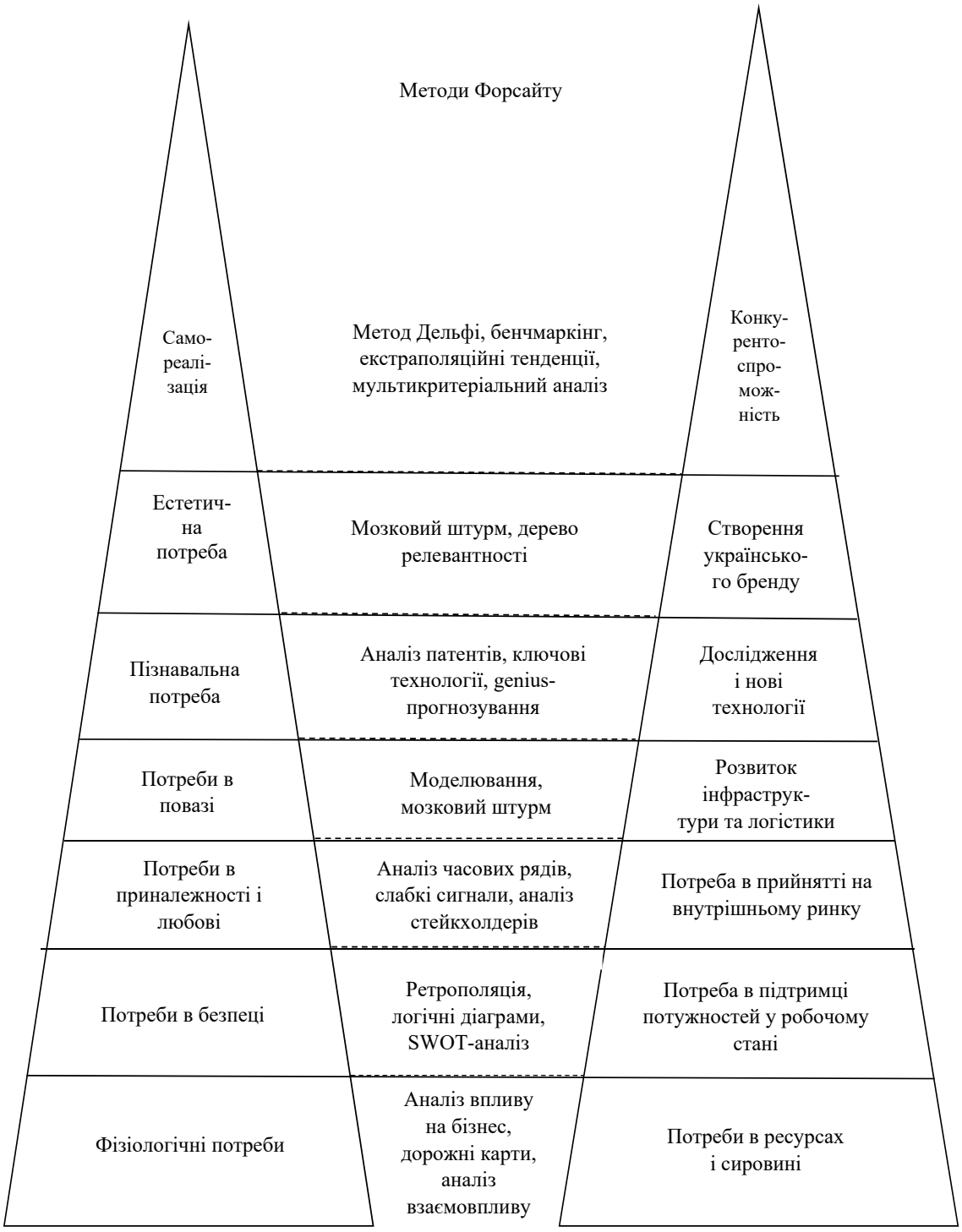


Рис. 2. Поєднання результатів модифікованої піраміди Маслоу для металургійної галузі України з методами Форсайту

Джерело: розробка авторів

Даний сценарій передбачає повний контроль, саме тому він повинен бути запропонований Раді національної безпеки і оборони України. Окрім того, у зазначеній Раді необхідно створити Комісію з проблем стратегічного планування та управління, якій будуть підзвітні регіональні органи стратегічного розвитку. Це дасть можливість проводити політику Форсайту централізовано. Готувати пропозиції і сценарій Форсайту необхідно буде Міністерству економічного розвитку і торгівлі України, а за виконання підстратегій нестимуть відповідальність певні міністерства.

Для більш правильного і точного проведення Форсайту рекомендується створити Центр стратегічного прогнозування розвитку (ЦСПР) на базі дослідного інституту. Це дасть можливість проводити прогнози більш якісно й обґрунтовано з наукового погляду.

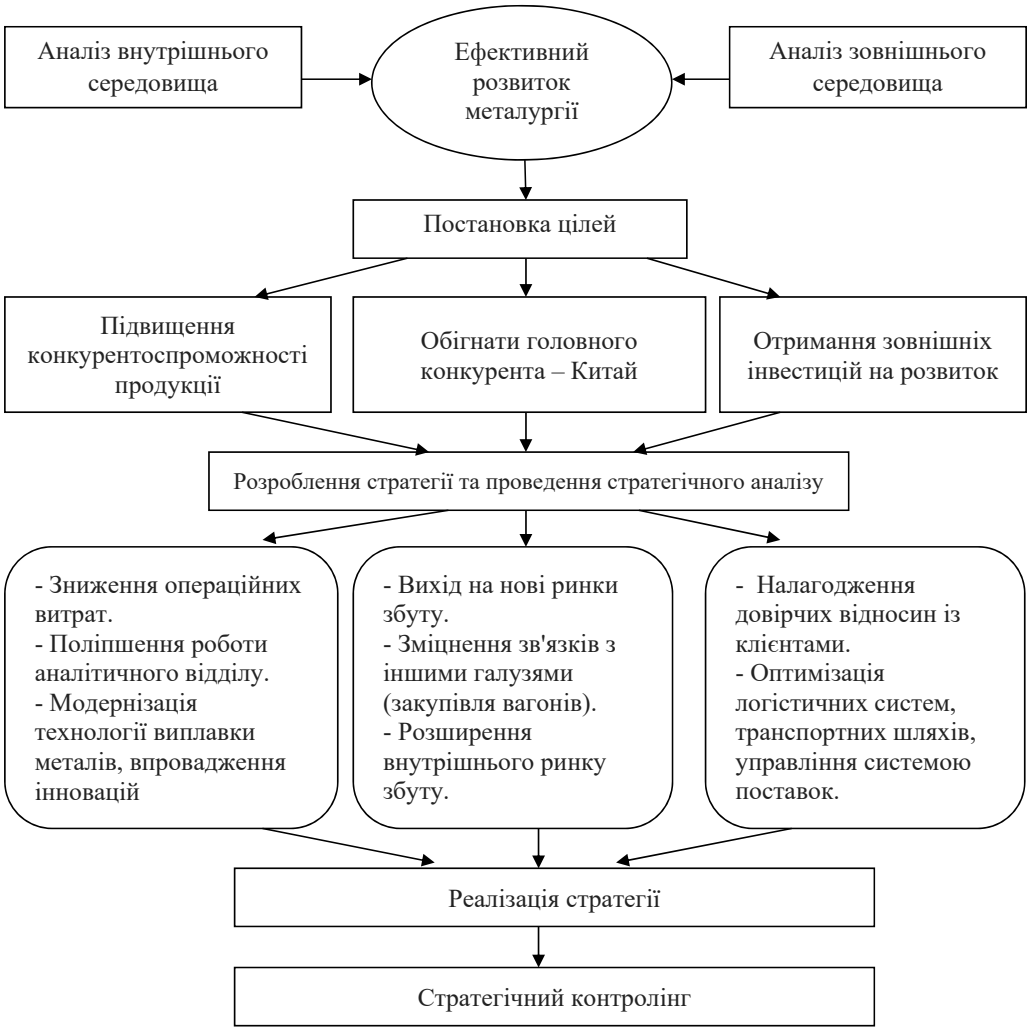


Рис. 3. Схема оптимістичного сценарію розвитку металургійної галузі

Після складання прогнозу за вибраними стратегіями ЦСПР необхідно передати звіт до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, у компетенцію якого входить внесення змін у стратегію і сценарій розвитку (за необхідністю). Сценарій повинен бути узгоджений із Міністерством оборони України і затверджений як законопроєкт Верховною Радою України.

Про ефективність розробленої програми Форсайту може говорити той факт, що всі основні міністерства повною мірою виконали поставлені перед ними завдання.

Для оцінки ефективності роботи міністерств був розроблений трикомпонентний показник оцінки ефективності Форсайту (ЕФ), що ґрунтується на методиці визначення показника оцінки типу фінансової стійкості підприємства.

Даний показник ґрунтується на якісному методі розрахунку:

ЕФ (n1, n2, n3),

де n – оціночний показник виконання роботи міністерством. Тут можливо два результати: n = 1 – міністерство виконало заплановану програму дій, n = 0 – міністерство не виконало програму дій або виконало не повною мірою.

До основних закладів, які координуватимуть програму Форсайту, відносяться: Комісія з проблем стратегічного планування та управління, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Центр стратегічного прогнозування розвитку. Тоді рекомендується виділяти чотири стани програми Форсайту:

1. ЕФ (1; 1; 1) – абсолютне виконання програми Форсайту. Ситуація, коли всі міністерства повною мірою виконали поставлені завдання і проконтролювали роботу підзвітних перед ними регіональних органів або відхилення план-факт знаходиться у межах допустимого рівня.

2. ЕФ (0; 1; 1) – нормальне виконання програми Форсайту. Коли ЦСПР неякісно виконав поставлені перед ним завдання, а інші два міністерства на підставі цього виконали свою роботу, що призвело до деяких похибок, які можливо усунути в найближчий час.

3. ЕФ (0; 0; 1) – нестійкий стан програми Форсайтуа. Коли ЦСПР неякісно виконав поставлені перед ним завдання, на підставі цього Міністерство економічного розвитку і торгівлі України також провело неякісні заходи, а Ко-

місія з проблем стратегічного планування та управління виконало свою роботу.

4. ЕФ (0; 0; 0) – кризовий стан програми Форсайту. Стан, за якого всі три міністерства не виконали поставлені перед ними завдання. Даний стан говорить про те, що політика Форсайту була неефективною.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У роботі розглянуто зарубіжний досвід застосування Форсайт-технології провідними країнами. За допомогою методу аналізу ієрархій була вибрана металургійна галузь для подальших досліджень. У роботі проаналізовано стратегічні рішення головного конкурента з оптимізації металургійної галузі – Китаю та виявлено основні потреби галузі в Україні за ієрархією піраміди Маслоу.

Для оцінки впливу зовнішніх факторів на розвиток галузі проведено PEST-аналіз, а також виявлено основні несприятливі чинники, вплив яких необхідно нівелювати для підвищення ефективності роботи галузі. Представлено схему оптимістичного сценарію розвитку металургійної галузі.

Запропонований сценарій передбачає створення необхідних органів, які представлені в роботі. Для оцінки ефективності розроблений оціночний показник ефективності Форсайту.

Проведені дослідження показали, що технологія Форсайту є актуальною, новою і практичною для застосування як у наукових розробках, так і в роботі підприємств різних сфер діяльності. Практична реалізація Форсайту є метою наших подальших досліджень, що буде висвітлено в наших майбутніх статтях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Решетняк О.І. Форсайт-методи в управлінні науково-технологічним розвитком. *Ефективна економіка.* 2019. № 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.12.67.
2. Квітка С.А. Форсайт як технологія проектування майбутнього: новітні механізми взаємодії публічної влади, бізнесу та громадянського суспільства. *Аспекти публічного управління.* 2016. № 8. С. 5–15. DOI:10.15421/151635.
3. Губарєва І.О. Використання Форсайту для прогнозування тенденцій розвитку світового ринку нафти. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка».* 2018. № 2. С. 85–92. DOI: 10.21272/1817-9215.2018.2-10.
4. Ланских А.Н. Опыт применения методологии Форсайт. *Бизнес в законе.* 2011. № 5. С. 231–233.
5. Металлургия Китая: «Итоги торможения» (Часть 2). Металлургический бюллетень. URL: https://www.metalbulletin.ru/a/193 (дата звернення: 02.09.2020).
6. Построение матрицы ADL. URL: http://powerbranding.ru/biznes-analiz/adl-matrica/ (дата звернення: 01.09.2020).
7. Управление проектами и стратегии компании. URL: https://project.dovidnyk.info/index.php/home/upravlyeniyeproyektamisprimavera/531-upravlyeniye_proyektami_i_stratyegii_kompanii (дата звернення: 01.09.2020).

REFERENCES:

1. Reshetniak O.I. (2019) Forsait-metody v upravlinni naukovo-tekhnolohichnym rozvytkom. *Elektronne naukove fakhove vydannia «Efektyvna ekonomika»,* no. 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.12.67.
2. Kvitka S.A. (2016) Forsait yak tekhnolohiia proektuvannia maibutnoho novitni mekhanizmy vzaiemodii publichnoi vlady biznesu ta hromadianskoho suspilstva. *Aspekty publichnoho upravlinnia,* no. 8, pp. 5–15. DOI:10.15421/151635.
3. Hubarieva I.O. (2018) Vykorystannia forsaitu dlia prohnozuvannia tendentsii rozvytku svitovoho rynku nafty. *Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Seriia Ekonomika,* no. 2, pp. 85–92. DOI 10.21272/1817-9215.2018.2-10.
4. Lanskykh A.N. (2011) Opyt prymenenyia metodolohyy forsait. Byznes v zakone. *Ekonomyko-iurydycheskyi zhurnal,* no. 5, pp. 231–233.
5. Metallurhycheskyi biulleten. Metallurhyia Kytaia «Ytohy tormozhenyia» (chast 2). Met. Available at: https://www.metalbulletin.ru/a/193 (accessed 02 September 2020).
6. Postroenye matrytsy ADL. Available at: http://powerbranding.ru/biznes-analiz/adl-matrica/ (accessed 01 September 2020).
7. Upravlenye proektamy i stratehyy kompanyy. Available at: https://project.dovidnyk.info/index.php/home/upravlyeniyeproyektamisprimavera/531-upravlyeniye_proyektami_i_stratyegii_kompanii (accessed 01 September 2020).

УДК 336.012.23
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-12

Корнєва Н.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Магдун В.І.
студентка
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Kornieva Natalia
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Accounting
V.O. Sukhomlynskyi Mykolaiv National University

Magdun Viktoria
Student
V.O. Sukhomlynskyi Mykolaiv National University

АНАЛІТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ANALYTICAL FUNDAMENTALS OF SOLVENCY IN MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Предметом дослідження є сутність поняття «платоспроможність», яке є багатокритеріальним. У статті розглянуто теоретичні та методичні основи механізму забезпечення платоспроможності підприємства в сучасних умовах господарювання. Проведено аналіз різних поглядів вітчизняних авторів стосовно сутності платоспроможності в сучасних умовах господарювання. Досліджено класифікацію методів визначення платоспроможності. Запропоновано основні напрями підвищення платоспроможності підприємства. Удосконалено інструменти регулювання ліквідності підприємства. Розглянуто можливість забезпечення достатнього рівня цих показників на вітчизняних підприємствах. Визначено сутність та основні ознаки ліквідності та платоспроможності підприємства, встановлено підходи до розмежування цих понять.

Ключові слова: платоспроможність, ліквідність, підприємство, фінансово-господарська діяльність, аналіз та управління ліквідністю, аналіз та управління платоспроможністю.

АННОТАЦИЯ

Предметом исследования является сущность понятия «платежеспособность», которое является многокритериальным. В статье рассмотрены теоретические и методические основы механизма обеспечения платежеспособности предприятия в современных условиях хозяйствования. Проведен анализ различных взглядов отечественных авторов на сущность платежеспособности в современных условиях хозяйствования. Предложены основные направления повышения платежеспособности предприятия. Усовершенствованы инструменты регулирования ликвидности предприятия. Исследована классификация методов определения платежеспособности. Рассмотрена возможность обеспечения достаточного уровня этих показателей на отечественных предприятиях. Определены сущность и основные признаки ликвидности и платежеспособности предприятия, установлены подходы к разграничению этих понятий.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, предприятие, финансово-хозяйственная деятельность, анализ и управление ликвидностью, анализ и управление платежеспособностью.

ANNOTATION

The article considers the theoretical and methodological foundations of the mechanism of ensuring the solvency of the enterprise in modern business conditions. The analysis of different views of domestic authors concerning the essence of solvency in modern economic conditions is carried out. The classification of methods for determining solvency is studied. Enterprise is considered solvent if its funds, short-term financial investments (securities, temporary financial assistance to other enterprises) and active settlements (settlements with debtors) cover its short-term liabilities. The main purpose of solvency analysis is the timely identify and eliminate shortcomings in financial activities and find reserves for improving solvency and creditworthiness. In the analysis of solvency, in addition to quantitative indicators, specialists should study the qualitative characteristics that do not have quantitative changes and which can be characterized as dependent on the financial flexibility of the enterprise. The possibility of ensuring a sufficient level of these indicators at domestic enterprises is considered. The essence and main features of liquidity and solvency of the enterprise are determined; approaches to differentiation of these concepts are established. The peculiarity of the categories of liquidity and is considered solvency, a system of indicators that characterize the liquidity of the enterprise and their regulatory values, signs of a crisis liquidity and solvency of the enterprise, ways to increase liquidity and solvency, as well as forecasting the level of liquidity and solvency of the enterprise. Measures to improve solvency and liquidity management are considered. Analyzed indicators of solvency and liquidity of Ukraine, studied factors that led to their changes, and suggested areas of improvement. Consider the system of indicators of the liquidity of the company and their normative values, signs of a liquidity crisis, the essence of the category of liquidity and solvency, assessment of solvency by increasing the liquidity and solvency, and forecasting liquidity and solvency of the company.

Keywords: solvency, liquidity, enterprise, financial and economic activity, liquidity analysis and management, solvency analysis and management.

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

сутності платоспроможності та її значення для подальшої прибуткової діяльності підприємства є актуальним завданням сучасної економічної системи. Кризові явища в Україні є однією з основних причин утрати підприємствами ліквідності і платоспроможності. Це спричиняє зниження потенціалу економічного розвитку України і, як наслідок, сприяє розвитку проблеми, пов'язаної зі збільшенням кількості банкрутів-підприємств, неспроможність яких є наслідком істотного прострочення їхньої дебіторської заборгованості (розмір дебіторської заборгованості значно перевищує розмір кредиторської заборгованості такого підприємства, а сума його активів є значно більшою за обсяг його фінансових зобов'язань). Сучасні економічні умови вимагають удосконалення старих та створення нових підходів до управління платоспроможністю з урахуванням швидкої зміни зовнішнього середовища і необхідності розроблення захисних заходів із метою зменшення його негативного впливу на результати фінансово-господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Методологічною основою проведеного дослідження стали положення економічної теорії, праці видатних вітчизняних і зарубіжних учених із проблематики платоспроможності підприємства та механізму її забезпечення. Дослідженню теми вдосконалення механізму забезпечення платоспроможності підприємства приділяли увагу такі вчені, як: О. Васильєв [8], В. Галасюк [2], А. Ковальов [3], Л. Костирко [4], А. Кривдюк [5], Р. Теличко [6], В. Подольська [7], В. Шелудько [1] та ін. Відзначаючи значимість наукових напрацювань, слід зауважити, що низка аналітичних питань щодо механізму забезпечення платоспроможності підприємства залишається невирішеною.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою дослідження є систематизація параметрів та критеріїв оцінки показників платоспроможності та ліквідності підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах функціонування і розвитку суб'єктів господарювання України все частіше підприємства стикаються з проблемою втрати платоспроможності. Суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати, визнається боржником. Разом із тим кожен боржник є потенційним банкрутом, оскільки його неспроможність розрахуватися з кредитором у встановлений строк є підставою для прийняття арбітражним судом заяви про порушення справи про банкрутство.

Підходи науковців до визначення сутності платоспроможності підприємства можна звести до трьох основних (рис. 1).

Сьогодні у теорії та на практиці поширюються апробовані методики визначення рівня платоспроможності суб'єкта господарювання. Завдяки роботам вітчизняних та зарубіжних учених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень. Проте питання щодо нових підходів до визначення платоспроможності підприємства і досить мають дискусійний характер [2, с. 117].

Розглянуті підходи до сутності поняття «платоспроможність підприємства» дають можливість зробити висновок, що платоспроможність підприємства може погіршитися внаслідок того, що у структурі активів значну частину посідають безнадійна дебіторська заборгованість, основні засоби, неприбуткові довгострокові вкладення. Можна сказати, що платоспроможність підприємства – це не лише показник. До-

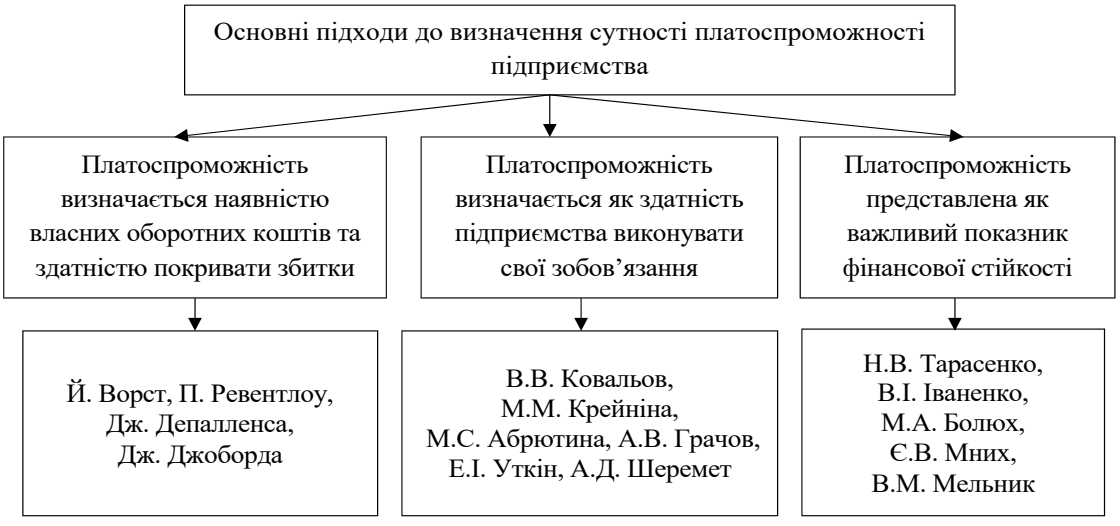


Рис. 1. Основні підходи до визначення сутності платоспроможності підприємства

Джерело: допрацьовано автором В.І. Магдун на основі [1; 3; 4; 5; 6; 8; табл. 1]

казом цього може стати той факт, що значення показника вказує на стан платоспроможності підприємства на певну дату розрахунку, тобто для нього характерна одномоментність, і це значення залежить від об'єктивно зумовлених змін, пов'язаних із надходженням та сплатою коштів [3, с. 24].

На нашу думку, платоспроможність підприємства – це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розраховуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів, а також його спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність.

У деяких працях вітчизняних економістів поняття ліквідності та платоспроможності ототожнюються. Але слід звернути увагу на суттєву різницю між даними поняттями. Під ліквідністю будь-якого активу розуміють його здатність трансформуватися в грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю періоду часу, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність даного виду активу. Тобто ліквідність підприємства характеризує механізм перетворення фінансових або матеріальних активів на грошові кошти з метою своєчасного виконання зобов'язань. Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів та їхніх еквівалентів, достатніх для розрахунків по кредиторській заборгованості, що потребує негайного погашення. Тобто основними ознаками платоспроможності є:

а) наявність у достатньому обсязі коштів на поточних рахунках;

б) відсутність простроченої кредиторської заборгованості [5, с. 67].

Під платоспроможністю підприємства розуміємо його спроможність вчасно і в повному обсязі задовольняти платіжні вимоги постачальників техніки і матеріалів згідно з господарськими договорами, повертати кредити, проводити оплату праці персоналу, вносити платежі в бюджет. Можливість регулярно і своєчасно погашати боргові зобов'язання визначається в кінцевому підсумку наявністю у підприємства грошових коштів, що залежить від того, в якому ступені партнери виконують свої зобов'язання перед підприємством. Окрім того, за певного розміру джерел коштів у підприємства тим більше грошей, чим менше інших елементів активів. У процесі обороту коштів гроші то вивільняються, то знову спрямовуються як витрати на поповнення необоротних та оборотних активів [10, с. 65]. На рис. 2 показано блок-схему, що відображає взаємозв'язок між платоспроможністю, ліквідністю підприємства і ліквідністю балансу.

Отже, ліквідність балансу, заснована на його активах і пасивах, є фундаментом платоспроможності та ліквідності підприємства. Іншими словами, ліквідність – спосіб підтримки платоспроможності. Але водночас якщо підприємство має високий імідж і постійно є платоспроможним, йому легше підтримувати свою ліквідність [4, с. 171–176].

Аналіз платоспроможності необхідний не тільки для підприємства з метою оцінки і прогнозування фінансової діяльності, а й для зовнішніх інвесторів. Перш ніж видавати кредит, підприємство повинно впевнитися в кредитоспроможності позичальника. Те ж повинні зробити і підприємства, які хочуть вступити в економічні відносини один з одним. Особливо важливо знати про фінансові можливості контрагента, якщо виникає питання про надання йому комерційного кредиту або відстрочки платежу [5, с. 66–57]. Важливість для підприємства підтримувати платоспроможний стан у будь-який момент часу для задоволення вимог кредиторів, інвесторів,

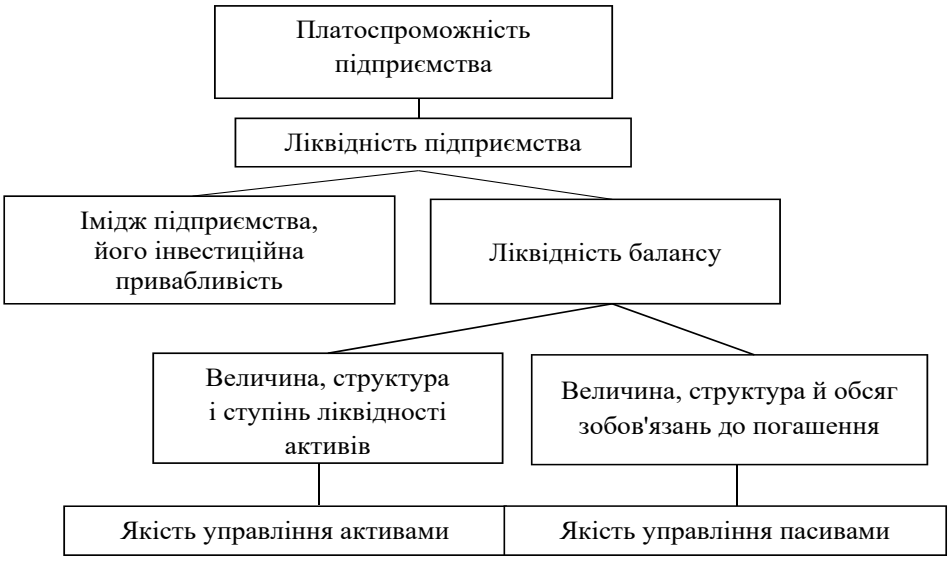


Рис. 2. Блок-схема взаємозв'язку ліквідності і платоспроможності підприємства

Джерело: побудовано автором В.І. Магдун за [10, с. 65]

державних контролюючих установ вимагає обґрунтування концептуальних засад забезпечення платоспроможності (рис. 3), що передбачає вирішення таких основних питань:

– визначення змісту та об'єкта забезпечення платоспроможності підприємства;

– формування мети й основних завдань управління платоспроможністю;

– обґрунтування функціональної сутності управління платоспроможністю;

– визначення вимог до здійснення управління платоспроможністю промисловим підприємством.

Головна мета аналізу платоспроможності – своєчасно виявляти й усувати недоліки у фінансовій діяльності та знаходити резерви поліпшення фінансових можливостей підприємства.

При цьому необхідно вирішувати такі завдання:

1. На основі вивчення причинно-наслідкового взаємозв'язку між різними показниками виробничої, комерційної та фінансової діяльності дати оцінку виконання плану з надходження фінансових ресурсів і їх використання з позиції поліпшення платоспроможності.

2. Прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності виходячи з реальних умов господарської діяльності і наявності власних і позикових ресурсів.

3. Розроблення конкретних заходів, спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів.

Аналізом платоспроможності підприємства займаються не тільки керівники і відповідні служби підприємства, а і його засновники, інвестори з метою вивчення ефективності використання ресурсів, підприємства – для оцінки умов кредитування, визначення ступеня ризику, постачальники – для своєчасного отримання платежів, податкові інспекції – для виконання плану надходження коштів до бюджету і т. д. Відповідно до цього, аналіз поділяється на внутрішній і зовнішній [2, с. 97].

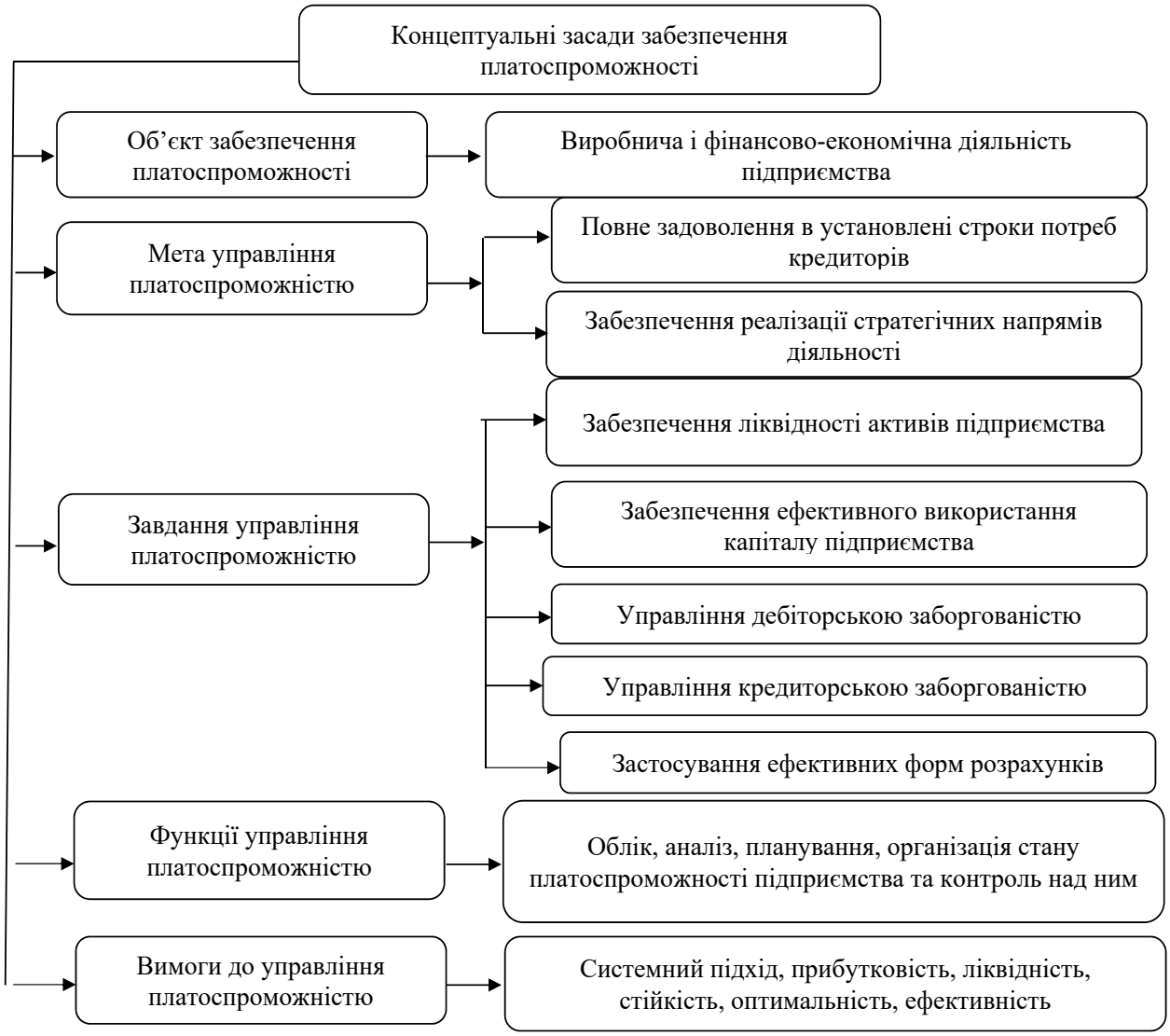


Рис. 3. Концептуальні засади забезпечення платоспроможності

Джерело: побудовано автором В.І. Магдун на основі [11, с. 15]

Аналіз платоспроможності підприємства здійснюють шляхом порівняння наявності і надходження коштів із платежами першої необхідності. Розрізняють поточну й очікувану (перспективну) платоспроможність [1, с. 63].

Під час аналізу платоспроможності, крім кількісних показників, слід вивчити якісні характеристики, котрі не мають кількісних змін, які можуть бути охарактеризовані як залежні від фінансової гнучкості підприємства [6, с. 53–54]. Фінансова гнучкість характеризується здатністю підприємства протистояти несподіваним перервам у надходженні грошових коштів у зв'язку з непередбаченими обставинами. Це означає здатність брати в борг із різних джерел, збільшувати акціонерний капітал, продавати і переміщати активи, змінювати рівень і характер діяльності підприємства, щоб вистояти в умовах, що змінюються.

Здатність брати в борг грошові кошти залежить від різних чинників і схильна до швидкої зміни. Вона визначається прибутковістю, стабільністю, відносним розміром підприємства, ситуацією в галузі, складом і структурою капіталу. Найбільше вона залежить від такого зовнішнього чинника, як стан і напрями зміни кредитного ринку. Здатність отримувати кредити є важливим джерелом коштів, коли вони потрібні, і також важлива, коли підприємству необхідно продовжити короткострокові кредити. Заздалегідь домовлене фінансування або відкриті кредитні лінії (кредит, який підприємство може взяти протягом певного терміну і на певних умовах) – більш надійні джерела отримання коштів за необхідності, ніж потенційне фінансування. Під час оцінки фінансової гнучкості підприємства приймається до уваги рейтинг його векселів, облігацій і привілейованих акцій; обмеження продажу активів; ступінь випадковості втрат, а також здатність швидко реагувати на мінливі умови, такі як страйк, падіння попиту або ліквідація джерел постачання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У результаті проведеного дослідження проаналізовано підходи вчених-економістів до визначення платоспроможності підприємства, визначено основні спільні риси та відмінності між платоспроможністю та ліквідністю. Отже, платоспроможність підприємства – це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів, а також його спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність. Головною метою аналізу платоспроможності є своєчасне виявлення й усунення недоліків у фінансовій діяльності. Під час аналізу платоспроможності, крім кількісних показників, фахівцям слід вивчити й якісні характеристики, які не мають кількісних зміни та які можуть бути охарактеризовані як залежні від фінансової гнучкості підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : підручник. Київ : Знання, 2006. 439 с.
2. Галасюк В.В. Об определении понятия «платежеспособность» в контексте концепции CCF. *Фондовый рынок.* 2003. № 13. С. 26–33.
3. Ковалёв А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия ; изд. 5-е .перераб. и доп. Москва : Центр экономики и маркетинга, 2001. 256 с.
4. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємств : монографія. Харків : Фактор, 2008. 336 с.
5. Кривдюк А.В. Дослідження економічної категорії платоспроможності підприємства / за ред. А.В. Кривдюк, С.Є. Яцишина. *Економічний простір.* 2008. № 15. С. 185–190.
6. Теличко Р.К. Фінансове планування на малих та середніх підприємствах. Фінанси України. 2013. № 8. С. 14–16.
7. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / за ред. В.О. Подольської, О.В. Яріш. Київ : Центр навчальної літератури, 2008. 488 с.
8. Васильєв О.В. Методи прогнозування фінансової стійкості підприємства в умовах кризи / за ред. О.В. Васильєва, В.В. Гой. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.* 2016. № 21. С. 116–121.
9. Depallens G. Jobord Jp. Gestion financiere de l'enterprise. P. : Sirey 9 edition, 1986. P. 85.
10. Іванілова В.В. Планування діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : Центр учб. л-ри, 2006. 472 с.
11. Гончаров А.И. Взаимосвязь факторов неплатежеспособности предприятия. *Финансы.* 2004. № 10. С. 14–17.

REFERENCES:

1. Sheludko V.M. (2006) Finansovyi menedzhment: pidruchnyk [Financial management]. Kyiv, 439 p.
2. Halasiuk V.V. (2003) Ob opredelenyy poniatyia «platezhesposobnost» v kontekste kontseptsyy CCF [Stock market]. Kyiv.
3. Kovalev A.Y. (2001) Analyz fynansovoho sostoianyia predpryiatyia. Moscow, 256 p.
4. Kostyrko L.A. (2008) Diahnostyka potentsialu finansovo-ekonormichnoi stiikosti pidpryiemstv: [monohrafiia]. Kharkiv.
5. Kryvdiuk A.V. (2008) Doslidzhennia ekonomichnoi katehorii platospromozhnosti pidpryiemstva [Economic space]. Kyiv.
6. Telychko R.K. (2013) Finansove planuvannia na malykh ta serednikh pidpryiemstvakh [Finance of Ukraine]. Kyiv.
7. Podolska V.O.,Yarish O.V. (2007) Finansovyi analiz [Financial Analysis]. Kyiv: TSNL.
8. Vasyliev O.V. (2016) Metody prohnozuvannia finansovoi stiikosti pidpryiemstva v umovakh kryzy. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu.* Kyiv.
9. Depallens G. Jobord Jp. (1986) Gestion financiere de lenterprise P. : Sirey 9 edition, 1986. P. 85.
10. Ivanilova V.V. (2006). Planuvannia diialnosti pidpryiemstva: [navch. posib.]. Kyiv.
11. Honcharov A.Y. (2004) Vzaymosviaz faktorov neplatezhesposobnosty predpryiatyia. *Finansy,* no. 10, pp. 14–17.

УДК 338.58:65.014
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-13

Кучмєєв О.О.
кандидат психологічних наук, доцент,
старший викладач кафедри управління та адміністрування
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

Kuchmieiev Oleksandr
Ph.D., Associate Professor, Senior Lecturer
of the Department of Management and Administration
Open International University of Human Development «Ukraine»

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЗАХОДІВ ІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

FEATURES OF PLANNING MEASURES TO ENSURE ECONOMIC SECURITY AT WHOLESALE TRADE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито порядок вивчення дестабілізуючих чинників і можливостей внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства оптової торгівлі. Проаналізовано методи оброблення інформації щодо виявлених ризиків на підприємствах оптової торгівлі, зокрема рекомендовано застосувати такі, як: методи прогнозування, які застосовуються для визначення перспективних тенденцій, для виявлення майбутніх суттєвих змінних та для передбачення майбутніх подій на підставі узагальнення аналізу реальної ситуації, її прогнозування на майбутнє; методи моделювання, які дають змогу побудувати таку модель сучасних процесів на підприємствах оптової торгівлі, яка дає можливість спеціалістові з планування отримувати різноманітні варіанти майбутнього, змінюючи вхідні параметри та функції змінних у рамках цієї моделі; методи оцінки наслідків, застосування яких дає змогу оцінити наслідки впливу очікуваних змін зовнішнього середовища на життєдіяльність підприємства і результати його господарсько-фінансової діяльності, визначити ступінь та вірогідність одночасного настання декількох явищ; експертні методи, застосування яких передбачає експертне формування переліку параметрів, які визначають зміни стану зовнішнього оточення та їхній вплив на діяльність підприємства, дають можливість оцінити ступінь невизначеності середовища та основні її джерела. Визначено порядок можливого застосування того чи іншого виду стратегії економічної безпеки підприємств оптової торгівлі. Запропоновано алгоритм планування роботи з управління ризиками на підприємствах оптової торгівлі. Визначено перспективні напрями дослідження комплексного забезпечення економічної безпеки на підприємствах оптової торгівлі.

Ключові слова: ризик, підприємства оптової торгівлі, дестабілізуючі чинники, стратегія економічної безпеки, алгоритм планування роботи з управління ризиками.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыт порядок изучения дестабилизирующих факторов и возможностей внутренней и внешней среды предприятия оптовой торговли. Проанализированы методы обработки информации о выявленных рисках на предприятиях оптовой торговли, в частности рекомендовано применить такие, как: методы прогнозирования, которые применяются для определения перспективных тенденций, для выявления будущих существенных переменных и для предсказания будущих событий на основании обобщения анализа реальной ситуации, ее прогнозирования на будущее; методы моделирования, которые позволяют построить такую модель современных процессов на предприятиях оптовой торговли, которая позволяет специалисту по планированию получать различные варианты будущего, изменяя входные параметры и функции переменных в рамках этой модели; методы оценки последствий, применение которых позволяет оценить последствия влияния ожидаемых изменений внешней среды на жизнедеятельность предприятия и результаты его хозяйственно-финансовой деятельности, определить степень и вероятность одновременного наступления нескольких явлений; экспертные методы, применение которых предусматривает экспертное формирование перечня параметров, которые определяют изменения состояния внешнего окружения и их влияние на деятельность предприятия, дают возможность оценить степень неопределенности среды и основные ее источники. Определен порядок возможного применения того или иного вида стратегии экономической безопасности предприятий оптовой торговли. Предложен алгоритм планирования работы по управлению рисками на предприятиях оптовой торговли. Определены перспективные направления исследования комплексного обеспечения экономической безопасности на предприятиях оптовой торговли.

Ключевые слова: риск, предприятия оптовой торговли, дестабилизирующие факторы, стратегия экономической безопасности, алгоритм планирования работы по управлению рисками.

ANNOTATION

The article reveals the procedure for studying the destabilizing factors and opportunities of the internal and external environment of the wholesale enterprise, in particular: first it is proposed to determine the factors of external and internal environment that affect the company and will affect it in the strategic period; then gather information about these factors; further evaluate the information obtained about each factor of environmental impact on the enterprise and predict the magnitude of the possible impact; as a result of assessing the magnitude of the impact of each factor on the enterprise in the strategic period, it is proposed to identify opportunities and threats of external and strengths and weaknesses of the internal environment; as a result, we will receive a basis for strategic analysis and development of alternative strategies. Methods of processing information on identified risks at wholesale enterprises are analyzed. In particular, depending on the situation Information processing is proposed to be carried out by the following methods: forecasting methods (extrapolation, multiple regression, trend curve construction, scenario development method, Delphi method, asymptotic analysis, loss and opportunity analysis), modeling methods (cost model development -implementation ", econometric, stochastic, cybernetic); methods of impact assessment (analysis of direct and cross-impacts, deductive analysis, balance of power analysis, etc.); expert methods (assessment of possible growth and changes in the effectiveness of strategic management areas, method" 5x5 ", method "Four questions", construction of a matrix "probability of strengthening of the factor - its influence on

the organization", etc.). The order of possible application of one or another type of economic security strategy of wholesale trade enterprises is determined, in particular, it is proposed to apply: protective, adaptive and passive strategies. An algorithm for planning risk management work at wholesale enterprises is proposed. Perspective directions of research of complex maintenance of economic safety at the enterprises of wholesale trade are defined.

Key words: risk, wholesale trade enterprises, destabilizing factors, economic security strategy, risk management planning algorithm.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Процес забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі є одним із визначальних аспектів їхньої успішної діяльності; йому притаманна низка специфічних особливостей залежно від обсягу, виду діяльності, забезпеченості фінансовими ресурсами, активності інноваційно-інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності, кількості та фаховості персоналу кожного підприємства. Домінантність цього процесу зумовлює необхідність комплексного підходу до здійснення забезпечення економічної безпеки, що дає змогу розробити її адекватну систему, визначити та врахувати вплив дестабілізуючих чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, використати можливості, які створюються цими середовищами для досягнення інтересів суб'єкта господарювання.

Результат ефективного планування заходів із забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі зумовлює отримання економічного ефекту для вищезазначених підприємств. Таким чином, дослідження вищезазначеного питання є достатньо актуальним у ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню процесу забезпечення економічної безпеки з урахуванням особливостей впливу загроз та галузевої приналежності суб'єктів господарювання присвячено праці низки вітчизняних та закордонних науковців, зокрема: В.Г. Алькеми [1], В.А. Боровкової [2], Я.Ю. Білоуса [3], З.Б. Живко [4], А.Ю. Кияшко [5], Н.І. Машиної [6], О.В. Тужилкіної [7] та ін. Віддаючи належне науковцям, результати досліджень яких сприяли становленню економічної безпеки підприємств як науки, доцільно зазначити, що нині відсутній універсальний підхід до здійснення планування заходів із забезпечення економічної безпеки підприємств загалом та підприємств оптової торгівлі зокрема.

Процес забезпечення економічної безпеки, який здійснюється на підприємствах оптової торгівлі, не завжди адекватний до існуючих потреб, особливо у сфері виявлення, попередження, оцінювання та протидії впливу дестабілізуючих чинників і залучення необхідних суб'єктів. Наукова проблема полягає у необхідності розроблення порядку планування заходів із забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі з урахуванням впливу дестабілізуючих чинників мікро- та макрорівнів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в аналізі стану забезпеченості економічної безпеки на підприємствах оптової торгівлі, виявленні прогалин і недоліків, визначенні порядку планування заходів із забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі та розробленні алгоритму планування роботи з управління ризиками на вищезазначених підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Увесь процес забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі (далі – ЕБПОТ) побудований на їхній діяльності з виявлення проявів дестабілізуючих чинників та розроблення заходів їх ліквідації, мінімізації впливу чи попередження настання.

У зв'язку із цим вихідною компонентою є діяльність суб'єктів забезпечення ЕБПОТ. Вони формують концепцію ЕБПОТ, у якій чітко здійснюється розподіл функцій між ними та формується перелік цілей, які передбачено досягнути у процесі реалізації зазначених функцій.

Робота суб'єктів із забезпечення ЕБПОТ розпочинається зі збору інформації та діагностики впливу дестабілізуючих чинників і можливостей, які створюють внутрішнє та зовнішнє середовище.

Забезпечення ЕБПОТ потребує ґрунтовного інформаційного забезпечення з метою оцінювання стану внутрішнього і зовнішнього середовища та прийняття рішень на відповідному рівні в інтересах функціонування підприємства, а також для зниження рівня невизначеності.

Логіка вивчення дестабілізуючих чинників і можливостей внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства оптової торгівлі така:

а) спочатку визначають (роблять перелік) чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на підприємство і матимуть вплив на нього у стратегічному періоді;

б) потім збирають інформацію про ці чинники;

в) далі оцінюють отриману інформацію про кожний чинник впливу середовища на підприємство і прогнозують величину можливого впливу;

г) результатом оцінювання величини впливу кожного чинника на підприємство у стратегічному періоді є визначення можливостей і загроз зовнішнього та сильних і слабких сторін внутрішнього середовища;

д) як підсумок отримуємо базу для стратегічного аналізу і вироблення альтернативних стратегій [3, с. 245].

Вивчення стану та перспектив розвитку окремих чинників середовища базується на збиранні якісної та кількісної інформації, її теоретичній або експертній обробці та на формуванні відповідних аналітичних висновків. Інформаційною базою проведення дослідження є зведена статистична звітність, макроекономічні дослі-

дження, огляди кон'юнктури окремих ринків, аналітичні огляди, опубліковані в спеціальних економічних виданнях та періодичній пресі, результати вибіркових досліджень та спостережень, вивчення точок зору спеціалістів підприємства оптової торгівлі та зовнішніх фахівців, проведення зборів та обговорень тощо [5].

Оброблення інформації може відбуватися такими методами:

1) методами прогнозування (екстраполяції, множинної регресії, побудови кривої тренду, метод розроблення сценаріїв, метод «Дельфі», асимптотичний аналіз, аналіз утрат та можливостей), які застосовуються для визначення перспективних тенденцій, виявлення майбутніх суттєвих змінних та для передбачення майбутніх подій на підставі узагальнення аналізу реальної ситуації, її прогнозування на майбутнє;

2) методами моделювання (розроблення моделей «витрати – реалізація», економетричної, стохастичної, кібернетичної), які дають змогу побудувати таку модель сучасних процесів на торговельних підприємствах, яка дає можливість спеціалістові з планування отримувати різноманітні варіанти майбутнього, змінюючи вхідні параметри та функції змінних у рамках цієї моделі;

3) методами оцінки наслідків (аналіз прямого та перехресного впливів, дедуктивний аналіз, аналіз балансу зацікавлених сил тощо). Застосування цих методів дає змогу оцінити наслідки впливу очікуваних змін зовнішнього середовища на життєдіяльність підприємства і результати його господарсько-фінансової діяльності, визначити ступінь та вірогідність одночасного настання декількох явищ;

4) експертними методами (оцінка можливого зростання та зміни ефективності стратегічних зон господарювання, метод «5х5», метод «чотирьох питань», побудова матриці «вірогідність посилення чинника – його вплив на організацію» тощо); їх застосування передбачає експертне формування переліку параметрів, які визначають зміни стану зовнішнього оточення та їхній вплив на діяльність підприємства, дають можливість оцінити ступінь невизначеності середовища та основні її джерела.

Можна стверджувати, що зазначені методи не є всеохоплюючими та універсальними, доцільність їх застосування визначається динамікою змін та специфічністю чинників [5]. Обов'язковим елементом забезпечення ЕБПОТ є стратегія ЕБПОТ, під якою розуміють сукупність стратегічних рішень щодо реагування на зміни чинників внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства оптової торгівлі [7, с. 38].

Серед стратегій ЕБПОТ, зважаючи на авторський підхід до визначення сутності економічної безпеки торговельних підприємств як процесу захисту від негативних чинників впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ, можна виокремити:

1) захисну – передбачає реалізацію низки взаємопов'язаних заходів, спрямованих на нейтралізацію впливу дестабілізуючих чинників, умовою для її прийняття є низький рівень ЕБТП і високий рівень зовнішніх та внутрішніх загроз;

2) адаптаційну – передбачає здійснення обумовленого переліку взаємопов'язаних заходів, спрямованих на вдосконалення комплексного забезпечення ЕБПОТ із метою підвищення рівня безпеки та недопущення реалізації загроз із найвищим рівнем впливу; умовою для її прийняття є достатній рівень ЕБПОТ і допустимий рівень зовнішніх та внутрішніх загроз;

3) пасивну – передбачає відслідковування змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, розроблення превентивних захисних заходів із можливістю швидкої реакції з мінімальними втратами ресурсів; умовою для її прийняття є високий рівень ЕБПОТ і низький рівень зовнішніх та внутрішніх загроз.

Після прийняття рішення про формування стратегії ЕБПОТ виникає необхідність тактичного планування (формування організованої послідовності дій, метою яких є виконання стратегічного плану).

Важливо відзначити, що виникає додаткова необхідність здійснення оцінювання рівня ЕБПОТ за стратегічним та тактичним складниками, адже для процесу планування надзвичайно важливою є наявність даних про рівень безпеки на актуальний момент часу та на перспективу.

Наступним елементом забезпечення ЕБПОТ є організування діяльності для досягнення стратегічних та тактичних цілей, що проявляється у формуванні та управлінні діяльністю системи ЕБПОТ.

Ефективного функціонування системи ЕБПОТ можна досягнути не лише за рахунок побудови її оптимальної структури, підбору висококваліфікованого персоналу та вмілого процесу управління, а й шляхом постійного контролю над досягнутими результатами.

У зв'язку з тим, що всі заходи щодо забезпечення ЕБ на підприємстві оптової торгівлі здійснюються працівниками, актуалізується потреба мотивації праці та управління лояльністю персоналу, тому ці дії повинні бути об'єднані і можна їх позиціонувати як окремий елемент комплексного забезпечення ЕБПОТ.

Мотивація праці персоналу є однією з важливих компонент забезпечення ЕБПОТ. Це зумовлено тим, що саме мотивація праці виступає соціально-економічною основою поведінки та активізації зусиль персоналу торговельного підприємства, які спрямовані на підвищення результативності діяльності, і характеризує сукупність взаємопов'язаних заходів, котрі стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому на досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства [5].

На підприємстві дуже важливо правильно поєднати матеріальний та нематеріальний ви-ди

мотивації, адже лише зі збалансуванням їх співвідношення можна досягнути бажаних результатів із продуктивності праці та інших важливих показників кадрової сфери. Серед видів матеріальної мотивації можна виокремити підвищення розміру заробітної плати, заохочення преміями, створення можливості участі в капіталі тощо; серед нематеріальної – можливості професійного навчання, підвищення кваліфікації, заохочення цінними подарунками, створення можливості кар'єрного росту, нагорода грамотами, відзнаками тощо. Однією з найважливіших форм нематеріальної мотивації є умови виробничого середовища. До даної форми належать комфорт, зручність, а також «прийняття» робочого місця та стосунки в колективі. Комфортне оточення може вирішити багато проблем, пов'язаних зі стресом, впливу якого піддається практично будь-який працівник [2, с. 178].

Мотивація на торговельному підприємстві повинна відповідати таким вимогам: надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці; створення механізму, що забезпечує отримання винагороди співробітниками залежно від реальних результатів їхньої праці; узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх, що передбачає справедливий розподіл доходів залежно від ступеня підвищення продуктивності праці; створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників; підтримування в колективі атмосфери довіри, зацікавленості в реалізації загальної мети; створення можливостей двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками [4, с. 35].

Оптимізація системи мотивації праці персоналу на підприємстві оптової торгівлі дасть змогу: підвищити результативність роботи працівників; забезпечити оперативне досягнення цілей компанії; встановити взаємозв'язок результативності роботи працівників з оплатою і нематеріальним стимулюванням, тобто взаємозв'язок зусиль з результатом; забезпечити прозорість системи винагороди; зменшити плинність персоналу і подолати кадровий дефіцит; збалансувати бюджет для матеріального і нематеріального стимулювання; поліпшити психологічний клімат у колективі; підвищити лояльність співробітників; поліпшити результати командної роботи [6, с. 173]; попередити прояви виникнення дестабілізуючих чинників із боку персоналу.

Формування збалансованої системи мотивації праці членів трудового колективу дасть змогу досягнути бажаного рівня лояльності персоналу, що сприятиме підвищенню рівня безпеки підприємства у кадровій сфері.

Окрім того, з огляду на вищезазначене, вважаємо досить доречним запропонувати алгоритм планування роботи з управління ризиками на підприємствах оптової торгівлі (рис 1).

На етапі визначення відповідальних осіб процес планування витрат на впровадження методів управління ризиками на підприємствах оптової торгівлі можна запропонувати розподілити за видами робіт і часом їх здійснення, але його результати мають бути чітко визначені та доведені до виконавців. У зв'язку з тим, що діяльність даних торговельних підприємств здійснюється у різних сферах ланцюга створення цінності, призначення однієї відповідальної особи не забезпечить планування усієї необхідної та релевантної інформації. Тому, на нашу думку, доцільно вибирати відповідальних осіб за сферами виникнення ризиків: закупівлі, транспортування та реалізації продукції в роздрібну мережу.

Рис 1. Алгоритм планування роботи з управління ризиками на підприємствах оптової торгівлі

Джерело: складено автором за [1; 3; 7]

Ураховуючи відсутність спеціалізованих підрозділів з управління ризиками на більшості підприємств оптової торгівлі, функції відповідальних осіб з упровадження методів управління ризиками на даних підприємствах можуть бути покладені на менеджерів відповідних підрозділів. Виконання таких функцій не потребує повної зайнятості, а отже, може бути суміщено з іншими функціональними обов'язками.

На етапі розроблення системи планів з упровадження методів управління ризиками на підприємствах оптової торгівлі за оптимістичним, базовим і песимістичним сценаріями можна порекомендувати дотримуватися принципів за-

гальної політики управління ризиками на підприємстві відповідно до ставлення керівництва до ризику. Якщо політика керівництва полягає у прийнятті більшості ризикованих рішень, то приймати відповідні рішення можна порекомендувати на даному етапі.

На етапі розроблення бюджету, призначеного для управління ризиками на підприємствах оптової торгівлі, слід ураховувати той факт, що такий бюджет суттєво впливає на вибір методів, якими доцільно користуватися для мінімізації ризиків та їх негативних наслідків.

На заключному етапі запропонованого алгоритму рекомендується узгоджувати основні заходи з управління ризиками з поточною операційною діяльністю підприємств оптової торгівлі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результатом проведеного дослідження є з'ясування порядку планування заходів із забезпечення ЕБПОТ, що дасть змогу вітчизняним підприємствам оптової торгівлі організувати та скоординувати свої зусилля задля досягнення стабільно високого рівня ЕБ.

Окрім того, розкрито порядок вивчення дестабілізуючих чинників і можливостей внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства оптової торгівлі; проаналізовано методи оброблення інформації щодо виявлених ризиків на підприємствах оптової торгівлі, порядок можливого застосування того чи іншого виду стратегії ЕБПОТ та запропоновано алгоритм планування роботи з управління ризиками на підприємствах оптової торгівлі.

До перспективних напрямів дослідження із зазначеного питання можна віднести визначення інтегрованих показників оцінки якості планування із забезпечення економічної безпеки на підприємствах оптової торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алькема В.Г. Система економічної безпеки логістичних утворень : монографія / за ред. В.Г. Алькеми. Київ : Ун-т економіки та права «КРОК», 2011. 376 с.
2. Боровкова В.А. Управление рисками в торговле. Санкт-Петербург : Питер, 2014. 288 с.
3. Білоус Я.Ю. Аналіз підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства». *Економіка. Менеджмент. Підприємництво.* 2011. № 23 (ІІ). С. 241–247.
4. Живко З.Б. Стратегічне планування в системі економічної безпеки підприємства. *Проблеми науки.* 2012. № 4. С. 32–39.
5. Кияшко А.Ю., Лойко В.В. Мотивація праці в контексті економічної безпеки підприємства. URL: http://knutd.com.ua/publications/conference/20.03.2015/ Kiyashko_Lojko_11.pdf. (дата звернення: 23.09.2020).
6. 6. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2016. 188 с.
7. Тужилкіна О.В. Підвищення вагомості нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні. *Актуальні проблеми економіки.* 2010. № 9. С. 37–41.

REFERENCES:

1. Alkema V.G. (2011) The system of economic security of logistics entities. Kiev: KROK University of Economics and Law, 376 p. (in Ukrainian)
2. Borovkova V.A. (2014) Risk management in trading. St. Petersburg: Peter, 376 p. (in Russian)
3. Bilous Y.Yu. (2011) Analysis of the steps to the value of the understanding "economical security of the enterprise". *Economics. Management. Pidpryumnstvo.* No. 23, pp. 241–247. (in Ukrainian)
4. Zhivko Z.B. (2012) Strategic planning in the system of economic security of the enterprise. *Science problems,* no. 4, pp. 32–39. (in Ukrainian)
5. Kiyashko A.Yu. (2015) Motivation for pratsi in the context of the economic security of the enterprise. Available at: http://knutd.com.ua/publications/conference/20.03.2015/Kiyashko_Lojko_11.pdf (accessed 10 September 2020).
6. Mashina N.I. (2016) Economic risk and methods of its measurement: textbook. manual. Kiev: CUL, 188 p. (in Ukrainian)
7. Tuzhilkina O.V. (2016) Increasing the importance of intangible factors of labor motivation in the formation of human capital of a modern enterprise in Ukraine. *Current economic problems,* no. 9, pp. 37–41. (in Ukrainian)

УДК 338.001.36
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-14

Петрушка Т.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
ORCID: https://orsid.org/0000-0002-2005-5573

Ємельянов О.Ю.
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
ORCID: https://orsid.org/0000-0002-1743-1646

Petrushka Tetyana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University

Yemelyanov Olexandr
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ

THE EFFICIENCY OF RESOURCE PROVISION OF ENTERPRISES' ECONOMIC ACTIVITY: ESSENCE, EVALUATION INDICATORS AND DIRECTIONS OF INCREASE

АНОТАЦІЯ

Метою цього дослідження є встановлення сутності, виділення показників оцінювання та напрямів підвищення економічної ефективності ресурсного забезпечення господарської діяльності підприємств. Показано, що існують принаймні два підходи до трактування сутності цієї ефективності. Запропоновано класифікацію показників ефективності використання ресурсів підприємства. Побудовано модель утворення часткових показників ефективності використання певного виду ресурсів підприємства. Встановлено взаємозв'язок між цими показниками. Розглянуто роль, яку відіграють показники ефективності ресурсного забезпечення господарської діяльності у пошуку резервів збільшення величини фінансових результатів діяльності підприємств. Визначено головні напрями підвищення рівня економічної ефективності використання ресурсів підприємства. Встановлено, що цей рівень може залежати не лише від якості ресурсів, але й від їх наявних обсягів. Використання запропонованої системи показників оцінювання рівня ефективності ресурсного забезпечення підприємств у практиці господарської діяльності дасть змогу виявити додаткові резерви зростання її фінансово-економічних результатів.

Ключові слова: ресурсне забезпечення, підприємство, ефективність, показник, оцінювання, підвищення.

АННОТАЦИЯ

Целью настоящего исследования является установление сущности, выделение показателей оценки и направлений повышения экономической эффективности ресурсного обеспечения хозяйственной деятельности предприятий. Показано, что существуют по крайней мере два подхода к трактовке сущности этой эффективности. Предложена классификация показателей эффективности использования ресурсов предприятия. Построена модель образования частичных показателей эффективности использования определенного вида ресурсов предприятия. Установлена взаимосвязь между этими показателями. Рассмотрена роль, которую играют показатели эффективности ресурсного обеспечения хозяйственной деятельности в поиске резервов увеличения величины финансовых результатов деятельности предприятий. Определены главные направления повышения уровня экономической эффективности использования ресурсов предприятия. Установлено, что этот уровень может зависеть не только от качества ресурсов, но и от их имеющихся объемов. Использование предлагаемой системы показателей оценки уровня эффективности ресурсного обеспечения предприятий в практике хозяйственной деятельности позволит выявить дополнительные резервы роста ее финансово-экономических результатов.

Ключевые слова: ресурсное обеспечение, предприятие, эффективность, показатель, оценки, повышение.

ANNOTATION

Resource provision of economic activity is the basis for the formation of the economic potential of enterprises. The volume and quality of this provision largely determine the level of competitiveness of economic entities and determine the value of the financial results of their activities. At the same time, the economic efficiency of using available resources by economic entities is among the properties of the resource provision of enterprises that affect their financial results. In this regard, the purpose of this study is to establish the nature, select the evaluation indicators and ways to improve the economic efficiency of resource provision of enterprises' economic activity. It is shown that there are at least two approaches to interpreting the essence of this efficiency. The classification of the indicators of the efficiency of using the enterprise's production resources is offered, in particular, by such signs as the dependence between the value of an indicator and the efficiency of using certain production resources; by the components in the analytical expression of the indicator, in terms of the environment in which they are formed; by the degree of generalization; by the unit of measurement of parameters in the analytical expression of the indicator, etc. The model of formation of partial indicators of the efficiency of using certain production resources of

the enterprise is constructed. There are four types of such indicators, namely: resource productivity, its profitability, productivity of resource operation costs, as well as the profitability of these costs. The relationship between these indicators has been established. The role played by the indicators of the efficiency of resource provision of economic activity in search of reserves to increase the size of financial results of the enterprise activity is considered. The main directions of an increase in the level of economic efficiency of using enterprise resources are defined. It is identified that this level may depend not only on the quality of these resources but also on their available volumes. The use of the proposed system of indicators for assessing the level of efficiency of enterprises' resource provision and the grouping of areas to increase this level in the economic activity will make it possible to identify additional reserves for the growth of its financial and economic results.

Key words: resource provision, enterprise, efficiency, indicator, evaluation, increase.

Постановка проблеми. Одним з головних чинників, які визначають величину фінансово-економічних результатів господарської діяльності підприємств, є обсяги наявного у них ресурсного забезпечення цієї діяльності. Проте, як показує практика господарювання, підприємства можуть отримувати приблизно однакові фінансово-економічні результати, використовуючи при цьому суттєво різні обсяги економічних ресурсів. З іншого боку, за однакового обсягу ресурсного забезпечення господарської діяльності може бути отримано різні величини її результатів. З метою врахування та кількісного оцінювання таких відмінностей в економічну науку введено поняття ефективності ресурсного забезпечення суб'єктів господарювання. Процес оцінювання рівня цієї ефективності слід розглядати, зокрема, як інструмент аналізування та вибору найкращих варіантів ресурсного забезпечення діяльності підприємств. Однак, для цього попередньо слід уточнити сутність економічної ефективності ресурсного забезпечення, а також обґрунтувати показники її оцінювання та напрями підвищення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення сутності ефективності ресурсного забезпечення господарської діяльності підприємства, побудови показників оцінювання рівня цієї ефективності та обґрунтування напрямів її підвищення розглядалися у працях низки науковців. Значні результати у вирішенні цих питань досягли, зокрема, такі дослідники, як Н.І. Верхоглядова [1], Н.Я. Бойчук [2], І.Ю. Єпіфанова [3], К.С. Жадько [4], А.В. Линенко [5], С. В. Майстро [6], Р.В. Севастьянов [7], Т.В. Склярук [8], В.М. Шарманська [9] та ін. Серед іншого, вченими з'ясовано зміст поняття «економічна ефективність діяльності підприємств», виділено показники оцінювання ефективності використання енергетичних, людських, технічних та інших видів ресурсів підприємств, а також запропоновано низку науково обґрунтованих шляхів підвищення економічної ефективності ресурсного забезпечення суб'єктів господарювання. Водночас, існує потреба у встановленні взаємозв'язків між змістом поняття ефективності ресурсного забезпечення підприємств, індикаторами оцінювання її рівня та напрямами його підвищення. Це, своєю чергою, вимагає подальших досліджень стосовно систематизації таких показників та напрямів.

Формулювання цілей статті. Метою цього дослідження є встановлення сутності, виділення показників оцінювання та напрямів підвищення економічної ефективності ресурсного забезпечення господарської діяльності підприємств. Для досягнення поставленої мети слід вирішити такі головні завдання: уточнити сутність економічної ефективності ресурсного забезпечення підприємства, систематизувати показники оцінювання її рівня та вдосконалити методологічні засади побудови таких показників, розробити ієрархію напрямів забезпечення підвищення ефективності використання ресурсів підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність господарської діяльності підприємств і, зокрема, ефективність ресурсного забезпечення цієї діяльності є складними й багатогранними поняттями, що значною мірою обумовлено складним механізмом формування результатів та умов функціонування підприємств [10; 11]. Загалом, трактувати поняття «економічна ефективність ресурсного забезпечення господарської діяльності» можливо, принаймні, такими двома способами, а саме:

1) як міру інтенсивності використання підприємством його економічних ресурсів;

2) як величину певного фінансового-економічного результату діяльності підприємства (операційного доходу, фізичного обсягу виробництва продукції, чистого прибутку тощо), яка припадає на одиницю використовуваних ресурсів.

Однак, слід відзначити і той факт, що індикатори прибутковості продукції також певною відображають результативність використання економічних ресурсів підприємства. Проте, це відображення є не прямим, а опосередкованим. Тому показники прибутковості продукції слід вважати непрямими індикаторами рівня ефективності використання ресурсів підприємства.

Отже, економічну ефективність ресурсного забезпечення підприємства за певним фінансово-економічним результатом його діяльності слід ототожнювати з мірою інтенсивності й результативності використання підприємством його економічних ресурсів, яка оцінюється величиною отриманого результату діяльності підприємства, що припадає на одиницю застосовуваних ресурсів або витрат, пов'язаних із використанням цих ресурсів. З цього визначення випливає те, що рівень ефективності ресурсного забезпечення господарської діяльності може бути оцінений за допомогою низки різноманітних показників, зокрема, тих, які представлено у табл. 1.

Зокрема, як випливає з представленого у табл. 1 групування, доцільно виокремити клас часткових показників, які описують ефектив-

Таблиця 1

Групування показників ефективності використання ресурсів підприємства

Ознаки групування	Групи показників	Пояснення сутності видів показників та (або) їх приклади
1. За залежністю між величиною показника та результативністю використання ресурсів	1. Прямі	Показники, для яких існує безпосередня така залежність (показники виробітку, фондовіддачі тощо)
	2. Непрямі	Показники, для яких існує лише опосередкована така залежність (зокрема, показник прибутковості продукції)
2. За складовими, які містяться в аналітичному виразі показника, з точки зору середовища, у якому вони формуються	2.1. Ендогенні	Показники, у яких містяться лише натуральні значення складових (це, зокрема, показник натурального виробітку)
	2.2. Змішані	Показники, які містять як натуральні, так і вартісні складові (натуральний обсяг виробництва на 1 грн. витрат тощо)
	2.3. Екзогенні	Показники, у яких як чисельник, так і знаменник містять вартісні складові (фондовіддача основних засобів тощо)
3. За ступенем узагальненості	3.1. Часткові	Показники, які описують ефективність кожного окремого виду ресурсів
	3.2. Інтегральні	Показники, які описують ефективність сукупності кількох видів ресурсів
	3.3. Узагальнюючі	Показники, які описують ефективність усіх видів ресурсів
4. За конструкцією аналітичного виразу показника	4.1. Показники «результат / витрати»	До таких показників відноситься, зокрема, показник виробітку
	4.2. Показники «фактичний результат / максимально можливий результат»	До таких показників відноситься, зокрема, коефіцієнт інтенсивного використання обладнання
	4.3. Показники «мінімально можливі витрати / фактичні витрати»	До таких показників відноситься, зокрема, співвідношення між мінімально можливим обсягом певного виду ресурсів підприємства та його фактичним обсягом
	4.4. Показники «приріст результату / приріст витрат»	До таких показників відноситься, зокрема, співвідношення між приростом обсягів виготовлення підприємством продукції та приростом обсягів його певних ресурсів
5. За одиницею виміру параметру, що міститься у чисельнику аналітичного виразу показника	5.1. Натуральні	До таких показників відноситься, зокрема, натуральний виробіток
	5.2. Вартісні	До таких показників відноситься, зокрема, вартісний виробіток
	5.3. Трудові	У таких показників результатом використання ресурсу є відпрацьований час
6. За одиницею виміру параметру, що міститься у знаменнику аналітичного виразу показника ефективності	6.1. У розрахунку на одиницю натурального обсягу певного виду ресурсів	До таких показників відноситься, зокрема, прибутковість людських ресурсів підприємства
	6.2. У розрахунку на 1 грн. поточних витрат	До таких показників відноситься, зокрема, прибутковість продукції
	6.3. У розрахунку на 1 грн. інвестиційних витрат	До таких показників відноситься, зокрема, прибутковість інвестицій
7. За складовими, які містяться в аналітичному виразі показника, з точки зору проміжку часу, за який вони беруться	7.1. Статичні	Показники, в яких складові беруться за один і той самий проміжок часу
	7.2. Динамічні (індексні)	Показники, в яких окремі складові беруться за звітний період, а інші – за базовий

Джерело: сформовано авторами на основі систематизації даних [1–9]

ність кожного окремого виду ресурсів. При цьому, оскільки в якості результатів господарської діяльності підприємств виступають, передусім, обсяги виробництва продукції (у фізичних або вартісних одиницях виміру) та операційний прибуток, а величина витрат може бути представлена як обсягами використовуваних ресурсів, так і витратами на їх експлуатацію та утримання, то можливо виділити чотири класи часткових індикаторів рівня ефективності використання певного різновиду ресурсів підприємства (рис. 1). Цими видами індикаторів є: продуктивність ресурсу (для деяких видів ресурсів – продуктивність процесу використання цих ресурсів), прибутковість ресурсу, продуктивність витрат на експлуатацію ресурсу та прибутковість витрат на експлуатацію ресурсу.

Якщо припустити, що у господарській діяльності підприємства бере участь лише один вид ресурсів, а усі витрати складаються лише з

Рис. 1. Модель утворення часткових показників ефективності використання певного виду ресурсів підприємства

Джерело: авторська розробка

витрат на його утримання та експлуатацію, то тоді між показниками, які представлено на рис. 1, існуватиме така залежність:

$$P_н = \frac{П_р}{Р} = \frac{О - В}{Р} = \frac{О}{Р} - \frac{О \cdot В}{Р \cdot О} = П \cdot (1 - \frac{1}{П_в}), \quad (1)$$

де $P_н$ – прибутковість ресурсу, частки одиниці;

$П_р$ – прибуток від операційної діяльності, грошових одиниць;

$О$ – обсяг виробництва продукції, грошових одиниць;

$В$ – витрати на експлуатацію й утримання ресурсу, грошових одиниць;

$П$ – продуктивність ресурсу у вартісному виразі, грошових одиниць;

$П_в$ – продуктивність витрат на експлуатацію й утримання ресурсу, грошових одиниць.

Введемо тепер припущення про незалежність зміни рівня ефективності використання певного виду економічних ресурсів підприємства від зміни обсягів цих ресурсів. Якщо б це припущення виконувалося повністю, то тоді рівень ефективності використання ресурсу являв би собою достатньо обґрунтований критерій міри результативності діяльності підприємств. Інакше кажучи, за таких умов можливо було б визначати, яке з порівнюваних підприємств функціонувало краще, або встановити часові проміжки, в які певне підприємство знизило або підвищило інтенсивність своєї діяльності, базуючись при цьому лише на значеннях показників рівня її ефективності. Проте, сформульоване припущення на практиці виконується не завжди або, принаймні, не у повному обсязі, що обумовлено, зокрема, різними ефектами, пов'язаними із зміною масштабів господарської діяльності. За своєю сутністю використання показників ефективності ресурсного забезпечення господарської діяльності якраз має на меті абстрагуватися від масштабів цього забезпечення. Проте, якщо таке абстрагування здійснити не вдається, ефекти масштабу слід враховувати у процесі застосування індикаторів ефективності та (або) при підбитті висновків виконаного з допомогою цих індикаторів аналізу.

Необхідно відзначити і той факт, що кожен з часткових показників рівня ефективності господарської діяльності, узятий окремо, не може надати достатньо повну інформацію про динаміку цього рівня. Для прикладу, зростання натуральної продуктивності не завжди обумовлює підвищення прибутковості певного ресурсу. З іншого боку, зростання рівня прибутковості певного виду економічних ресурсів підприємства не завжди викликано збільшенням інтенсивності використання цього ресурсу, а може бути наслідком впливу зовнішніх чинників, зокрема підвищення цін на продукцію, яку виготовляє підприємства. Тому оцінювання динаміки рівня ефективності використання певного різновиду економічних ресурсів підприємства являє собою вельми складне завдання. Найбільш дієвим підходом до його вирішення є взяття за основу

показника прибутковості певного економічного ресурсу підприємств (як найбільш узагальненого індикатора вимірювання ефективності його використання) та елімінувати в процесі обчислень вплив зовнішніх чинників. Інший підхід передбачає розрахунок показників оцінювання рівня ефективності використання певного різновиду економічних ресурсів підприємства шляхом зіставлення фактичного операційного прибутку підприємства з максимально можливою величиною цього прибутку, який можна отримати у разі найповнішого використання певного виду економічних ресурсів. Розглянемо цей підхід більш докладно на прикладі людських ресурсів підприємства.

Загалом, при здійсненні оцінювання рівня ефективності використання людських ресурсів можуть, зокрема, застосовуватися такі два індикатори: натуральний виробіток та співвідношення між операційним прибутком та витратами на оплату праці робітників. Ці показники у контексті вимірювання рівня ефективності використання людських ресурсів є взаємодоповнюючими, тобто кожен з цих індикаторів є значущим й не може бути відкинутим чи зведеним один до одного. Проте, якщо оцінювання рівня ефективності використання людських ресурсів здійснювати описаним вище способом, то ці два індикатори можливо звести до одного узагальнюючого. З цією метою в якості такого узагальнюючого показника слід обрати відношення фактичного прибутку від виготовлення певного різновиду продукції до максимально можливої величини цього прибутку. Тоді величину фактичного прибутку можливо буде подати таким чином:

$$П_р = Ч_ф \cdot В_ф \cdot (С_{пз} - З_п), \qquad (2)$$

де $П_р$ – величина фактичного прибутку від виготовлення підприємством певного виду продукції за деякий проміжок часу, грошових одиниць;

$Ч_Ф$ – середня чисельність робітників, які брали участь у виробництві продукції, за цей проміжок часу, осіб;

$В_Ф$ – фактичний натуральний виробіток у відповідних одиницях виміру;

$С_{ПЗ}$ – сума прибутку та заробітної плати у розрахунку на одиницю продукції, грошових одиниць;

$З_П$ – заробітна плата у розрахунку на одиницю продукції, грошових одиниць.

Оскільки чисельність робітників у процесі розрахунку максимального значення показника (2) буде прийматися рівною ЧФ, а величина СПЗ в умовах незмінності цін на продукцію та сталості значень усіх інших складових її собівартості продукції, окрім витрат на оплату праці, є постійною, то вираз (2) можливо спростити, представивши його в такому вигляді:

$$П_р' = В_ф \cdot (1 - Ч_З), \qquad (3)$$

де $Ч_З$ – частка витрат на оплату праці у сумарному фактичному значенні прибутку та заробітної плати, частки одиниці.

Таким чином, конструкція показника (3) поєднує обидва згадані вище показники ефективності використання людських ресурсів (натуральний виробіток та співвідношення між прибутком та витратами на оплату праці робітників). За таких умов рівень ефективності використання людських ресурсів підприємства може бути оціненим відношенням фактичного значення індикатора (3) до його максимально можливого значення. Своєю чергою, це максимальне значення розраховується на підставі відомостей про максимально можливий натуральний виробіток та мінімально можливу частку видатків на оплату праці робітників у сумарному фактичному значенні прибутку та заробітної плати цих робітників. Однак, якщо при цьому ці показники (натуральний виробіток та частка видатків на оплату праці) виявляться взаємопов'язаними, то тоді потрібно спочатку визначити такі їхні величини, за яких значення виразу (3) буде максимальним.

Оптимізаційний підхід повинен бути застосовуваним і при побудові моделі підвищення рівня економічної ефективності ресурсного забезпечення господарської діяльності підприємств. При цьому оптимізації можуть підлягати, зокрема, і обсяги використовуваних ресурсів, оскільки, як було зазначено вище, дія ефектів масштабу на рівень ефективності ресурсного забезпечення потребує обов'язкового урахування.

Загалом, модель підвищення рівня економічної ефективності ресурсного забезпечення суб'єктів господарювання повинна включати три основні рівні, а саме:

– базовий рівень. Цей рівень містить компетенції власників, менеджерів та фахівців підприємства у сфері управління його ресурсним забезпеченням. При цьому можливо виділити компетенції щодо: залучення ресурсів, використання ресурсів, резервування ресурсів, вилучення ресурсів, створення ресурсів, зміни властивостей наявних ресурсів, переміщення ресурсів, розміщення ресурсів;

– середній рівень. Цей рівень містить параметри ресурсного забезпечення, які визначаються наявними у працівників апарату управління підприємством компетенціями. Зокрема, до цих параметрів належать: споживчі властивості ресурсів, їх обсяги, інтенсивність їх використання, місця розміщення тощо;

– вищий рівень. Цей рівень містить фінансово-економічні результати діяльності підприємства та витрати на ресурсне забезпечення цієї діяльності, що визначаються параметрами такого забезпечення.

Таким чином, можна виділити три головні напрями підвищення економічної ефективності ресурсного забезпечення господарської діяльності підприємства, а саме: вдосконалення компетенцій власників, менеджерів та фахівців підприємств у сфері управління їх ресурсним забезпеченням; оптимізацію параметрів цього забезпечення; оптимізацію величини

фінансово-економічних результатів та витрат підприємства з метою максимізації рівня економічної ефективності ресурсного забезпечення його господарської діяльності. При цьому кожен з попередніх напрямів підвищення економічної ефективності ресурсного забезпечення підприємства справляє вплив на наступний напрям.

Висновки. Економічну ефективність ресурсного забезпечення підприємства за певним фінансово-економічним результатом його діяльності слід ототожнювати з мірою інтенсивності й результативності використання підприємством його економічних ресурсів, яка оцінюється величиною отриманого результату діяльності підприємства, що припадає на одиницю застосовуваних ресурсів або витрат, пов'язаних із використанням цих ресурсів. З цього визначення випливає, що рівень ефективності ресурсного забезпечення господарської діяльності може бути оціненим за допомогою низки різноманітних показників. Зокрема, ці показники доцільно класифікувати за такими ознаками: за залежністю між значенням показника та результативністю використання певного виду ресурсів; за складовими, які містяться в аналітичному виразі показника, з точки зору середовища, в якому вони формуються; за ступенем узагальненості; за одиницею виміру параметрів, які містяться в аналітичному виразі показника, тощо. При цьому можна виділити три головні напрями підвищення економічної ефективності ресурсного забезпечення господарської діяльності підприємства, а саме: вдосконалення компетенцій власників, менеджерів та фахівців підприємства у сфері управління його ресурсним забезпеченням; оптимізацію параметрів цього забезпечення; оптимізацію величини фінансово-економічних результатів та витрат підприємства з метою максимізації рівня економічної ефективності ресурсного забезпечення його господарської діяльності. Подальші дослідження слід, зокрема, присвятити встановленню можливості застосування оптимізаційного підходу до обґрунтування величини окремих індикаторів економічної ефективності ресурсного забезпечення діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верхоглядова Н.І., Русинко М.І. Характеристика і структура трудового потенціалу підприємства. *Інноваційна економіка.* 2013. № 4. С. 37–40.
2. Бойчук Н.Я., Острянко М.М. Проблеми енергозбереження та підвищення енергоефективності економіки України. *Сучасні проблеми економіки і підприємництво.* 2017. № 19. С. 25–34.
3. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство.* 2016. № 3. С. 189–192.
4. Жадько К.С. Сучасні тенденції енергозбереження та ефективності діяльності підприємств. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.* 2017. Вип. 16. С. 302–307.
5. Линенко А.В., Шевченко О.Л. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво.* 2008. № 4. С. 111–116.
6. Майстро С., Більовський М. Державна політика енергоефективності та енергозбереження як необхідна умова забезпечення енергетичної безпеки України. *Ефективність державного управління.* 2018. № 1 (54). С. 80–87.
7. Севастьянов Р.В., Калініна Я.Ю. Енергоефективність промислових підприємств України та бар'єри з її впровадження. *Економічний вісник ЗДІА.* 2014. Вип. 7. С. 144–154.
8. Склярук Т.В., Соболь І.В. Сучасний механізм оцінювання ефективності персоналу промислового підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2017. № 2 (27). С. 72–75.
9. Шарманська В. М., Вітюк В. В. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання. *Молодий вчений.* 2018. № 1 (53). С. 550–552.
10. Yemelyanov O., Symak A., Petrushka T., Lesyk R., Lesyk L. Assessment of the technological changes impact on the sustainability of state security system of Ukraine [Online]. *Sustainability.* 2018. Vol. 10 (4). Available at: https://doi.org/10.3390/su10041186 (accessed 29 September 2020).
11. Yemelyanov O., Petrushka T., Symak A., Trevoho O., Turylo A., Kurylo O., Danchak L., Symak D., Lesyk L. Microcredits for Sustainable Development of Small Ukrainian Enterprises: Efficiency, Accessibility, and Government Contribution [Online]. *Sustainability.* 2020. Vol. 12 (15). Available at: https://doi.org/10.3390/su12156184 (accessed 29 September 2020).

REFERENCES:

1. Verkhohliadova N.I., Rusynko M.I. (2013) Kharakterystyka i struktura trudovoho potentsialu pidpryiemstva [Characteristics and structure of labor potential of the enterprise]. *Innovative economy,* no. 4, pp. 37–40.
2. Bojchuk N.Ya., Ostrianko M.M. (2017) Problemy enerhozberezhennia ta pidvyschennia enerhoefektyvnosti ekonomiky Ukrainy [Problems of energy saving and energy efficiency of Ukraine's economy]. *Modern problems of economy and entrepreneurship,* no. 19, pp. 25–34.
3. Yepifanova I.Yu., Humeniuk V.S. (2016) Prybutkovist' pidpryiemstva: suchasni pidkhody do vyznachennia sutnosti [Profitability of the enterprise: modern approaches to defining the essence]. *Economy and society,* no. 3, pp. 189–192.
4. Zhad'ko K.S. (2017) Suchasni tendentsii enerhozberezhennia ta efektyvnosti diial'nosti pidpryiemstv [Modern trends in energy saving and efficiency of enterprises]. *Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property,* vol. 16, pp. 302–307.
5. Lynenko A.V., Shevchenko O.L. (2008) Sutnist' j analiz trudovoho potentsialu pidpryiemstva za pokaznykamy efektyvnosti joho vykorystannia [The essence and analysis of the labor potential of the enterprise in terms of efficiency of its use]. *State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, no. 4, pp. 111–116.
6. Majstro S., Bil'ovs'kyj M. (2018) Derzhavna polityka enerhoefektyvnosti ta enerhozberezhennia iak neobkhidna umova zabezpechennia enerhetychnoi bezpeky Ukrainy [State policy of energy efficiency and energy saving as a necessary condition for ensuring energy security of Ukraine]. *Efficiency of public administration,* no. 1 (54), pp. 80–87.

7. Sevast'ianov R.V., Kalinina Ya.Yu. (2014) Enerhoefektyvnist' promyslovykh pidpryiemstv Ukrainy ta bar'iery z ii vprovadzhennia [Energy efficiency of industrial enterprises of Ukraine and barriers to its implementation]. *Economic Bulletin of the ZSEA,* vol. 7, pp. 144–154.
8. Skliaruk T.V., Sobol' I.V. (2017) Suchasnyj mekhanizm otsiniuvannia efektyvnosti personalu promyslovoho pidpryiemstva [Modern mechanism for evaluating the effectiveness of the personnel of an industrial enterprise]. *Scientific Bulletin of the NFU of Ukraine,* no. 2 (27), pp. 72–75.
9. Sharmans'ka V.M., Vitiuk V.V. (2018) Analiz zabezpechenosti pidpryiemstva osnovnymy zasobamy ta efektyvnosti ikh vykorystannia [Analysis of the company's fixed assets and the effectiveness of their use]. *Young scientist,* no. 1 (53), pp. 550–552.
10. Yemelyanov O., Symak A., Petrushka T., Lesyk R., Lesyk, L. (2018) Assessment of the technological changes impact on the sustainability of state security system of Ukraine [Online]. *Sustainability,* vol. 10 (4), available at: https://doi.org/10.3390/su10041186 (accessed 29 September 2020).
11. Yemelyanov O., Petrushka T., Symak A., Trevoho O., Turylo A., Kurylo O., Danchak L., Symak D., Lesyk L. (2020) Microcredits for Sustainable Development of Small Ukrainian Enterprises: Efficiency, Accessibility, and Government Contribution [Online]. *Sustainability,* vol. 12 (15), available at: https://doi.org/10.3390/su12156184 (accessed 29 September 2020).

УДК 338.65
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-15

Половенко Л.П.
кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Мерінова С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Polovenko Liudmyla
PhD in Pedagogical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics and Information Systems
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

Merinova Svitlana
PhD in Economics Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics and Information Systems
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

ПОТЕНЦІАЛ І ПЕРСПЕКТИВИ FACILITY-МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

POTENTIAL AND PROSPECTS OF FACILITY MANAGEMENT IN CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується концепція facility-менеджменту, аналізується досвід компаній, яким вдалось мінімізувати втрати, спричинені світовою пандемією; висвітлено питання запровадження зарубіжного досвіду у вітчизняну практику управління в умовах конкуренції та економічної нестабільності; продемонстровано можливості використання методик facility-менеджменту як базового інструментарію з питань бізнес-управління. Підкреслено переваги facility-менеджменту: в досягненні підвищення продуктивності господарювання, стабільності розвитку; у створенні системи управління службами життєзабезпечення як єдиним комплексом. Обґрунтовано ефективність професійного facility-менеджменту як опорного механізму в організації роботи будь-якої бізнес-структури. Серед перспективних напрямків виокремлено: впровадження інновацій на базі міжнародного досвіду; запровадження комунального facility-менеджменту, який створює можливості для потенційної економії; використання аутсорсингових facility-послуг; перехід до інтегрованого facility-менеджменту.

Ключові слова: оптимізація ресурсів, мінімізація втрат, світова пандемія, facility-менеджмент, ефективність управління.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется концепция facility-менеджмента, анализируется опыт компаний, которым удалось минимизировать потери, вызванные мировой пандемией; освещены вопросы внедрения зарубежного опыта в отечественную практику управления в условиях конкуренции и экономической нестабильности; продемонстрированы возможности использования методик facility-менеджмента как базового инструментария в вопросах бизнес-управления. Подчеркнуты преимущества facility-менеджмента: в достижении повышения производительности хозяйствования, стабильности развития; в создании системы управления службами жизнеобеспечения как единым комплексом. Обоснована эффективность профессионального facility-менеджмента в качестве опорного механизма в организации работы любой бизнес-структуры. Среди перспективных направлений выделены: внедрение инноваций на базе международного опыта; введение коммунального facility-менеджмента, который создает возможности для потенциальной экономии; использования аутсорсинговых facility-услуг; переход к интегрированному facility-менеджменту.

Ключевые слова: оптимизация ресурсов, минимизация потерь, мировая пандемия, facility-менеджмент, эффективность управления.

ANNOTATION

The issue of finding effective tools for mobilizing financial resources and effective levers for cost optimization, risk insurance is relevant against the background of the effects of the global pandemic. World experience convincingly proves that the stability of development and improving management efficiency is impossible without the active use of facility management. The article exa-mines the concept of facility management, analyzes the experience of countries that have been able to minimize losses caused by the global pandemic. The issue of introduction of foreign experience into domestic management practice in conditions of competition and economic instability is covered; The possibilities of using facility management techniques as a basic tool for business management, which not only reduces costs, but also creates conditions for the smooth operation of enterprises, are demonstrated. The advantages of facility management are emphasized: in achievement of increase of productivity of management, stability of development; in creating a management system for life support services as a single complex. The efficiency of professional facility management as a support mechanism in organizing the work of any business structure is justified by taking into account the total costs of the full life cycle of the enterprise and the use of tools for calculations, optimization of all available resources; reducing the operational load and freeing up time for employees and managers to solve strategically important tasks. Among the promising areas are: the introduction of innovations based on international

experience; introduction of communal facility management, which at each level creates opportunities for potential savings (energy savings, water savings, security of service, professionalism of service provision, user responsibility); use of outsourcing facility services (in Ukraine such services are used by only 3% of companies, while in developed countries its share in the overall structure is about 60%); transition to integrated facility management, ie consolidation of all real estate services into one long-term contract with one service provider. Ukraine has a huge potential for the development of Facility-management but it is necessary to take into account the needs of the population, opportunities and features of the economy, the consequences of the coronary crisis.

Key words: resource optimization, loss minimization, global pandemic, facility management, management efficiency.

Постановка проблеми. Нинішні соціально-економічні умови ставлять перед бізнесом надзвичайні виклики: затяжна пандемія, спричинена COVID-19, призводить до зниження ділової активності, економічних втрат, загрожує довгостроковим безробіттям, перешкоджає динамічному розвитку бізнесу та унеможливлює досягнення багатьох поставлених цілей. Наразі перед керівниками підприємств постають досить складні проблеми, вирішення яких потребує неабияких здібностей, далекоглядності мислення, принципово нових знань та вмінь. Проблематика пошуку дієвих інструментів мобілізації фінансових ресурсів, ефективних важелів оптимізації витрат, введення антикризового менеджменту актуалізується на фоні наслідків коронакризи.

Світовий досвід переконливо доводить, що facility-менеджмент насьогодні є одним з дієвих інструментів, який дозволить скоротити витрати, оптимізувати ресурси, забезпечити безперебійну роботу бізнесу та зрештою досягти підвищення ефективності управління і стабільності розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Фахівці-практики все частіше говорять про активне використання facility-менеджменту не лише як складової частини системи управління процесом, а як окремої індустрії у розвитку бізнесу. Потенціал оптимізації в Україні висвітлює німецький експерт з facility-менеджменту Б'янка Швіндль [1], яка демонструє можливості для потенційної економії комунального facility-менеджменту, підкреслює існування нагальної потреби в удосконаленні професійного менеджменту; в сфері технічного управління наголошує на суттєвій потребі в оптимізації та дослідженні потенціалу економії енергії і коштів.

Вітчизняні науковці (Л. Вітренко [2; 4], П. Волошин [3], Т. Ніколаєва [4], та ін.) все частіше віддають перевагу facility-менеджменту як одному з ефективних інструментів оптимізації ресурсів. Т. Ніколаєва та Л. Вітренко розглядають методику facility-менеджменту як базовий вид управлінської діяльності, без якого неможливе виконання всіх задач в рамках управління нерухомістю [4]. І Семчук, Г. Кукель, В. Роледерс підкреслюють вплив спеціалізованого facility-менеджменту на зменшення витрат на утримання об'єктів нерухомості з одночасним підвищенням якості обслуговування шляхом найму допоміжного персоналу, а також за рахунок економії коштів при оптовій закупівлі витратних матеріалів, продуктів харчування, будівельних матеріалів [5].

Не зважаючи на значну кількість досліджень, в Україні бракує практичних рекомендацій з питань підвищення продуктивності господарювання в умовах, коли бізнес зазнає суттєвих економічних втрат, спричинених наслідками світової пандемії.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення теоретичних засад facility-менеджменту та визначення потенціалу і перспектив його застосування в умовах економічної нестабільності, спричинених пандемією COVID-19.

Виклад основного матеріалу. Поштовхом до виникнення Facility-менеджменту в 1950-х роках стало прагнення підвищити продуктивність (ефективність) господарювання [1]. Формування професії Facility-менеджера почалося в США у 80-х роках минулого сторіччя. Американський підхід розглядає Facility-менеджмент як практику координації робочих місць з людьми в організації, яка включає основи економіки підприємства, архітектури, інженерії та управління персоналом [2]. Європейське тлумачення даного терміну опирається на цільову стратегічну програму, мета якої тримати у постійній готовності всі системи і підсистеми, відповідно до нормативно-правових вимог.

Німецькі експерти також трактують Facility-менеджмент в розрізі сукупності всіх робіт (послуг) для оптимального використання виробничої інфраструктури на основі єдиної стратегії, при цьому акцент робиться на проведенні аналізу й оптимізації усіх витрат, процесів довкола об'єкта: проведенні робіт, які не належать до основної діяльності підприємства, організації [2]. Facility-менеджмент регулює увесь життєвий цикл будівель і розглядає їх у взаємозв'язку з організацією та місцем розташування, а Facility-менеджер планує і керує процесами, що стосуються будівлі, значна увага при цьому приділяється питанням заощадження енергії та енергоефективності [1].

В країнах з розвиненою економікою відсоток працездатного населення, яке задіяно в сфері Facility досить суттєвий, наприклад в Британії ця цифра сягає 10%, причому за цим фахом можуть працювати спеціалісти з суміжних професій. Не зважаючи на активне використання в діяльності західних фірм, Facility-менежмент не має широкого розповсюдження в Україні, наразі проходить етап його становлення на вітчизняному ринку. Але все більше компаній орієнтуються на Facility-менежмент, як на новий напрямок, який має великий потенціал розвитку з питань управління інфраструктурою організації та надання необхідних їй бізнес-послуг, особливо в умовах подолання наслідків пандемії.

Згідно зі стандартами ISO, Facility-менеджмент виконує організаційну функцію, яка об'єднує людей, розміщує та налаштовує процеси всередині будівлі, з метою поліпшення якості життя людей і продуктивності основного бізнесу.

Аналіз закордонного та вітчизняного досвіду засвідчив, що фахівці-практики розглядають Facility-менеджмент як широкий спектр функцій – від охорони й електропостачання до ремонту обладнання, IT та впровадження інновацій. Facility-менеджер займається проектами розвитку інфраструктури організації від початкової стадії до стадії їх втілення з метою ефективного управління всіма службами, що забезпечують безперервну роботу.

Забезпечення організації необхідними їй бізнес-послугами все частіше будується на передачі непрофільних, але необхідних для її нормальної роботи функцій. Такий підхід дозволяє компанії-замовнику заощадити кошти на утриманні внутрішніх служб, залучити кваліфіковану високопрофесійну команду інженерів, фахівців та експертів у «вузьких» сегментах; знизити операційне навантаження і звільнити час власних співробітників, дозволити їм зосередитися на основному виді діяльності.

Сучасному керівнику необхідно володіти новими методами організації й управління, основними з яких є управління ринком чи мережею послуг; активне управління якістю і постійне вдосконалення роботи; управління фінансами з орієнтацією на ефективність організації; оптимізація ресурсів, в тому числі кадрових і часових. Інструментарій Facility-менеджменту найбільш ефективний для вирішення поставлений завдань. Керівник як стратег зобов'язаний своєчасно розпізнавати й оцінювати зовнішні чинники, котрі можуть якимось чином вплинути на діяльність організації. Керівник як лідер зобов'язаний активно шукати шляхи розвитку організації, мінімізації ризиків, аби вона не лише відповідала вимогам сьогодення, а й мала перспективи на роки вперед [5].

Серед перспективних напрямків в цій галузі виокремимо наступні:

– впровадження інновацій: автоматизація бізнес процесів, інтернет речей, великі дані, роботизація (в умовах коронакризи, наприклад, виникла нагальна необхідність у впровадженні технологій, що дозволять здійснювати організацію та контролювати роботу служб дистанційно), адаптація зарубіжного досвіду до українських реалій (зокрема якість вітчизняного технічного забезпечення та обслуговування суттєво різняться; «до сих пір не існує розмежування між експлуатацією, технічним обслуговуванням, інспекціями та періодичними перевірками, як це прийнято, зокрема, в Німеччині» [1]);

– запровадження комунального facility-менеджменту, який на кожному рівні створює можливості для потенційної економії (заощадження енергії, економія води, безпека обслуговування, посилення енергетичної безпеки, професійність надання послуг, відповідальність користувачів; збільшення терміну служби споруд і техніки завдяки профілактичному технічному обслуговуванню та ін.);

– пандемія коронавірусу змусила змістити акценти зі стандартного обслуговування в бік послуг, орієнтованих на здоров'я людей, що включає організацію безпечного робочого простору: додаткові заходи з прибирання, дезінфекцію, фільтрацію повітря, управління розподілом потоками відвідувачів та працівників в часі;

– надання пріоритету професійному facility-менеджменту, що дозволить враховувати сукупні витрати повного життєвого циклу підприємства та використовувати інструментарій для проведення розрахунків і прийняття рішень в складних умовах;

– використання аутсорсингових facility-послуг (в Україні такими послугами користуються тільки 3% компаній, в той час як в розвинених країнах його частка в загальній структурі становить близько 60%), що дає змогу знижувати операційне навантаження і звільняти час співробітників і керівників для вирішення стратегічно важливих завдань (економія на витратних матеріалах та приладах для технічного обслуговування; в умовах пандемії – організація доставки в офіс обідів на робоче місце тощо);

– перехід до інтегрованого facility-менеджменту, тобто консолідації всіх послуг в рамках обслуговування нерухомості в один довгостроковий контракт з одним провайдером послуг (єдиний оператор зацікавлений у довготривалому співробітництві, що сприяє оптимізації ресурсів клієнта).

Висновки. Отже, Facility-менеджмент є дієвим інструментом в галузі управління процесами інфраструктурного забезпечення, який несе в собі високі стандарти якості життя та роботи, надає можливості оптимізації всіх наявних ресурсів: фінансових, кадрових, часових.

Україна має великий потенціал у розвитку галузі, але варто адаптувати моделі та підходи Facility-менеджменту до потреб, можливостей та особливостей вітчизняної економіки. Епідемія означила нові тренди: підвищення відповідальності, орієнтація на автономію й незалежність від зовнішніх умов; автоматизація та застосування технологій віддаленого управління; забезпечення безпечних умов роботи; удосконалення професійного менеджменту; вживання капіталоємних заходів; впровадження енергозберігаючих технологій; розуміння необхідності переходу до інтегрованого facility-менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Б'янка Швіндль. Фасіліті-менеджмент: потенціал оптимізації в Україні. *Енергоефективність у громадах*. № 7. 2016. URL: http://eeim.org.ua/wp-content/uploads/2016/05/GIZ-EEIM-Newsletter-7-2016_UKR_web1.pdf (дата звернення: 15.09.2020).

2. Вітренко Л.О. На методичних засадах «facility management». *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин.* 2016. Вип. 34. С. 21–31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/shpebfrv_2016_34_5 (дата звернення: 15.09.2020).
3. Волошин П. Фасіліті менеджмент: потенціал і перспективи розвитку ринку. *Промисловий портал.* URL: https://uprom.info/blogs/ekspertna-dumka/fasiliti-menedzhment-potentsial-i-perspektivi-rozvitku-rinku/ (дата звернення: 01.10.2020).
4. Ніколаєва Т.В., Вітренко Л.О. Управління нерухомістю вищих навчальних закладів на методичних засадах менеджменту активів. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. Випуск 6. С. 215–220. URL: http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r/1016-nikolaeva-t-v-vitrenko-l-o-upravlinnya-nerukhomistyu-vishchikh-navchalnikh-zakladiv-na-metodichnikh-zasadakh-menedzhmentu-aktiviv (дата звернення: 25.09.2020).
5. Семчук І.В., Кукель Г.С., Роледерс В.В. Впровадження нових підходів до управління закладами охорони здоров'я в умовах ринку. *Ефективна економіка.* 2020. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7910 (дата звернення: 25.09.2020).

REFERENCES:

1. B'janka Shvindlj (2016) Fasiliti-menedzhment: potencial optymizaciji v Ukrajini [Facility management: the potential of optimization in Ukraine]. *Energhoefektyvnistj u ghromadakh,* no. 7. Available at: http://eeim.org.ua/wp-content/uploads/2016/05/GIZ-EEIM-Newsletter-7-2016_UKR_web1.pdf (accessed 15 September 2020).
2. Vitrenko L.O. (2016) Na metodychnykh zasadakh "facility management" [On the methodological basis of "facility management]. *Shljakhy pidvyshhennja efektyvnosti budivnyctva v umovakh formuvannja rynkovykh vidnosyn,* vol. 34, pp. 21–31. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/shpebfrv_2016_34_5 (accessed 15 September 2020).
3. Voloshyn P. (2018) Fasiliti menedzhment: potencial i perspektyvy rozvytku rynku. [Facility management: potential and prospects of market development]. *Promyslovyj portal.* Available at: https://uprom.info/blogs/ekspertna-dumka/fasiliti-menedzhment-potentsial-i-perspektivi-rozvitku-rinku/ (accessed 01 October 2020).
4. Nikolajeva T.V., Vitrenko L.O. (2015) Upravlinnja nerukhomistju vyshhykh navchaljnykh zakladiv na metodychnykh zasadakh menedzhmentu aktyviv [Real estate management of higher educational institutions on the methodological basis of asset management]. *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky.* Vol. 6, pp. 215–220. Available at: http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r/1016-nikolaeva-t-v-vitrenko-l-o-upravlinnya-nerukhomistyu-vishchikh-navchalnikh-zakladiv-na-metodichnikh-zasadakh-menedzhmentu-aktiviv (accessed 25 September 2020).
5. Semchuk I.V., Kukelj Gh.S., Roleders V.V. (2020) Vprovadzhennja novykh pidkhodiv do upravlinnja zakladamy okhorony zdorov'ja v umovakh rynku. [Introduction of new approaches to the management of health care facilities in market conditions]. *Efektyvna ekonomika.* No 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua (accessed 25 September 2020).

УДК 33. 05-044. 372 (477)
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-16

Пронкіна Л.І.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародного бізнесу, фінансів та обліку
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Кобеляцька А.Ю.
студентка
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Pronkina Laura
PhD in Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of International Business, Finance and Accounting
Kharkiv Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

Kobeliatska Anastasia
Student
Kharkiv Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ ОСНОВИ БАГАТОВЕКТОРНОСТІ АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL-MANAGEMENT BASIS OF MULTI-VECTORITY OF ANTI-CRISIS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовується багатовекторність антикризової діяльності як комплексу напрямів та заходів убезпечення підприємства від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників його кризових станів як цілісної господарської системи, що характеризується різноманітними напрямами та видами господарської діяльності. Розкрито, що комплексні антикризові програми підприємства повинні включати не тільки управлінські заходи, а й систему економічних, інвестиційних, маркетингових, соціальних інструментів запобігання кризовим станам та їх подолання. Обґрунтовано необхідність розроблення та впровадження антикризових програм, спрямованих на запобігання трансформації стану загрози банкрутства у реальне банкрутство підприємства.

Ключові слова: підприємство як господарська система, багатовекторність антикризової діяльності, кризи та кризовий стан підприємства, стан загрози банкрутства, реальне банкрутство, антикризовий менеджмент, антикризові програми.

АННОТАЦИЯ

В статье обосновывается многовекторность антикризисной деятельности как комплекса направлений и мероприятий обеспечения безопасности предприятия от негативного влияния внешних и внутренних факторов его кризисных состояний как целостной хозяйственной системы, которая характеризуется разнообразными направлениями и видами хозяйственной деятельности. Раскрыто, что комплексные антикризисные программы предприятия должны включать не только управленческие мероприятия, а и систему экономических, инвестиционных, маркетинговых, социальных инструментов предотвращения кризисных состояний и их преодоления. Обоснована необходимость разработки и внедрения антикризисных программ, направленных на предотвращение трансформации состояния угрозы банкротства в реальное банкротство предприятия.

Ключевые слова: предприятие как хозяйственная система, многовекторность антикризисной деятельности, кризисы и кризисное состояние предприятия, состояние угрозы банкротства, реальное банкротство, антикризисный менеджмент, антикризисные программы.

ANNOTATION

The enterprise as a business entity, first, performs a variety of economic functions, which together are aimed at meeting public demand for goods, services and works. Secondly, the company is an active subject of resource markets, forms the demand in the financial market. Third, the company is an employer that creates jobs and provides employment. Thus, the company is an active economic agent of the national economic system, the efficiency of which directly affects the state and development of the country's economy.Research on the development of a comprehensive model of anti-crisis activities of economic entities on the basis of substantiation and generalization of its theoretical and organizational and managerial principles are relevant and of practical importance. In modern theoretical and applied sources, the terms "crisis management" and "crisis management" are used as synonyms, multi-vector anti-crisis measures, which together are aimed at overcoming threats to economic security of the enterprise as a whole and each of its components not disclosed. Multi-vector is an essential characteristic of anti-crisis activity of the enterprise as a holistic economic system. Anti-crisis activity is a set of directions and measures to prevent and overcome crises, which includes: analysis of the impact of factors of the external macro- and micro-environment of the enterprise in order to develop and implement measures to ensure its adaptation to adverse external economic conditions; analysis of the internal environment of the enterprise implementation of measures for its improvement; analysis of the nature and types of crises in the enterprise as a holistic economic system - cyclical, endogenous and exogenous, general, main activities and management, etc., which is the basis for the development of effective anti-crisis programs; areas of prevention and overcoming the threat of bankruptcy of the enterprise, which combines the signs of financial crisis, solvency crisis, management crisis, transformation of bankruptcy threat into a real state of insolvency of the enterprise, not yet restored, and measures in the period of its actual bankruptcy; organizational and managerial

measures of crisis management; measures to prevent crises and overcome crisis situations; measures to protect against the threat of crisis of each type of economic activity and the functioning of the enterprise as a whole economic system.

Key words: enterprise as economic system, multi-vector anti-crisis activity, crises and crisis state of enterprise, state of bankruptcy threat, real bankruptcy, anti-crisis management, anti-crisis programs.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підприємство як суб'єкт підприємницької діяльності, по-перше, здійснює різноманітні господарські функції, що у сукупності спрямовані на задоволення суспільного попиту на товари, послуги, роботи. По-друге, підприємство є активним суб'єктом ресурсних ринків, формує попит на фінансовому ринку. По-третє, підприємство є роботодавцем, створює робочі місця та забезпечує зайнятість населення. Отже, підприємство є активним економічним агентом національної системи господарювання, від ефективності господарської діяльності якого безпосередньо залежать стан та розвиток економіки країни.

У сучасний період, що характеризується суттєвими загрозами сталій господарській діяльності підприємств, їх економічній безпеці, актуальними як для забезпечення економічної безпеки підприємств, так і для обґрунтування дієвих заходів подолання кризових явищ у національній економіці загалом є дослідження, спрямовані на розроблення комплексної моделі антикризової діяльності економічних суб'єктів на основі обґрунтування та узагальнення її теоретичних та організаційно-управлінських засад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми убезпечення підприємств від руйнівного впливу їхніх кризових станів є предметом економічних, фінансових, управлінських, юридичних досліджень, що зумовлено багатоаспектним характером їхньої господарської діяльності. Розкриттю сутності, видів, причин та наслідків криз на підприємстві, заходів запобігання кризовим станам та їх подолання присвячено дослідження зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких: О.Ю. Буцька [1], А.А. Вязовська, Л.В. Гнипа-Черневецька [2] Н.М. Давиденко [3], І.Ю. Єпіфанова [4], Л.А. Зверук, Н.О. Оранська, Ф.Х. Сафарі, О.В. Тимошенко та ін. Але в сучасних теоретичних та прикладних джерелах, по-перше, поняття «антикризова діяльність» та «антикризовий менеджмент» використовуються як синоніми, спостерігається ототожнення антикризової діяльності з антикризовим управлінням, що обмежує її зміст як необхідного складника кожного виду діяльності підприємства як господарської системи: операційної, фінансової, інвестиційної тощо. По-друге, не розкрито багатовекторність антикризових заходів, які в сукупності спрямовані на подолання загроз економічній безпеці підприємства у цілому та кожному її складнику зокрема.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є розкриття змісту та основних напрямів антикризової діяльності підприємства шляхом обґрунтування теоретичних та управлінських основ її багатовекторності як складника його господарської діяльності як цілого та її окремих видів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розроблення системи заходів антикризової діяльності підприємства повинно:

1) спиратися, по-перше, на теоретичні основи визначення та ідентифікації кризових станів підприємства, їх зовнішніх та внутрішніх причин та наслідків; по-друге, на комплексне використання в управлінні підприємством принципів та методів антикризового менеджменту;

2) охоплювати такі взаємопов'язані напрями антикризової діяльності, як запобігання кризам, що спрямовано на убезпечення підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз його сталій господарській діяльності, і подолання кризових станів на основі здійснення заходів, спрямованих на відновлення ефективності та конкурентоспроможності підприємства та їх підвищення;

3) бути комплексним та спрямованим на убезпечення підприємства від загроз та ризиків його кризових станів як цілісної господарської системи, функціонування якої є багатовекторним, охоплює багато видів та рівнів господарювання.

Підприємство є інтегративною соціально-економічною та техніко-технологічною системою, функціонування якої визначається умовами та чинниками його зовнішнього та внутрішнього середовища, нестабільність та зростання рівня ризикованості яких породжує його кризові стани. Тому важливо під час розроблення антикризових заходів ураховувати вплив чинників зовнішнього макро- і мікросередовища підприємства, формувати програми трансформації господарчих процесів із метою забезпечення їх адаптації до несприятливих зовнішніх умов його функціонування та виживання в умовах від'ємної економічної динаміки.

Зовнішнє макросередовище господарської діяльності українських підприємств у сучасний період характеризується кризовими явищами, притаманними національній економіці, що має негативний вплив на фінансові результати діяльності підприємств, падіння яких, своєю чергою, є одночасно і проявом загальної економічної рецесії, і чинником її поглиблення. Підтвердженням цього висновку є дані табл. 1.

Спираючись на дані табл. 1, слід підкреслити, що криза підприємства є складником, проявом і наслідком кризового стану економіки країни у цілому (рис. 1)

Як видно з рис. 1, кризові стани підприємств і національної економіки є взаємопов'язаними: економічна криза є чинником криз на підприємствах, поглиблення яких зумовлює накопичення негативних явищ у національній економіці.

Таблиця 1

Економічні показники стану економіки та підприємств в Україні (січень–червень 2020 р.)

№	Показники	Період	Значення показників
1.	Зміна обсягу валового внутрішнього продукту, відсотків до відповідного кварталу попереднього року, у постійних цінах 2016 р.	1-й квартал 2020 р.	-1,3
2.	Зміна обсягу валового внутрішнього продукту, відсотків до відповідного кварталу попереднього року, у постійних цінах 2016 р.	2-й квартал 2020 р.	-11,4
3.	Рівень безробіття населення віком 15–70 років (у % до робочої сили відповідного віку)	1-й квартал 2020 р.	8,6
4.	Рівень безробіття населення віком 15–70 років (у % до робочої сили відповідного віку)	2-й квартал 2020 р.	9,9
5.	Прибуток великих та середніх підприємств порівняно із січнем–червнем 2019 р., %	Січень–червень 2020 р.	- 10,1
6.	Частка збиткових підприємств, %	Січень–червень 2020 р.	36,6
7.	Зміна частки збиткових підприємств у відсотках до відповідного періоду 2019 р.	Січень–червень 2020 р.	+11,7

Джерело: складено за [5–7]

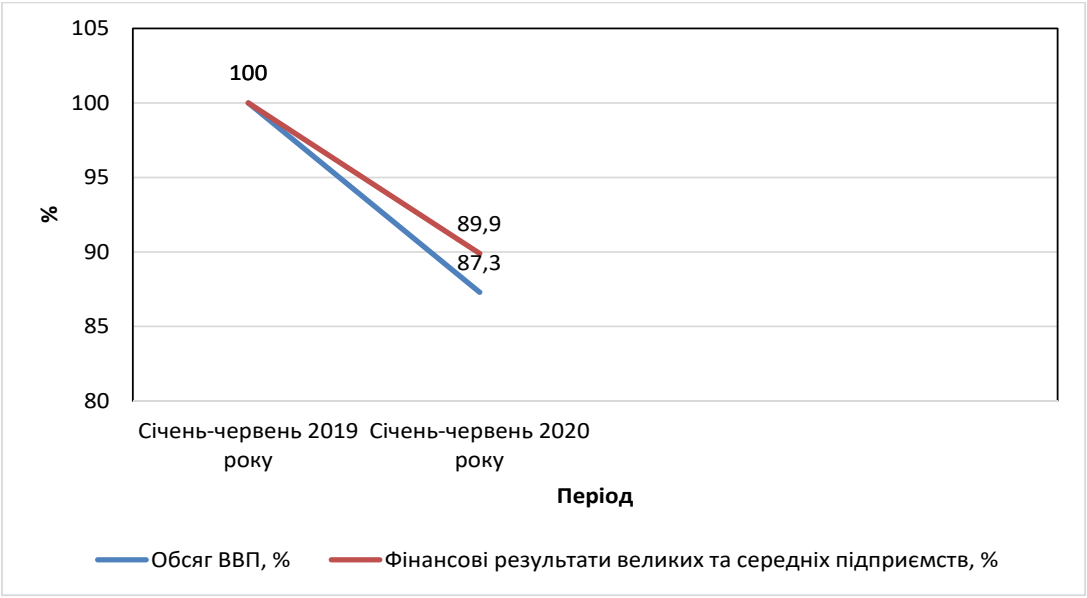


Рис. 1. Взаємозв'язок кризових станів національної економіки та підприємств

Зовнішнє мікросередовище підприємств сьогодні також є несприятливим для його господарської діяльності, оскільки економічна криза призводить до падіння доходів потенційних покупців його продукції, певних обмежень пропозиції на ресурсних ринках тощо. Кризові процеси у зовнішньому мікросередовищі підприємства мають прямий негативний вплив на його функціонування як господарської одиниці. У цей період антикризова діяльність підприємства повинна бути спрямована на збереження постійних покупців його продукції, постачальників сировини та обладнання, інших учасників його зовнішніх мереж, від яких безпосередньо залежать результати його господарської діяльності.

Антикризова діяльність підприємства повинна базуватися на глибокому та всебічному аналізі його внутрішнього середовища, елементи якого можуть бути чинниками його кризового стану. Певні складники внутрішнього середовища підприємства хоча й є залежними від нього, можуть мати негативний вплив на ефективність реалізації його функцій як суб'єкта господарювання, зумовлювати різні види криз.

Ефективна антикризова діяльність підприємства повинна базуватися на всебічному аналізі не тільки причин та чинників, а й характеру та видів його кризових станів. Діяльність підприємства охоплює взаємопов'язані процеси його функціонування та розвитку. Функціонування підприємства характеризується довготривалим періодом його життєдіяльності шляхом збереження певного рівня ефективності реалізації його функцій, його цілісності як соціально-економічної та техніко-технологічної господарської системи. Розвиток підприємства – це набуття ним нової якості, це процес змінювання функцій та складників його господарської діяльності, що є суттєвими та мають різні види

та наслідки для функціонування підприємства.

Функціонування і розвиток підприємства взаємопов'язані між собою, оскільки функціонування – основа і передумова розвитку підприємства, який, своєю чергою, призводить до суттєвих змін процесів господарювання, створюючи умови для їх оновлення на більш високому якісному та кількісному рівнях відповідно до довгострокових цілей підприємства [2].

Зазначений взаємозв'язок породжує певну циклічність функціонування підприємства, якій притаманні фази зростання та спаду, певна періодичність кризових станів як результат накопичення суперечностей функціонування та розвитку. Протягом своєї життєдіяльності, що поєднує функціонування та розвиток, підприємство проходить низку стадій життєвого циклу. Кожна із цих стадій характеризується особливостями формування його ресурсного потенціалу, досягнутими результатами функціонування. Криза як фаза циклу характеризується зниженням обсягів виробництва, зниженням прибутків та рентабельності.

Таким чином, циклічна криза є одним із природних станів життєдіяльності підприємства. Її чинниками є певні явища та процеси зовнішнього макро- і мікросередовища підприємства і його внутрішнього середовища.

Важливо підкреслити, що життєвому циклу підприємства притаманні не лише циклічні, а й інші види кризових станів, визначення яких є важливим і необхідним для обґрунтування оптимальних методів та інструментів запобігання їм та їх подолання. Основними видами кризових станів підприємства відповідно до різних критеріїв їх визначення є такі:

1. За причинами, що викликають кризи на підприємстві:

1) кризи, викликані подіями об'єктивного характеру, до яких належать певні явища та процеси зовнішнього середовища підприємства;

2) кризи, які зумовлено суб'єктивними чинниками, пов'язаними з певними явищами і процесами зовнішнього мікросередовища та внутрішнього середовища підприємства: чутки та неправдива інформація, що поширюється конкурентами, засобами масової інформації, суперечливі заяви керівника або працівника підприємства, споживача продукції тощо.

2. За належністю причин кризового стану до певного середовища підприємства:

1) ендогенні кризи, основною причиною яких є негативні явища його внутрішнього середовища – випадки внутрішніх конфліктів, вирішені або невирішені, які виходять за рамки і стають кризою репутації. Ці кризи передсім впливають на внутрішній господарський механізм підприємства та є загрозою його відносинам з організаціями, що формують його зовнішнє мікросередовище;

2) екзогенні кризи, що зумовлено явищами зовнішнього середовища підприємства: банкрутство банку, у якому підприємство обслуговувалося, криза фондового ринку, зміни в інституціональному середовищі підприємницької діяльності тощо.

3. За характером криз на підприємстві:

1) кризи звичайної діяльності підприємства як звичайні: це кризи, які можуть виникнути в будь-який час усередині компанії або поза її межами і пов'язані з чутками, конфліктами, трудовими проблемами або виникають тому, що зовні створюють відносини з третіми особами, постачальниками, клієнтами;

2) надзвичайні кризи.

4. За сферою господарської діяльності підприємства:

1) загальна криза підприємства;

2) кризи основної діяльності підприємства: виробництва, збуту, матеріально-технічного забезпечення та ін.;

3) криза управління.

Комплексною формою загальної кризи підприємства є такий його стан, як банкрутство. Слід розрізняти кризові стани підприємства, проявами яких є загроза банкрутства і банкрутство. Кризовий стан загрози банкрутства підприємства поєднує ознаки його фінансової кризи, кризи платоспроможності, кризи управління. Його подолання пов'язане зі здійсненням комплексу заходів, спрямованих на відновлення фінансових ресурсів ефективної господарської діяльності підприємства шляхом нормалізації його фінансової діяльності, грошових потоків тощо. Саме стан загрози банкрутства є об'єктом комплексу заходів антикризової діяльності підприємства. На відміну від кризового стану загрози банкрутства в економічному аспекті реальне банкрутство підприємства – це такі втрати його фінансових ресурсів, що унеможливлюють подальше фінансування його господарської діяльності та виконання прийнятих зобов'язань перед зовнішніми контрагентами та персоналом. Слід підкреслити, що неплатоспроможність може бути пов'язана: 1) з відсутністю у певний період у підприємства грошей за наявності прибутку (касова неплатоспроможність); 2) із відсутністю грошей і матеріальних цінностей за наявності збитків, що перевищують власний і запозичений капітали підприємства (балансова неплатоспроможність). Дані про рівень збитковості українських підприємств, що наведено на рис. 2, свідчать про значне зростання загрози банкрутства підприємств у сучасний період.

У юридичному аспекті банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному Кодексом України з процедур банкрутства, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури [9].

Неефективна антикризова діяльність із подолання стану загрози банкрутства може призвести до перетворення загрози на реальне банкрут-

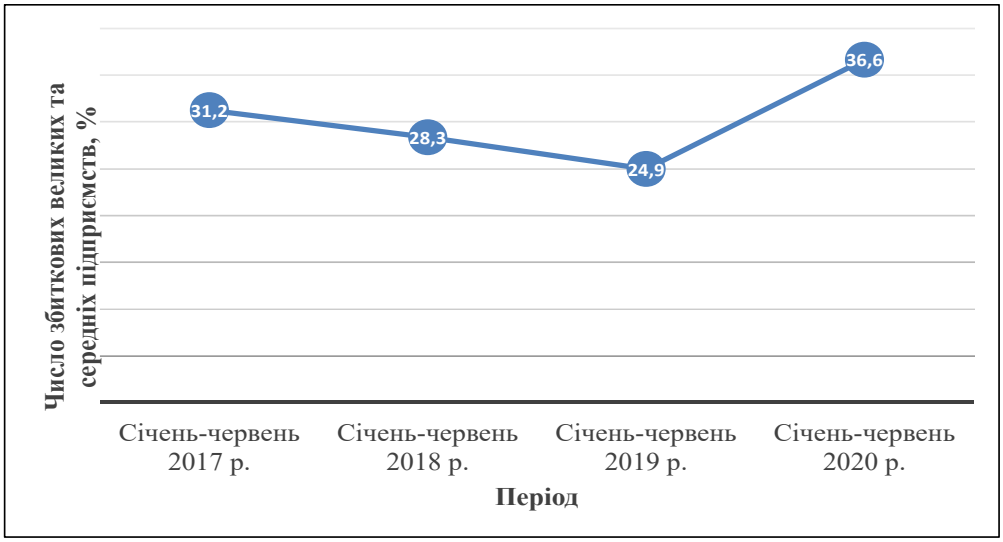


Рис. 2. Динаміка збитковості українських підприємств (січень-червень 2017–2020 рр.) [7; 8]

ство та застосування ліквідаційної процедури. У сучасний період науковцями напрацьовано масив методів запобігання трансформації загрози банкрутства у реальний стан неплатоспроможності підприємства, що не відновлюється: реінжиніринг; економічна безпека; контролінг; система раннього попередження та реагування; антикризове управління з використанням механізмів фінансової стабілізації; санація – фінансове оздоровлення підприємства; реструктуризація підприємства та ін. [10–12]. Важливо підкреслити, що їх застосування на практиці потребує всебічного обґрунтування та адаптації до конкретного підприємства та особливостей його кризового стану, рівня та виду неплатоспроможності.

Антикризова діяльність повинна спиратися на організаційно-управлінські принципи антикризового менеджменту, орієнтованого на виявлення та використання можливостей убезпечення підприємства від різних видів криз, розроблення та реалізацію стратегічних антикризових програм підприємства, мати системний характер та включати такі етапи, як діагностика кризових станів, ідентифікація виду кризи за її причинами, характером, сферою та ін., формування мультидисциплінарної команди фахівців, завданнями якої є розроблення стратегії, визначення цілей, завдань, заходів та інструментів подолання кризи, впровадження антикризових заходів та контроль їх ефективності. Організаційною структурою управління антикризовою діяльністю слід вибрати моделі управління проєктами чи матричну модель. Ефективними є використання моделі аутсорсингу персоналу, залучення зовнішніх консультантів з антикризового менеджменту тощо.

Слід підкреслити, що, по-перше, заходи подолання кризових станів різнитимуться залежно від виду криз, що проявлятиметься в антикризових програмах та заходах. По-друге, антикризова діяльність повинна бути орієнтована як на його убезпечення від кризових станів як цілісної системи, так і на безпеку окремих видів його господарської діяльності. По-третє, застосування різноманітних засобів або програм запобігання кризам та їх подолання не може стовідсотково забезпечити отримання необхідного ефекту через різні причини: форс-мажорні обставини, неповноту інформації та її перекручення, недостатній рівень кваліфікації персоналу, помилки управління тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, багатовекторність є сутнісною характеристикою антикризової діяльності підприємства як цілісної господарської системи, що зумовлена різноманітністю його цілей, функцій, видів діяльності, кризових станів та їхніх зовнішніх та внутрішніх чинників та загроз. Виходячи з багатовекторності, антикризову діяльність слід визначити як комплекс напрямів та заходів запобігання кризам та їх подолання, що, по-перше, спрямований на убезпечення всіх видів господарської діяльності підприємства, захист його економічної безпеки у цілому, по-друге, не обмежується тільки суто управлінськими діями, а включає соціально-економічні, фінансово-інвестиційні. маркетингові, правові, соціально-психологічні методи та інструменти, що є взаємопов'язаними.

Антикризова діяльність на підприємстві повинна бути багатовекторною та охоплювати: аналіз впливу чинників зовнішнього макро- і мікросередовища підприємства з метою розроблення та здійснення заходів забезпечення його адаптації до несприятливих для господарської діяльності зовнішніх умов; аналіз внутрішнього середовища підприємства, здійснення заходів його удосконалення; аналіз характеру та видів криз на підприємстві як цілісної господарської системи: циклічної, ендогенних та екзогенних,

загальної, основної діяльності й управління тощо, що є основою розроблення ефективних антикризових програм; напрями запобігання та подолання стану загрози банкрутства підприємства, що поєднує ознаки фінансової кризи, кризи платоспроможності, кризи управління, трансформації загрози банкрутства у реальний стан неплатоспроможності підприємства, що не відновлюється, та заходу у період його реального банкрутства; організаційно-управлінські заходи антикризового менеджменту; заходи запобігання кризам та подолання кризових станів; заходи убезпечення від загроз кризових станів кожного виду господарської діяльності та функціонування підприємства як цілісної господарської системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тимошенко О.В., Буцька О.Ю., Сафарі Ф.Х. Антикризове управління як передумова підвищення ефективності діяльності підприємства. *Економічний аналіз.* 2016. Т. 23. № 2. С. 187–192.
2. Гнипа-Черневецька Л.В., Вязовська А.А. Криза як об'єктивний етап розвитку підприємства. *Global international scientific analytical project.* 2011. URL: http://gisap.eu/ru/node/1416 (дата звернення: 12.10.2020).
3. Зверук Л.А., Давиденко Н.М. Антикризове управління підприємством в умовах інноваційного розвитку. *Інтернаука.* 2017. № 1. Т. 2. С. 69–75.
4. Єпіфанова І.Ю., Оранська Н.О. Сутність антикризового управління підприємства. *Економіка і суспільство.* 2016. Вип. 2. С. 265–269. URL: http://economyandsociety.in.ua/ (дата звернення: 12.10.2020).
5. Зміна обсягу валового внутрішнього продукту у 2020 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 12.10.2020).
6. Зайнятість та безробіття населення в II кварталі 2020 року. *Експрес-випуск від 24.09.2020.* URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 12.10.2020).
7. Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств за січень-червень 2020 року. *Експрес-випуск від 25.08.2020.* URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 12.10.2020).
8. Фінансові результати діяльності великих та середніх підприємств за січень-червень 2018 року. *Експрес-випуск від 23.08.2018.* URL: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2018/08/130.pdf (дата звернення: 12.10.2020).
9. Кодекс України з процедур банкрутства від 18 жовтня 2018 р. № 2597-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text (дата звернення: 12.10.2020).
10. Воронкова Т.Є., Рибальченко Н.П. Банкрутство підприємства та шляхи його подолання. *Інтернаука.* 2017. № 2. Т. 2. С. 40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2(2)__11 (дата звернення: 12.10.2020).
11. Абрамова А.С., Духніч О.В. Основні причини банкрутства підприємств України та заходи по запобіганню їх неплатоспроможності. *Молодий вчений.* 2017. № 11(51). С. 1092–1095. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/11/262.pdf (дата звернення: 12.10.2020).
12. Сукрушева Г.О., Папуцин В.М. Причини та наслідки банкрутства вітчизняних підприємств у сучасних умовах. *Економіка і суспільство.* 2017. № 9. С. 682–686.

REFERENCES:

1. Tymoshenko O.V., Butska O.Yu., Safari F.Kh. (2016) Antykryzove upravlinnia yak peredumova pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva [Anti-crisis management as a prerequisite for improving the efficiency of the enterprise]. *Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats TNEU*, vol. 23, no. 2, pp. 187–192.
2. Hnypa-Chernevetska L.V., Viazovska A.A. (2011) Kryza yak obiektyvnyi etap rozvytku pidpryiemstva [Crisis as an objective stage of enterprise development]. *Global International Scientific Analytical Project.* Available at: http://gisap.eu/ru/node/1416 (accessed 12 October 2020).
3. Zveruk L.A., Davydenko N.M. (2017) Antykryzove upravlinnia pidpryiemstvom v umovakh innovatsiinoho rozvytku [Crisis management of the enterprise in terms of innovative development]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka»,* no. 1, vol. 2, pp. 69–75.
4. Iepifanova I.Yu., Oranska N.O. (2016) Sutnist antykryzovoho upravlinnia pidpryiemstva [The essence of crisis management of the enterprise]. *Ekonomika i suspilstvo,* no. 2, pp. 265–269. Available at: http://economyandsociety.in.ua/ (accessed 12 October 2020).
5. Zmina obsiahu valovoho vnutrishnoho produktu u 2020 rotsi [Change in the volume of gross domestic product in 2020]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 12 October 2020).
6. Zainiatist ta bezrobittia naselennia v II kvartali 2020 roku [Employment and unemployment in the second quarter of 2020]. *Ekspres-vypusk vid 24.09.2020.* Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 12 October 2020).
7. Finansovi rezultaty diialnosti velykykh ta serednikh pidpryiemstv za sichen–cherven 2020 roku [Financial results of large and medium-sized enterprises for January-June 2020]. *Ekspres-vypusk vid 25.08.2020.* Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 12 October 2020).
8. Financial results of large and medium enterprises for January-June 2018 [Financial results of large and medium enterprises for January-June 2018]. *Express issue 23.08.2018.* Available at: http: //www.ukrstat.gov.ua/express/expr2018/08/130.pdf (accessed 12 October 2020).
9. Kodeks Ukrainy z protsedur bankrutstva vid 18 zhovtnia 2018 roku № 2597-VIII [Code of Ukraine on Bankruptcy Procedures of October 18, 2018 no. 2597-VIII]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text (accessed 12 October 2020).
10. Voronkova, T. Ye., Rybalchenko, N. P. (2017) Bankrutstvo pidpryiemstva ta shliakhy yoho podolannia [Bankruptcy of the enterprise and ways to overcome it]. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka», no. 2, vol. 2, pp. 39–43. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2(2)__11 (accessed 12 October 2020).
11. Abramova A.S., Dukhnich O.V. (2017) Osnovni prychyny bankrutstva pidpryiemstv Ukrainy ta zakhody po zapobihanniu yikh neplatospromozhnosti [The main causes of bankruptcy of Ukrainian enterprises and measures to prevent their insolvency]. *Molodyi vchenyi,* no. 11 (51), pp. 1092–1095. Available at: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/11/262.pdf (accessed 12 October 2020).
12. Sukrusheva H.O., Paputsyn V.M. (2017) Prychyny ta naslidky bankrutstva vitchyznianykh pidpryiemstv u suchasnykh umovakh [Causes and consequences of bankruptcy of domestic enterprises in modern conditions]. *Ekonomika i suspilstvo,* no.9, pp. 682–686.

УДК 005.336.4
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-17

Сазонова Т.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія

Федірець О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія

Пучка О.Ю.
студент,
Полтавська державна аграрна академія

Sazonova Tetiana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Poltava State Agrarian Academy

Fedirets Oleh
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Poltava State Agrarian Academy

Puchka Olena
Student,
Poltava State Agrarian Academy

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

SOCIO-PSYCHOLOGICAL METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE MODERN ORGANIZATION

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено аналізу ролі соціально-психологічних методів управління персоналом у сучасній системі менеджменту організації. Дослідження проведено через призму діяльності аграрних підприємств Полтавської області. Виявлено методи та засоби, які застосовуються в системі соціально-психологічного управління в агробізнесі на сучасному етапі розвитку. Сформовано когнітивну модель формування поведінки працівника сучасного аграрного підприємства. Встановлено чинники впливу на вибір інструментів та методів управління, зумовлені специфікою аграрної праці та сфери у цілому. Удосконалено систему соціально-психологічного управління, зокрема сформовано заходи, що мають сприяти поліпшенню соціального становища та психологічного стану працівників аграрних підприємств: проведення соціологічного дослідження на рівні підприємства, узгодження та корегування на його основі корпоративної культури, системи розвитку персоналу, системи участі та гуманізації праці тощо.

Ключові слова: соціально-психологічні методи, управління персоналом, цінності, корпоративна культура, гуманізація праці.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу роли социально-психологических методов управления персоналом в современной системе менеджмента организации. Исследования проведены через призму деятельности аграрных предприятий Полтавской области. Выявлены методы и средства, применяемые в системе социально-психологического управления в агробизнесе на современном этапе развития. Сформирована когнитивная модель формирования поведения работника современного аграрного предприятия. Установлены факторы влияния на выбор инструментов и методов управления, обусловленные спецификой аграрного труда и сферы в целом. Усовершенствована система социально-психологического управления, в частности сформированы мероприятия, которые должны способствовать улучшению социального положения и психологического состояния работников аграрных предприятий: проведение социологического исследования на уровне предприятия, согласование и корректировка на его основе корпоративной культуры, системы развития персонала, системы участия и гуманизации труда и тому подобное.

Ключевые слова: социально-психологические методы, управление персоналом, ценности, корпоративная культура, гуманизация труда.

ANNOTATION

Socio-psychological methods of personnel management are an integral part of the organization's management. They help to improve not only the performance of personnel, but also the moral and psychological climate in the team. At the same time, insufficient attention is paid to these methods of management at the current stage of the functioning of enterprises. The leaders and managers of modern agrarian enterprises believe that priority should be given to economic and administrative methods. But these methods do not bring moral or psychological satisfaction to the personnel. This article is devoted to the analysis of the role of socio-psychological methods of personnel management in the modern management system of agricultural enterprises. The research was carried out on the basis of the analysis of the activity of agricultural enterprises of the Poltava region. In the course of the research, the methods and means used in the system of social and psychological management in agribusiness were identified. A cognitive model of the employee's behavior formation of a modern agricultural enterprise was presented. The factors of influence on the choice of tools and management methods, due to the specifics of agricultural labor and the sphere as a whole, have been established. An attempt was made to improve the system of social and psychological management. Measures have been taken to improve the social status and psychological state of workers in agricultural enterprises. Among them are: conducting a sociological study at the enterprise level, agreeing and adjusting on its basis corporate culture, personnel development systems, systems of participation and humanization of labor, and the like. The system of proposals also includes: cultivation of the value of «professio-

nalism in everything», a variety of work activities, the use of a project approach to motivate the development and personal growth of managers of different levels. Project management is able not only to increase the motivation for achievement, but also to fulfill the function of uniting personnel. In modern conditions, it is necessary to ensure the effectiveness of communications in the middle of the organization, as well as to carry out the organization's activities on the basis of social responsibility.

Key words: socio-psychological methods, personnel management, values, corporate culture, humanization of labor.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На якість менеджменту сучасної організації значний вплив здійснюють соціально-психологічні методи управління. Вони створюють основу для ефективного управління персоналом організації, адже базуються на сприйнятті трудових ресурсів як головного ресурсу. Дана група методів спрямована на розкриття потенціалу працівників, звертаючись при цьому до індивідуальних потреб працівника передусім як особистості. Соціально-психологічні механізми закладені в основу корпоративної культури, а отже, в основу корпоративного управління у цілому. Таким чином, удосконалюючи систему соціально-психологічних методів управління персоналом, менеджмент організації вдосконалює всю систему корпоративного управління. Разом із тим сучасні керівники, особливо аграрних підприємств, надають перевагу адміністративним та економічним методам управління, майже ігноруючи соціально-психологічні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню природи, особливостей застосування соціально-психологічних методів управління присвячено праці І.О. Баклицького [1], Т.В. Дуткевич [2], М. Герхардт, Д. Фрей, П. Фішер [3], Л.Е. Орбан-Лембрик [4], В.А. Рульєва [5], Є.І. Ходаківського [6], Т.О. Сазонова [7–9], О.І. Воронова [10] та ін. Усі дослідники схиляються до того, що соціально-психологічні методи є важливими методами управління, а в умовах невизначеності та нестабільності – найдієвішими. Вони є системотворчими; одночасно комплексними та індивідуалізованими; головне – передбачають застосування ситуаційного підходу до їх застосування. Разом із тим дані методи мають специфіку застосування в контексті діяльності підприємств різних галузей. Зокрема, специфіка зайнятості в аграрній сфері накладає власний відбиток на систему застосування досліджуваних методів управління. Даному аспекту менеджменту, на нашу думку, приділено недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою дослідження є виявлення особливостей застосування соціально-психологічних методів в аграрних підприємствах у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Соціально-психологічні методи управління спрямовані на особистість працівника, у першу чергу він розглядається як особистість, зі своїм світосприйняттям та потребами. Дана група методів має сформувати у кожного окремого працівника почуття потрібності, причетності, приналежності, вагомості та поваги. Перелічені почуття дають можливість відчувати психологічний комфорт від трудової діяльності в конкретній організації. Серед переваг застосування поміркованої системи соціально-психологічних методів управління персоналом можна зазначити такі: формування сприятливого морально-психологічного клімату в організації; дієві вдосконалення системи морального стимулювання та заохочення, мотивації у цілому; підвищення рівня лояльності персоналу; зниження конфліктності та підвищення ефективності системи управління конфліктами у цілому; формування та впровадження, закріплення бажаних ціннісних орієнтацій, соціальних, етичних норм поведінки; зростання рівня соціальної відповідальності організації і, як наслідок, поліпшення власного іміджу; сучасне управління поведінкою персоналу. Адекватна індивідуальним особливостям функціонування організації та її працівників система соціально-психологічних методів завжди сприяє розкриттю творчого потенціалу персоналу, стимулює зростання інноваційності та креативності. Прагнучи закріпити позитивний психологічний досвід, людина намагається повторювати поведінку, яка призвела до його отримання, та перевершувати себе, адже гормони щастя від пережитих досягнень заряджають її позитивною енергією, енергією звершень. Отже, когнітивну модель формування поведінки персоналу можна зобразити так (рис. 1).

Визначивши очевидні переваги застосування соціально-психологічних методів, проаналізуємо стан їх застосування в аграрних підприємствах Полтавської області.

Нами було досліджено п'ять аграрних підприємств однакового розміру та рівня прибутковості, але розташованих у різних районах Полтавської області. Результати дослідження представлено в табл. 1.

Таким чином, середній бал застосування соціально-психологічних методів управління в досліджуваних підприємствах знаходиться на низькому рівні: переважає рідке їх застосування (2,4 бали) або наведені методи застосовуються на рівні 47,8%. Негативним є відсутність практики застосування методів гуманізації праці у досліджуваних організаціях, що підтверджується, зокрема, відсутністю практики залучення працівників до управління та заохочення в них ініціативності, креативності та творчості. Керівництво пояснювало це специфікою аграрної праці, але ми не погоджуємося із цим поясненням. Скоріше це звичка, а також простежується звичка застосування адміністративних та економічних методів управління.

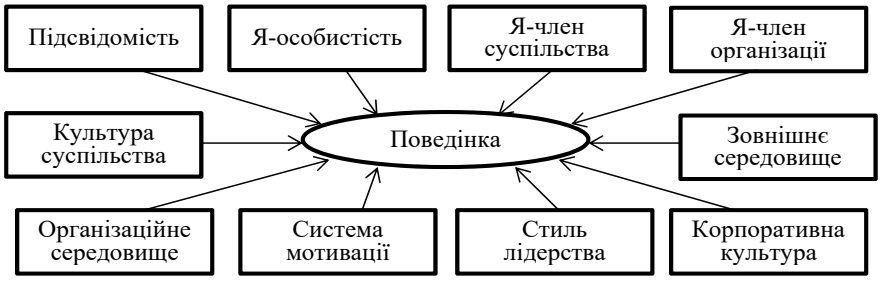


Рис. 1. Когнітивна модель формування поведінки працівника аграрного підприємства (власна розробка)

Середовище, в якому функціонують аграрні працівники, його ретроспектива та культура створюють такі соціальні наслідки для них: низький рівень поінформованості відносно власних економічних та соціальних прав, неефективне використання праці під час сезонних простоїв, значна частка безробітних у сільській місцевості зумовлює втрату працівниками власної конкурентоспроможності, не сприяє їх розвитку, а сприяє міграції та зміні фаху; молоді спеціалісти – випускники аграрних закладів вищої освіти не виявляють сильного бажання поповнити ряди працівників аграрного підприємства (дисбаланс вимог, складності та винагороди); висока мотивація праці супроводжується високою напруженістю праці лише у сезонні піки, які формують основний заробіток працівника, в інші періоди мотивація низька; систематичне прагнення до розвитку відсутнє, з'являється лише в періоди інноваційних сплесків (закупівля нової техніки, вирощування нових видів сільськогосподарських культур, порід худоби та птиці, введення нових технологій тощо) як необхідність, зумовлена відсутністю альтернативної зайнятості у місцевості проживання.

Для створення у аграрних працівників інтересу до розвитку, навчання та ефективної зайнятості, на нашу думку, доцільно приділити увагу створенню та налагодженню функціонування несільськогосподарських видів діяльності в сільській місцевості, серед яких: заготівля деревини та дерево обробіток, будівництво та виготовлення будівельних матеріалів, ремесла

Таблиця 1

Практика застосування соціально-психологічних методів управління в аграрних підприємствах Полтавської області

Соціально-психологічний метод	Застосування, + /-	Частота застосування
Соціальне прогнозування	+	2
Соціальне планування (реалізується через план соціального розвитку – наголос на вдосконалення умов праці, поза увагою – удосконалення соціальної структури, підвищення життєвого рівня, розвиток самоуправління)	+	3
Соціальна організація (реалізується лише через трудову організацію, соціальній упорядкованості не приділяється належна увага)	+	4
Соціальне регулювання (реалізується через удосконалення соціальних відносин, підтримку соціальної справедливості)	+	2
Соціальний контроль (реалізується шляхом застосування суспільних норм: юридичних, суспільних, норм моралі, а також соціальних санкцій – перевага надається неформальним)	+	4
Моральне стимулювання (реалізується через організаційне стимулювання та суспільне визнання)	+	3
Моральні цінності (колективні та особистісні)	+	3
Моральна культура (культура почуттів, поведінки, мислення, моральні принципи тощо)	+	2
Професійна етика	+	3
Ділова етика	+	4
Особистісна етика	+	3
Гуманізація праці	-	-
Застосування психологічних впливів (перевага надається переконанню та примусу, наслідуванню, спонуканню, рідше – проханню, похвалі, майже ніколи – залученню)	+	3
Професійний відбір та навчання	+	2
Задоволення професійних інтересів	+	2
Залучення працівників до процесу управління	-	-
Заохочення творчості, ініціативності, креативності	-	-
Заохочення самостійності	+	3
Середній бал застосування	х	2,4

Примітка: частота застосування (шкала): 1 – майже ніколи, 2 – рідко, 3 – час від часу, 4 – часто, 5 – на постійній основі.

різних видів, заготівля, переробка дикорослих лікарських трав, плодів, розвиток обслуговуючої інфраструктури (перукарні, ремонт одягу, пекарні тощо).

Система наших топ-10 пропозицій удосконалення соціально-психологічного управління на рівні аграрного підприємства полягає у такому:

1) проведення соціологічного дослідження в рамках організації. Воно має включати проведення мотиваційного моніторингу, виявлення ціннісних орієнтації працівників, рівня їхньої лояльності, задоволеності працею, конфліктності, а також визначення причин конфліктів. Без проведення даних досліджень досягти ефективності майбутніх удосконалень майже неможливо. Для проведення дослідження та аналізу отриманих даних доцільно залучити фахівців. Вигідним у цьому плані буде співробітництво із закладами вищої освіти. Отримання вказаних послуг у цьому разі буде дешевшим і не гіршим за якістю порівняно з аналогічною послугою, отриманою від консалтингової фірми. Для виконання вказаного завдання можливим є залучення здобувачів вищої освіти (у рамках проходження ними виробничої, переддипломної практики). Вони можуть виконувати технічну роботу, групування даних, обробку отриманої інформації, а висновки мають бути сформовані спеціалістом (викладачем). Підприємство, отримуючи замовлені результати соціального моніторингу, може також «придивитися» для себе молоді кадри та оцінити їх, з огляду на можливу перспективу працевлаштування;

2) удосконалення на основі дослідження корпоративної культури. Для розроблення проєкту з удосконалення також можна звернутися до аутсорсингу. Персонал досліджуваних аграрних підприємств не зміг озвучити цінності підприємства (лише керівництво), вони висловлювали власне бачення («Я вважаю...»), але цінності організації – це основа її діяльності та відносин усередині неї та поза її межами. Персонал має чітко усвідомлювати цінності організації. Ритуали, лише пов'язані з початком сівби та збором урожаю, спрямованих виключно на персонал, не виявлено (окрім привітання з 8 Березня). Тимбілдингові заходи майже не практикуються. Стиль керівництва не збагачений соціально-психологічними методами, як уже зазначалося. Управління конфліктами проводиться за навіюванням, конфліктологічна культура менеджерів на низькому та середньому рівнях, спеціальними знаннями в даній сфері вони не володіють. Таким чином, основні напрями вдосконалення корпоративної культури аграрних підприємств вже визначені та мають бути доповнені після комплексного аналізу;

3) для забезпечення задоволення потреби у визнанні та повазі у персоналу та культивування цінності «професіоналізм в усьому» доцільно розвивати інститут наставництва. Зробити його не зобов'язанням, а визнанням, підкріплюючи моральними та матеріальними стимулами;

4) практикувати ротацію кадрів як спосіб збагачення праці та пошуку шляхів підвищення ефективності праці персоналу. Але даний процес має бути зрозумілим працівникам та не визивати активний супротив;

5) керівникам різних рівнів періодично доцільно доручати реалізацію нових проєктів. Вони мають виконувати комплексну функцію: урізноманітнювати працю менеджера, збільшувати відповідальність та мотивацію досягнення, стимулювати розвиток, задовольняти потребу у визнанні, приналежності та самовираженні, «підтягувати» до рівня задоволення цих же потреб підлеглих – членів команди, виконуючи, крім цього, тимбілдингову функцію;

6) формувати відповідальний, дисциплінований колектив із високим рівнем самоорганізації та контролю, взаємопідтримки. Зокрема шляхом застосування оцінки за методикою «360°», системи розвитку персоналу;

7) забезпечити прозорий та швидкий обмін інформацією, особливо позитивною: у період кризи, як ніколи, працівникам необхідно чути добрі новини, відчувати причетність до успіху, загальних справ організації; проблеми організації мають також вирішуватися разом. Поділ перемог та проблем зближує керовану та керівну ланки організації. Даний моральний метод має бути підкріплений матеріальним – участю у прибутках організації, інакше персонал відчуватиме себе використаним. Лише поєднання морального та матеріального стимулювання зростання ефективності, результативності праці працівника, його компетентнісного зростання здатне закріпити бажаний для керівництва поведінковий результат. У персоналу в цьому разі зростає рівень лояльності до організації та формується стійке прагнення подальших досягнень, відповідно, формується чіткий вектор розвитку працівника;

8) підтримувати ініціативність, що відображається в конструктивних та обґрунтованих пропозиціях (як доповнення до попередньої рекомендації). Помітивши позитивну тенденцію в системі «конструктивна пропозиція – винагорода (моральна, матеріальна)», працівники бажатимуть і собі отримати «шматочок слави» та намагатимуться винаходити елементи вдосконалення у власній діяльності, сфері. Ситуація здорової конкуренції є корисною як для керівників, так і для підлеглих;

9) практикувати збори у форматі «керівник підприємства – підлеглі». Основна мета – створити середовище прямого обміну інформацією, ефективного зворотного зв'язку. Керівник може отримати не перекручену, без комунікаційних «шумів» інформацію. Персонал відчуває власну значимість для топ-керівництва, а отже, й приналежність до організаційної системи;

10) відносини всередині організації та поза нею будувати на основі принципів корпоративної соціальної відповідальності. До низки проєктів, презентуючих політику соціальної відпо-

відальності організації, залучати персонал. При цьому, на нашу думку, доцільно іноді його розмежовувати задля отримання більш «концентрованого» морального та соціального задоволення працівників від власного внеску, гордості та вдячності керівництву за те, що стимулювало появу цих позитивних відчуттів у індивіда. Чим більше учасників, тим складніше визначити власний внесок, тим не визначеніший психологічний результат.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, соціально-психологічні методи управління не втрачають власної актуальності в сучасному управлінні. Механізм їх застосування та вдосконалення системи у цілому стає можливим унаслідок проведення комплексного соціологічного дослідження та діагностики корпоративної культури на мікрорівні. Досліджувані методи управління, незважаючи на специфіку їх застосування в різних галузях, створюють умови гуманізації праці, викликають у працівників моральне та психологічне задоволення від трудової діяльності. У подальшому доцільно приділити увагу дослідженню інноваційного інструментарію реалізації соціально-психологічних методів управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баклицький І.О. Психологія праці : підручник. Київ : Знання, 2008. 655 с.
2. Дуткевич Т.В., Савицька О.В. Практична психологія : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 256 с.
3. Gerkhardt M., Frey D., Fischer P. The human factor in change processes: Success factors from a socio-psychological point of view. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-540-77495-2_2 (дата звернення: 27.09.20)
4. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління : посібник. Київ : Академвидав, 2003. 568 с.
5. Психологія управління : навчальний посібник / наук. ред. Є.І. Ходаківський. Київ : ЦУЛ, 2009. 608 с.
6. Рульєв В.А., Гуткевич С.О., Мостянська Т.Л. Управління персоналом : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2012. 310 с.
7. Сазонова Т.О., Сиротюк А.П., Вигівська І.А. Управління конфліктами як складова стратегії управління поведінкою персоналу. *Інфраструктура ринку.* 2018. № 23. С. 148–153. URL: http://www.market-infr.od.ua (дата звернення: 22.09.20).
8. Сазонова Т.О., Федірець О.В. Стратегічне значення проєктування інноваційної поведінки персоналу сучасної організації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство».* 2016. Вип. 7. Ч. 3. С. 59–63.
9. Сазонова Т.О., Єріна В.В. Роль психологічних методів управління у формуванні ефективної діяльності підприємства. *Економічний форум.* 2020. № 1 (1). С. 103–109.
10. Воронов О.І. Прийняття управлінських рішень в індетермінованих умовах у сфері державної служби: соціально-психологічний аспект : дис. … доктора наук з державного управління ; Національна академія державного управління при Президентові України. Київ, 2018. URL: http://academy.gov.ua/pages/dop/135/files/87de813e-3874-40ca-9871-72557b146699.pdf (дата звернення: 24.09.20).

REFERENCES:

1. Baklycjkyj I.O. (2008) Psykhologhija praci [Psychology of labor]. Kyiv : Znannja, 655 p. (in Ukrainian)
2. Dutkevych T.V., Savycjka O.V. (2010) Praktychna psykhologhija [Practical psychology]. Kyiv : Centr uchbovoji literatury, 256 p. (in Ukrainian)
3. Gerkhardt M., Frey D., Fischer P. (2008) The human factor in change processes: Success factors from a socio-psychological point of view. Available at: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-540-77495-2_2
4. Orban-Lembryk L.E. (2003) Psykhologhija upravlinnja [Management psychology]. Kyiv : Akademvydav, 568 p. (in Ukrainian)
5. Khodakivsjkyj Je.I. (2009) Psykhologhija upravlinnja. [Management psychology]. Kyiv : CUL, 608 p. (in Ukrainian)
6. Ruljjev V.A., Ghutkevych S.O., Mostjansjka, T.L. (2012) Upravlinnja personalom [Personal Management]. Kyiv : Kondor, 310 p. (in Ukrainian)
7. Sazonova T.O., Syrotjuk A.P., Vyghivsjka I.A. (2018) Upravlinnja konfliktamy jak skladova strateghiji upravlinnja povedinkoju personalu. [Conflict management as a structure of staff management by personnel behavior]. *Infrastruktura rynku,* no. 23, pp. 148–153. Available at: http://www.market-infr.od.ua (in Ukrainian)
8. Sazonova T.O., Fedirets O.V. (2016) Strateghichne znachennja proektuvannja innovacijnoji povedinky personalu suchasnoji orghanizaciji [Strategic importance design of personal's innovative conduct in modern organization]. *Naukovyj visnyk Uzhghorodsjkogho nacionaljnogho universytetu : Cerija: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo.* Uzhghorod: Gheljvetyka, Vyp. 7. Ch. 3. Pp. 59–63. (in Ukrainian)
9. Sazonova T.O., Jerina V.V. (2020) Rolj psykhologhichnykh metodiv upravlinnja u formuvanni efektyvnoji dijaljnosti pidpryjemstva [The role of psychological management methods in the formation of effective enterprise]. *Ekonomichnyj forum,* no. 1 (1), pp. 103–109. (in Ukrainian)
10. Voronov O.I. (2018) Pryjnjattja upravlinsjkykh rishenj v indeterminovanykh umovakh u sferi derzhavnoji sluzhby: socialjno-psykhologhichnyj aspect [Management decisions in indeterminate conditions in the field of civil service: socio-psychological aspect]. (Ph.D.Thesis) Kyiv: Nacionaljna akademija derzhavnogho upravlinnja pry Prezydentovi Ukrajiny. Available at: http://academy.gov.ua/pages/dop/135/files/87de813e-3874-40ca-9871-72557b146699.pdf (in Ukrainian)

УДК 338.31
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-18

Толпигін О.П.
здобувач
Національного технічного університету
«Дніпровська політехніка»

Tolpygin Oleksiy
Degree Seeking Applicant
Dnipro University of Technology

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ СТАНДАРТІВ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

EUROPEAN EXPERIENCE OF STANDARTIZATION TO ENHANCE THE ENERGY SAVINGS AT ENTERPRIZES: LESSONS FOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття досліджує переваги і вади діючого на теперішній час механізму стимулювання енергозбереження та енергоефективності у секторі будівель в Україні. Здійснено порівняльний аналіз заходів енергетичної політики у сфері енергозбереження та енергоефективності та їхньої результативності в ЄС та Україні, виокремлено недоліки і слабкі ланки діючого нормативно-правового поля у сфері енергоефективності сектору будівель. Досліджено роль інституційних чинників (стандарти, нормативно-правове регулювання у сфері енерговикористання, інвестиційне середовище, механізми державно-приватного партнерства, державної підтримки, зрілість ринку енергоефективності). Базуючись на цьому, вироблено основні заходи енергетичної політики, які мають за мету подальшу реалізацію потенціалу енергозбереження у цьому секторі та одночасного покращення економічних показників діяльності підприємств-споживачів енергоносіїв.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, стандартизація, енергоресурси, кращі практики політики енергоефективності.

АННОТАЦИЯ

Статья исследует преимущества и недостатки действующего в настоящее время механизма стимулирования энергосбережения и энергоэффективности в секторе зданий в Украине. Осуществлен сравнительный анализ мер энергетической политики в сфере енергозберження и энергоэффективности и их результативности в ЕС и Украине, выделены недостатки и слабые звенья действующего нормативно-правового поля в сфере энергоэффективности сектора зданий. Исследована роль институциональных факторов (стандарты, нормативно-правовое регулирование в сфере энергопотребления, инвестиционная среда, механизмы государственно-частного партнерства, государственной поддержки, зрелость рынка энергоэффективности). На этой основе выработаны основные мероприятия энергетической политики, имеющие целью дальнейшей реализации потенциала энергосбережения в этом секторе и одновременном улучшении экономических показателей деятельности предприятий-потребителей энергоносителей.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, стандартизация, энергоресурсы, лучшие практики политики энергоэффективности.

ANNOTATION

The article investigates the advantages and disadvantages of the current mechanism for stimulating energy saving and energy efficiency in the building sector of Ukraine. The planning of the economic development of enterprises should consider the growing role of energy saving and energy efficiency which are closely related to the opportunities for the investments and other financing for the implementation and intensification of energy efficiencyat the enterprises.Concerning the innovational activity of the enterprises, the standardizationis considered to be the source of competitive advantages in the market. Regular review and the update of the standards improves the product and strengthens production technology. The slowing down the energy efficiency measures in buildings is caused by such two reasons: first, the insufficiency of the financing mechanism and the second, the peculiarities of preparation of energy efficient investment projects based on the current legal framework and, accordingly, the justification of return on investment (loans). At present, Ukraine's regulatory framework for energy efficiency of buildings and structures lags far behind EU standards and its structure is quite difficult to update and make the necessary changes. The comparative analysis of energy policy measures in the field of energy saving and energy efficiency and the efficiency of such state policy in the EU and Ukraine, highlights the strengths and weaknesses of the current regulatory framework in the field of energy efficiency of the building sector. The role of institutional factors (energy and standardization policy, legal regulation of the energy use, the investment climate, the mechanisms of public-private partnership, state support, ESCO-mechanisms, the maturity of the energy efficiency market) is studied. On this basis, developed are main energy policy measures, aimed at the further realization of the energy saving potential in buildings sector and, at the same time, at the improvement of the economic performance of the enterprises – energy consumers and the improvement of their energy balances.

Key words: energy saving, energy efficiency, standardization, energy resources, best practices of energy efficiency policy.

Постановка проблеми. Вимогами Четвертого енергетичного пакету «Чиста енергія для всіх європейців» (набув чинності у 2019 р.) є формування законодавчих ініціатив на виконання загальної обов'язкової цілі з енергоефективності: підвищити енергоефективність щонайменше на 32,5% до 2030 року. Прийняті Директива про енергоефективність будівель (ЄС) 2018/844 та Директива про енергоефективність оновлена (ЄС) 2018/2002) формують ще більш суворі вимоги до стандартів енергоефективності. І хоча імплементація цього енергопакету для України поки не на часі, необхідне врахування його вимог на перспективу. Особливо це стосується сфери стандартизації та сертифікації сфери енерговикористання. Удосконалення системи

державних стандартів у сфері енергозбереження та енергоефективності відповідно до європейських вимог є потужним інституційним важелем інтенсифікації процесів енергозбереження, адже серед основних завдань стандартизації та нормування – «забезпечення оптимального використання природних ресурсів, сировини, матеріалів, праці» [1].

У зарубіжних країнах і, насамперед, у державах Європейського Союзу за останні роки напрацьовано багатий досвід щодо послідовного впровадження заходів і механізмів з підвищення енергоефективності з опорою на економічні стимули. В Україні економічно доцільний і технічно досяжний потенціал енергозбереження у секторі будівель залишається значним і потребує удосконалення механізмів стимулювання енергозбереження у цьому секторі. Потенціал економії електроенергії в будинках і спорудах дорівнює 50 – 65 %, а теплової енергії – 50 %. У порівнянні з країнами ЄС, витрати енергії для опалення в Україні є у 2-3 рази вищими (клас будівель F, E).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Механізм енергозбереження передбачає в собі організаційно-інституційні та економічні заходи як на макро-, мезо- і мікрорівні. Так, Н. Валінкевич та А. Данкевич вивчили інституційну структуру підтримки енергоефективних проектів у сфері будівель, засновану на функціях управління. Базовими елементами цієї структури є: орган управління і контролю – міністерство, комітет, департамент, фінансовий орган – Фонд енергоефективності та громадські організації, дотичні до сфери будівництва та енергоефективності [2].

Досліджено, що зменшення питомої енергомісткості може мати місце як унаслідок загальних аспектів підвищення енергоефективності в економіці, наприклад, технологічного прогресу або скорочення тіньового сектору, так і завдяки цільовому фінансуванню проектів у сфері енергозбереження та енергоефективності [3]. Отже, планування розвитку підприємств з урахуванням зростаючої ролі процесів енергозбереження та енергоефективності тісно пов'язане з інвестиційними можливостями реалізації та інтенсифікації таких процесів на підприємствах. При цьому, вагомою є роль інституційних чинників (стандарти, нормативно-правове регулювання у сфері енерговикористання, інвестиційне середовище, механізми державно-приватного партнерства, державної підтримки впровадження енергоефективних технологій, зрілість ринку енергоефективних технологій і послуг тощо).

Стандарти в інноваційній діяльності розглядаються дослідниками як джерело конкурентних переваг на ринку. Регулярний перегляд і оновлення стандартів поліпшує продукт та підсилює виробничу технологію. Згідно з дослідженням Німецького інституту стандартизації, стандартизація необхідна та часто складає базис для успішної інновації, все частіше має місце на все більш ранніх виробничих стадіях і, більше того, на макрорівні є необхідною передумовою для становлення циркулярного типу економічного зростання шляхом встановлення стандартів на матеріали і продукти щодо можливостей їхньої вторинної переробки та матеріали і продукти, виготовлені зі вторинної сировини, а також через більшу готовність прийняття у вжиток суспільством продуктів вторинної переробки [4].

І. Каетано дослідила взаємозв'язок між стандартизацією та інноваційністю і розглядає інновацію «як пріоритетний об'єкт стандартизації, при чому не лише як допоміжну сферу інтегрованих систем управління, а специфічну сферу, що охоплює широкий спектр видів діяльності» та підкреслює, що «стандартизація здатна підсилити здатність компаній акумулювати, застосовувати і трансформувати знання у вартість (цінність)» [5].

Формулювання цілей статті. Стратегічне управління у сфері енергозбереження та енергоефективності є вагомим фактором удосконалення енергетичного балансу як держави у цілому, так і окремого підприємства-споживача енергоресурсів. Тому, законодавство у сфері енергоефективності Європейського союзу та кращі практики впровадження політики енергоефективності [6] апробовані як найефективніші механізми досягнення довгострокового прогресу в сфері ефективності енергоспоживання, а особливо у секторі будівель.

Отже, основною метою статті є дослідження передумов ефективності механізму фінансування заходів із підвищення енергоефективності у секторі будівель в Україні на основі кращих практик ЄС.

Виклад основного матеріалу. Німецький дослідник Й. Кальс в своїй роботі [7] виділяє наступні типові стратегії, які можуть бути застосовані для стратегічного моделювання системи енергозбереження на підприємстві:

– пасивна стратегія – відсутнє систематичне планування, а управління енергозбереженням не розглядається в якості окремого об'єкта впливу. Завдання формування енергетичної політики та застосування міжнародних стандартів енергозбереження не є актуальними для підприємства, а скоріше є допоміжними при пошуку шляхів виживання підприємства в умовах підвищеної конкуренції;

– стратегія максимізації прибутку в короткостроковому періоді – впровадження заходів енергозбереження з відносно невеликим терміном окупності та високою віддачою. Стратегія орієнтується на рішення, які вже показали свою ефективність, є в більшій мірі стандартизованими і перевіреними, а їх впровадження не призводить до додаткових проблем у вигляді додаткового навчання співробітників, підвищення ефективності впровадження нових технологій. Заходи з низькою прибутковістю не розглядаються;

– стратегія максимізації прибутку в довгостроковому періоді передбачає серйозне ро-

зуміння ринку цін на енергоносії та розвитку технологій, керівництво бере до уваги енергозберігаючі проекти з великими термінами окупності інвестицій. Відповідні заходи (наприклад, впровадження нових електричних станцій або теплообмінників) можуть мати терміни реалізації у кілька десятиліть;

– стратегія реалізації всіх інвестиційно привабливих заходів має за мету застосування всієї сукупності можливих заходів у сфері оптимізації енергоспоживання, що мають позитивний економічний ефект як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі;

– максимальна стратегія припускає, що навіть цілі підприємства можуть зазнавати зміни в інтересах енергозбереження та охорони клімату. Підприємство приєднується як до прикладних досліджень в галузі енергоефективності, які мають великий термін окупності, так і до фундаментальними дослідженнями, наприклад, в галузі альтернативної енергетики.

В Україні наразі найбільш поширеними є пасивна стратегія, через те, що вона не потребує великих витрат та дозволяє отримати результат за дуже короткий термін, та стратегія максимізації прибутку в короткостроковому періоді, тому, що заходи цієї стратегії, такі як термомодернізація, впровадження альтернативних джерел енергії, впровадження рекуперації, легше обґрунтувати при отриманні кредитів та ці заходи дозволяють досить швидко отримати результат та повернути вкладені кошти.

Для реалізації стратегій максимізації прибутку в короткостроковому та довгостроковому періодах потрібно або використовувати власні кошти підприємства, або залучати кредити. Разом із тим, кредитні ресурси в Україні є надто дорогими (значення середньозваженої вартості капіталу (WACC) в Україні становить 15,7% при значенні 7,5% у країнах ОЕСР та 10% у світі в цілому [8]), а їх залучення на термін більше 5 років є складним через підвищення банківських вимог в рамках процедур KYC та AML. Можливості залучення грантової допомоги міжнародних донорів обмежені, а власних коштів підприємствам часто бракує. Особливо фінансової підтримки потребує середній та малий бізнес, оскільки його можливості пошуку коштів для енергоефективних проектів є найбільш обмеженими. Кошти на підтримку енергоефективних проектів могли б залучатись за рахунок надходжень від сплати екологічного податку, зокрема, за викиди CO^2-еквіваленту, який за період 2018-2019 рр. зріс у 24 рази.

Проте, з 2019 р. відповідні надходження зараховуються до загального фонду Державного бюджету, а отже, можуть спрямовуватись на будь-які потреби держави (наприклад житлово-комунальні субсидії), а не на попередження майбутньої шкоди від надмірного енергоспоживання промислових підприємств. Найбільш дієві ринкові механізми, як, наприклад, система торгівлі квотами на викиди парникових газів наразі знаходиться лише на початковій стадії розробки, а отже не може розглядатися, як інструмент стимулювання енергоефективності для промисловості в коротко-та середньостроковій перспективі.

У 2011 р. Міжнародна організація зі стандартизації ввела в дію стандарт ISO 50001 «Енергетичний менеджмент». Вже більше 30 українських компаній та організацій отримали сертифікат стандарту ISO 50001. Серед них переважно представники крупного бізнесу, зокрема металургійні підприємства холдингу Метінвест, підприємства холдингу Інтерпайп, підприємства холдингу Ферреспо тощо.

Однак, наразі в Україні для промислових підприємств діють дуже послаблені норми з теплоізоляції промислових будівель. Мінімальний опір теплопередачі для покрівель та фасадів промислових будівель встановлений на рівні 1,7 м2·К/Вт [ДБН В.2.6-31], що є абсолютно недостатнім для забезпечення високого рівня енергоефективності. Фактично при проектуванні нових промислових будівель, особливо для підприємств з європейськими інвестиціями проектувальники використовують норми ЄС, зокрема ISO 6946:2017 Building components and building elements – Thermal resistance and thermal transmittance – Calculation methods. Згідно розрахункам, які регламентує цей стандарт, питома товщина ізоляції для будівель та споруд промислового призначення в декілька разів перевищує рівень, встановлений ДБН В.2.6-31. Також при проектуванні промислових будівель використовують ДБН В.2-31:2016 Теплоізоляція будівель на ДСТУ-Н Б А 2.2-12:2015 Визначення загального енергоспоживання будівель. Фактично порядок розрахунку, регламентований у EN 6946:2012 Building components and building elements – Thermal resistance and thermal transmittance – Calculation methods відтворено у ДСТУ-Н Б А 2.2-12:2015 Визначення загального енергоспоживання будівель.

При цьому треба зазначити, що EN 6946:2012 вже переглянуто у 2017 р. і до алгоритму були внесені зміни. Але такі розрахунки є достатньо складними для виконання їх вручну, тому часто проектувальники просто використовують норми для адміністративних будівель, або власний досвід, підбираючи конструктив огороджувальних конструкцій, товщину ізоляції. Таким чином виникає дуже велика імовірність, що рішення використане проектувальником буде неоптимальним з точки зору як енергоефективності, так і економічної складової.

Для будівель адміністративного призначення використовується ДБН В.2.6-31:2016 Теплова ізоляція будівель, що в цілому відповідає європейським нормам і є гармонізованим з EN 15217:2013 та іншими європейськими стандартами. Цей стандарт встановлює мінімальний опір теплопередачі на рівні 6 $м^2$·К/Вт для покрівель та 3,3 $м^2$·К/Вт для фасадів адміністративних будівель.

Більшість промислових будівель підприємств України збудовано ще за часів Радянського Союзу, де діяли норми – СНіП II-3-79 [9]. Будівлі цього періоду забудови мали опір теплопередачі зовнішніх стін 0,6-0,8 м²·К/Вт, дахів і покриттів і 0,9-1,1 м²·К/Вт. Будівлі, які було збудовані ще раніше мали ще менший опір теплопередачі. Взагалі термін приведений опір теплопередачі виникає саме в цьому СНіП. При цьому у СНіП II-3-79 будівля не розглядається як єдина система, яка споживає та виділяє енергію. Але позитивним булу те, що, на відміну від попередніх редакцій, документа зникла вимога економічного обґрунтування при виборі рівня теплоізоляції.

У порівнянні з країнами ЄС, витрати енергії для опалення в Україні є у 2-3 рази вищими (клас будівель F, E). В Європі – це D, C. За новими нормами енергопотреби будівель віднесено до класу – В. Реально проведена комплексна термомодернізація споруд сьогодні дозволяє досягати як ДБН-значення (клас В) так і перспективного значення (клас – А). Ураховуючи загальну кількість будівель і споруд та питомі витрати енергії на їх теплозабезпечення, необхідно приділяти величезну увагу теплоізоляції і енергозбереженню. Наприклад, витрати на опалення 1 м² в Німеччині й Україні за діючими нормами відносяться як 1:1,6, а фактично як 1:3.

Виходячи з цього можна зробити висновок, що абсолютна більшість будівель українських підприємств потребує проведення термомодернізації, але виконання цих заходів згідно з вимогами ДБН В.2.6-31 (клас В) є тупиковим шляхом і не може суттєво підвищити енергоефективність підприємства. При цьому виконання відповідних заходів згідно з нормами ЄС (клас – А) може підвищити загальну вартість заходів лише на 20-30%. Більш детально дослідимо це питання нижче.

Як показано в роботі Європейської економічної комісії ООН [10], інвестиційний потенціал в сфері енергоефективності настільки великий, що надавати фінансування, достатнє для досягнення значних результатів, спроможний лише приватний капітал. Це, у свою чергу, потребує наявність ринку енергоефективних технологій та послуг, в якому значні інвестиції в енергоефективність можуть бути здійснені з низькими операційними витратами, прийнятному співвідношенні «ризик – дохідність» та у прийнятні терміни. Нажаль, на сьогоднішній день можна констатувати, що незважаючи на пріоритетність енергоефективної політики, широкого інвестування в заходи підвищення енергоефективності у країні не здійснюється.

Діюче нормативно-правове середовище сфери енергозбереження та енергоефективності, об'єктивно, потребує вдосконалення. Стаття 24-1 Закону України «Про енергозбереження» передбачає необхідність прийняття окремого Закону України, який би встановлював порядок проведення енергетичного аудиту. Разом з тим, з 2005 року по теперішній час ВРУ не прийняла відповідного закону. При цьому, доцільність встановленої в статті 24-1 вимоги щодо прийняття закону у згаданій сфері є незрозумілою, оскільки обов'язкові правила та вимоги до діяльності енергоаудиторів могли б бути встановлені актом КМУ, Мінрегіону або Держенергоефективності, що, в значній мірі, спростило б процедуру їх прийняття.[11]Одночасно, незважаючи на вказану норму, наразі діють документи, встановлюють рамкові правила надання послуг з енергоаудиту, але не є обов'язковими для застосування, а саме:

– ДСТУ 4713:2007 «Енергозбереження. Енергетичний аудит промислових підприємств. Порядок проведення та вимоги до організації робіт» (2007 р.);

– Загальні вимоги до організації та проведення енергетичного аудиту (2010 р.);

– ISO 500024 «Енергетичні аудити. Вимоги та настанова щодо їх проведення» (2016 р.)

Враховуючи зазначене, вимога статті 24-1 Закону України «Про енергозбереження» не виконується, а її норми перешкоджають можливості прийняття прозорого та обов'язкового для виконання підзаконного акту, яким міг би бути впроваджений порядок проведення енергетичного аудиту.

Варто зазначити, що держава може регулювати доступ на ринок енергоаудиту та якість послуг енергоаудиторів, передбачивши необхідність проходження обов'язкової сертифікації відповідними особами. Крім того, галузеві об'єднання та асоціації у сфері енергоаудиту та енергоменеджменту можуть бути відповідальними за якість послуг, що надається особою, яка є членом такої організації.

Великим кроком вперед для гармонізації норм енергоефективності в Україні з нормами ЄС стало прийняття ДБН В.2-31:2016 Теплоізоляція будівель. Цей документ – імплементація Директиви Європарламенту і Ради ЄС 2010/31/ЄС «Про енергетичну ефективність будівель» і застосування єдиних з країнами ЄС стандартів для розрахунків показників енергоефективності. Він базується на розробленому протягом останнього десятиріччя комплексі нормативних документів з енергоефективності, який охоплює близько 30 норм, стандартів та настанов з конструювання, випробування теплотехнічних показників, розрахунку та аудиту енергоефективних будівель. У цьому стандарті зроблено подальший акцент на проектуванні будівель як єдиного енергетичного комплексу, що включає теплоізоляційну оболонку, та систему клімату будівлі, яка нормується ДБНВ.2.5-67:2913 «Опалення, вентиляція та кондиціонування».

Нижче показано взаємозв'язок ДБН В.2-31:2016 Теплоізоляція будівель з нормами ЄС та ДСТУ (рис. 1-а, 1-б).

Важливо зазначити, що досягнення питомих показників енергоефективності для існуючих промислових будівель можливе з використанням різних заходів підвищення енергоефек-

тивності. Приведення будівлі у відповідність до вимогкожної групи стандартів для різних будівель дасть результати, що відрізняються. Тобто досягнення питомих показників енергоефективності з її питомого енергоспоживання на опалення та охолодження можливе при використання заходів з імплементації окремих груп стандартів. Оцінку впливу цих заходів можливо дати, лише виконавши розрахунок показника енергоефективності будівлі згідно з ДСТУ-Н Б А 2.2-12:2015.Тобто, для обрання заходів підвищення енергоефективності будівлі треба багато разів виконати розрахунок показника енергоефективності будівлі згідно з ДСТУ-Н Б А 2.2-12:2015, кожен раз змінюючи вхідні параметри. Тому виникає потреба в ал-

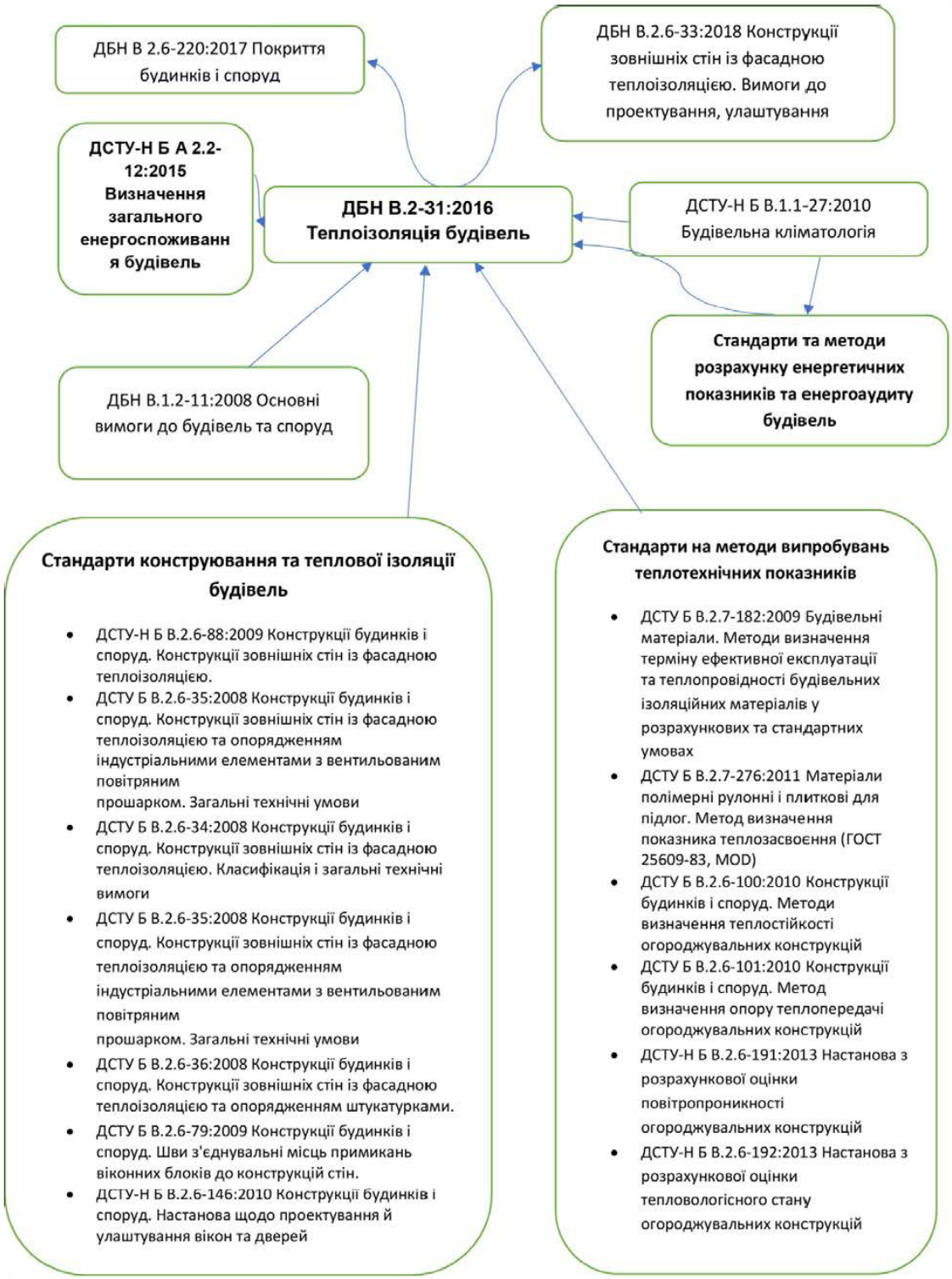


Рис. 1-а. Система стандартів в сфері енергозбереження та взаємозв'язок з європейськими стандартами
Джерело: побудовано автором

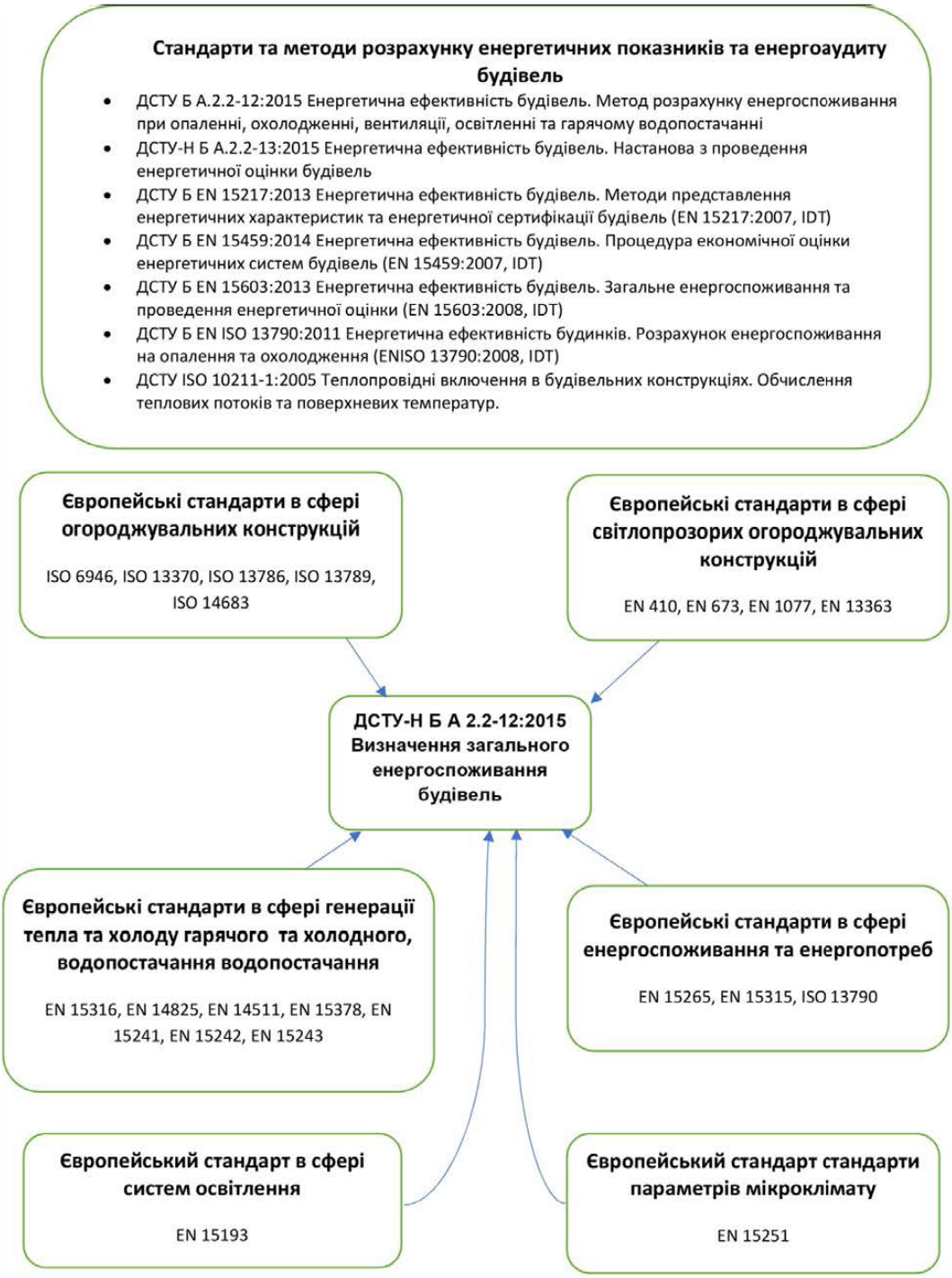


Рис. 1-б. Система стандартів в сфері енергозбереження та взаємозв'язок з європейськими стандартами
Джерело: побудовано автором

горитмі, або спеціалізованому програмному забезпеченні, яке не тільки робило б розрахунок показника енергоефективності будівлі згідно ДСТУ-Н Б А 2.2-12:2015, але і пропонувало б заходи із підвищення енергоефективності будівлі, спираючись на норми та досвід ЄС з огляду на економічну складову процесу імплементації заходів енергоефективності.

Економічна складова при плануванні заходів підвищення енергоефективності на підприємстві є дуже важливою, тому що виникає потреба пошуку шляхів фінансування, планування динаміки фінансування та прорахунку показника економії на енергоспоживанні, опаленні та охолодженні будівлі.

Однією з причин того що розрахунок показників енергоефективності будівлі згідно українських норм є складним – це те, що, в одному ДСТУ, фактично, було стисло надано цілу систему стандартів та ЄС методів розрахунку. У ЄС кожен стандарт детально регламентує та пояснює розрахунки в своїй галузі, в Україні

це один великий розрахунок, який не достатньо плутано наведено в самому стандарті.

Крім цього, в ЄС існує практика переглядання стандартів кожні п'ять років. В Україні ж такої практики не існує, тому ДСТУ-Н Б А 2.2-12:2015 Визначення загального енергоспоживання будівель спирається та ДБН В.2-31:2016 Теплоізоляція будівель посилаються на стандарти ЄС 2005, 2007, 2008 та 2011 років. Отже, вони посилаються на стандарти, які не є актуальними у ЄС. Тому, якщо в ЄС розробляються нові методи розрахунків, систематизуються існуючі та підвищуються вимоги до показників енергоефективності, в Україні діють стандарти, що посилаються на застарілі норми ЄС, які не є актуальними. При цьому, норми ЄС є дуже добре структурованими, що дозволяє поступово вносити в них зміни, не дестабілізуючи систему стандартів у цілому. В Україні ж система побудована таким чином, що основний метод розрахунку надано в одному ДСТУ і саме тому дуже складно змінити якусь окрему частину алгоритму.

Висновки і пропозиції. На теперішній час підхід до енергозбереження та енергоефективності в Україні і в світі відрізняється, передусім, тим, що в ЄС енергозбереження – це комплекс заходів та вимог, в Україні – це фрагментарний набір норм та заходів, які іноді суперечать один одному, або деякі норми вже не є актуальними. Поступова імплементація норм ЄС в норми України щодо енергоефективності вже відбувається, але цей процес ідеї з суттєвим відставанням від нормативної бази країн ЄС, і система стандартів, побудована в Україні, малоімовірно дозволить прискорити цей процес. Виходом є проектування нових будівель та реконструкція існуючих, спираючись на вимоги норм Європейського Союзу. Однак, це доцільно робити з огляду на економічну ефективність імплементації окремих блоків стандартів. Крім цього, необхідно враховувати те, що, проект будівлі, виконаний згідно з європейськими нормами, не має суперечити державним стандартам та будівельним нормами України.

Розгалуженість фінансових активів, які можливо спрямовувати на заходи з енергозбереження, корелює зі зрілістю ринку енергоефективних технологій та послуг. Прикладом є різноманіття фінансових інструментів у країнах ЄС, де ринок енергоефективності є зрілим. Серед них – численні механізми, імплементовані за сприяння державної енергетичної політики, такі як «білі сертифікати» (формалізація обліку і заохочення заощаджень, яка дозволяє поєднати соціальні переваги та ринкові інструменти, механізм перформанс-контракту (ЕСКО-механізм), обов'язкові програми енергоефективності для економії первинних енергоресурсів, міждержавні фонди, фонди енергоефективності, державно-приватне партнерство тощо.

Проблема уповільнення процесу енергозбереження у сфері будівель і споруд полягає як у недостатній ефективності механізму фінансування, так і в особливостях підготовки енергоефективних інвестиційних проектів на основі діючої нормативно-правової бази та, відповідно, обґрунтування повернення інвестицій (кредитів).На теперішній час нормативна база України щодо енергоефективності будівель та споруд суттєво відстає від норм ЄС і має таку структуру, що її достатньо складно актуалізувати і вносити необхідні зміни. Очевидним шляхом гармонізації нормативної бази ЄС щодо енергоефективності з системою норм і стандартів України є прийняття європейської структури стандартів щодо енергоефективності. Це дозволить так же швидко переглядати та актуалізовувати стандарти, як це відбувається в ЄС.

Досвід провідних країн ЄС підтверджує, що механізм стимулювання енергозбереження на державному рівні має інтегрувати органи державного управління України, учасники процесів із впровадження енергоефективності та приватний сектор, щоб досягти необхідного масштабу і своєчасного впровадження енергоефективності, необхідної для сталого економічного розвитку. Адже за відсутності скоординованої національної політики і чіткого керівництва на найвищому рівні заходи з підвищення енергоефективності не приносять суттєвих результатів, необхідних для реалізації соціо-технічних трансформацій в енергетичній сфері. Для реалізації Україною потенціалу енергоефективності необхідні спільні та узгоджені дії з боку законодавчої та виконавчої влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грицюк Н. Сутність понять «нормування» та «стандартизація» як економічних категорій. *Економіка та суспільство*. 2018. № 15. С. 115–119.
2. Валінкевич Н., Данкевич А. Теоретико-методологічні засади управління енергозбереженням на будівельних підприємствах: концепти, тренди, перспективи. *«Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування.* 2019. № 2 (88). С. 11–16. DOI: 10.26642/jen-2019-2(88)-11-16 (дата звернення: 06.10.2020).
3. Лір В.Е., Письменна У.Є. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні / Монографія. Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2010. 208 с.
4. Standards Making Way for the Circular Economy. *Deutsche Institute fur Normung.* URL: https://www.din.de/en/innovation-and-research/circular-economy
5. Caetano, Isabel. (2017). Standardization and Innovation Management. *Journal of Innovation Management.* 5. 8. 10.24840/2183-0606_005.002_0003.
6. Дослідження щодо енергоефективності у будівлях. Офіційний сайт Міжнародного енергетичного агентства. URL: https://www.iea.org/topics/buildings (дата звернення: 25.09.2020).
7. Kals J., Würtenberger K. IT-unterstütztes Energiemanagement in: HMD – Praxis der Wirtschaftsinformatik HMD, Heft 285/2012. P. 73–81.

8. Trypolska G. (2019) Support scheme for electricity output from renewables in Ukraine, starting in 2030. *Economic Analysis and Policy.* DOI: 62.10.1016/j.eap.2019.04.007.
9. Строительная теплотехника : СНиП II-3-79*. Москва : Стройиздат, 1982. 40 с.
10. Региональный анализ реформирования политики с целью привлечения инвестиций в энергоэффективность и возобновляемую энергетику / ЕЭК ООН. URL: https://www.unece.org. (дата звернення: 25.09.2020).
11. Зелена книга «Аналіз якості регулювання сфери енергоефективності в секторі малого та середнього бізнесу». BRDO. URL: https://eu4business.eu/files/medias/regulation.gov_.ua_zk_sferi_energoefektivnosti_ta_energozberezhennya.4.pdf (дата звернення: 25.09.2020).

REFERENCES:

1. Hrytsiuk N. (2018) Sutnist ponyat «normuvannya» ta «standartyzatsiya» yak ekonomichnykh katehoriy [The essence of the concepts of "rationing" and "standardization" as economic categories]. *Economica i suspil'stvo* [Economy and Society]. Issue 15, pp. 115–119.
2. Valinkevytch N., Dankevytch A. (2019) Teoretyko-metodolohichni zasady upravlinnya enerhozberezhennyam na budivel'nykh pidpryyemstvakh: kontsepty, trendy, perspektyvy [Theoretical and methodological principles of energy saving management in construction enterprises: concepts, trends, prospects]. *Visnyk ZhDTU* [ZhDTU Letters]. Issue 2 (88), pp. 11–16. DOI: 10.26642/jen-2019-2(88)-11-16 (accessed 06 October 2020).
3. Lir V., Pysmenna U. (2010) *Ekonomichnyy mekhanizm realizatsiyi polityky enerhoefektyvnosti v Ukrayini* [Economic mechanism for implementing energy efficiency policy in Ukraine]. Monograph. IEF. Kyiv, 208 p.
4. Standards Making Way for the Circular Economy. Deutsche Institute fur Normung. Available at: https://www.din.de/en/innovation-and-research/circular-economy
5. Caetano I. (2017) Standardization and Innovation Management. *Journal of Innovation Management.* 5. 8. 10.24840/2183-0606_005.002_0003.
6. Energy Efficiency in Buildings: Research. IEA official site. Available at: https://www.iea.org/topics/buildings (accessed 25 September 2020).
7. Kals J., Würtenberger K. IT-unterstütztes Energiemanagement in: HMD – Praxis der Wirtschaftsinformatik HMD, Heft 285/2012, pp. 73–81.
8. Trypolska G. (2019) Support scheme for electricity output from renewables in Ukraine, starting in 2030. *Economic Analysis and Policy.* DOI: 62.10.1016/j.eap.2019.04.007.
9. *Stroitelnaja teplotekhnika* [Building thermal technics]: BN&R II-3-79*. Moskow: Stroyizdat, 1982. 40 p.
10. Regional Analysisof Policy Reforming Fostering the Energy Efficiency and Renewable Energy Investments.UNECE. Available at: www.unece.org (accessed 25 September 2020).
11. Green Book "The Analysis of the Quality of Energy Efficiency Regulation in the Small and Medium Business Sector". P. 64. BRDO. Available at: https://eu4business.eu/files/medias/regulation.gov_.ua_zk_sferi_energoefektivnosti_ta_energozberezhennya.4.pdf (accessed 25 September 2020).

УДК 330.341.1
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-19

Турчіна С.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Сумського національного аграрного університету

Шеіна О.В.
магістрантка з менеджменту
Сумського національного аграрного університету

Turchina Svetlana
Candidate of economic Sciences, Senior Lecturer
Sumy National Agrarian University

Sheina Olga
Undergraduate in Management
Sumy National Agrarian University

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ У ПІДПРИЄМСТВАХ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» М. СУМИ)

FEATURES OF INNOVATIVE ACTIVITY MANAGEMENT AT CHEMICAL INDUSTRY ENTERPRISES (CASE STUDY OF «VP POLISAN» LLC SUMY)

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто основні поняття пов'язані з управлінням інноваційною діяльністю підприємств. Визначено мету впровадження інновацій господарюючими суб'єктами. Висвітлено найбільш типові проблеми з якими стикається більшість вітчизняних підприємств при впровадженні та управлінні інноваціями. Схематично представлено модель управління інноваційною діяльністю. Проаналізовано економічні показники підприємства – виробника лакофарбової продукції ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» (м. Суми), виявлено суттєву залежність економічних показників від цінових коливань на імпортні компоненти. Встановлено, що основними рушійними силами як для галузі в цілому так і для конкретного підприємства є сконцентрованість виробництва на інноваційних трендах: пошуку та впровадженні технологічних інновацій у виробничі процеси підприємств. Розроблено рекомендації та запропоновано заходи щодо підвищення ефективності господарської діяльності виробниками лакофарбової продукції за рахунок удосконалення управління інноваційною складовою.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, управління інноваційною діяльністю, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные понятия связанные с управлением инновационной деятельностью предприятий. Определены цели внедрения инноваций хозяйствующими субъектами. Раскрыты наиболее типичные проблемы, с которыми сталкивается большинство отечественных предприятий при внедрении и управлении инновациями. Схематически представлена модель управления инновационной деятельностью. Проанализированы экономические показатели предприятия – производителя лакокрасочной продукции ООО «ПП «ПОЛИСАН» (г. Сумы), прослеживается существенная зависимость экономических показателей от ценовых колебаний на импортные компоненты. Установлено, что основными движущими силами как для отрасли в целом, так и для конкретного предприятия является своевременная ориентация производства на инновационные тренды: поиск и внедрение технологических инноваций в производственные процессы предприятий. Разработаны рекомендации и предложены меры по повышению эффективности хозяйственной деятельности производителями лакокрасочной продукции за счет совершенствования управления инновационной составляющей.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, управление инновационной деятельностью, предприятие.

ANNOTATION

This article describes main concepts related to management of innovation activity of enterprises, the purpose and tasks are defined. As the result of researches using academic literature, the model of managing innovation activity is presented schematically, in which strategic and structural methods are described as managing instruments for increasing the effectiveness of innovation activity, however, the model does not define risk factors, which authors propose to implement. Most typical issues, which are common among domestic enterprises when implementing and managing innovations, are outlined and the lack of financing in innovations is highlighted among them. Economic performance of the enterprise, paint and lacquer manufacturer "VP POLISAN" LLC (Sumy), is analyzed. The growth in volume of production and number of orders was determined. The researched enterprise is defined to be profitable and cost-effective. The main exporting countries of the enterprise are Georgia, Poland, Germany and France. Economic performance is defined to depend significantly on the price fluctuation of imported components. It is determined that the enterprise has the issue in drop of effective demand, as a result, the production volume of cheaper paint and lacquer manufacturing increases. It is defined that the significant factor for the industry and the particular enterprise is focusing on innovation trends production: researching and implementing technological innovations in production processes. Recommendations and methods to increase the effectiveness of paint and lacquer manufacturers by improving innovation management are designed and proposed. Proposals to increase financing on researches and implementing technological innovations are outlined; implementation of new technologies and new equipment; improvement of motivation system; improvement of strategical management at the enterprise to analyze competitors business, company's own ability to create competitive advantages, market targeting and customer attitudes to products.

Keywords: innovation, innovative activity, management of innovative activity, enterprise.

Постановка проблеми. Дослідження сучасного стану економіки держави та вітчизняних підприємств, зокрема, доводять надзвичайну актуальність інноваційної складової для їх подальшого розвитку. Необхідність оновлення продукції, виробничих потужностей, підвищення в цілому конкурентоспроможності має стати першочерговим завданням кожного господарюючого суб'єкта. Досвід більшості успіших вітчизняних підприємств є свідченням того, що подолання проблем, які виникають є можливим за рахунок впровадження різного роду інновацій та ефективного управління господарською діяльністю в цьому напрямку. Переконливим є і зарубіжний досвід, який практично доводить факт того, що від влало впровадженнях заходів в напрямку інноваційної діяльності залежить ефективність та конкурентоспроможність суб'єктів господарюання. Враховуючи викладене вважаємо, що питання пов'язані із вдосконалення управління інноваційною діяльністю є надзвичайно актуальними як для держави в цілому, так і для такого бюджетоутворюючого підприємства як ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» (м. Суми).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми пов'язані з управлінням інноваційною діяльністю розглянуто у працях таких науковців як: В.В. Зянько, П.П. Микитюк, Ю.М. Бажал, Л.І. Федулової, В.М. Кобєлєва, В.В. Костецького, І.В. Тюхи, А.П. Гречан, В.М. Пітерської, О.І. Продіус, В.Ю. Лисак, К.В. Худоби та багатьох інших. Проте, не зважаючи на значну існуючу кількість наукових досліджень окремі питання пов'язані з особливістю управління інноваційною діяльністю в підприємствах хімічної промисловості, зокрема в окремому її сегменті – виробництві лаків та фарб залишаються поза увагою науковців, тому є досить актуальними та такими, що потребують більш детального вивчення та аналізу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення напрямків розвитку та особливостей управління інноваційною діяльністю в окремих сегментах хімічної промисловості, зокрема при виробництві лаків та фарб, на прикладі ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» м. Суми.

Викладення основного матеріалу дослідження. За сучасних умов світового розвитку інноваційна діяльність є одним з визначальних, стабілізуючих чинників економічного зростання економіки держави. Потрібно зазначити, що використання досягнень науки підприємствами при здійсненні виробництва нових видів товарів та послуг є головним фактором завдяки якому відбувається підвищення продуктивності, економічної ефективності, конкурентоспроможності.

Для подальшого розгляду визначеної проблематики доречним буде, на нашу думку, уточнення самого поняття «інноваційна діяльність». Слушними є наукові погляди О.В. Коваленко, щодо інноваційної діяльності як процесу, спрямованого на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень в новий або вдосконалений продукт, реалізований на ринку, в новий або вдосконалений процес, використовуваний в практичній діяльності, а також пов'язані з ними додаткові дослідження і розробки [4, с. 31]. Проте, підтримуючи вказану точку зору, автори вважають більш вдалим визначення згаданого терміну Микитюк П.П., Крисько Ж.Л. та ін. [6, с. 224], які трактують інноваційну діяльність як процес, спрямований на втілення результатів наукових досліджень і розробок у різних сферах діяльності підприємця (суб'єкта господарювання) (технічної, технологічної, організаційно-управлінської, соціальної і т. д.), результатом якого буде досягнення кращих порівняно з конкурентами показників у поточній і прогнозованій ринкової ситуації. Викладене поняття в такій інтерпритації демонструє, на наш погляд, вплив та зв'язок інноваційної діяльності з суспільною, споживчою та інноваційною сферами, що є надто важливим.

Також, після розгляду значної кількості наукових публікацій, ми схиляємося до думки [8, с. 58] та вважаємо, що інновацією є оригінальне рішення, яке володіє новизною, базується на науково-технічних досягненнях, впровадження якого призводить до змін у всіх сферах діяльності підприємства за допомогою створення, освоєння і використання нового продукту, послуги чи технології для досягнення максимально можливого економічного, соціального, екологічного чи іншого ефекту.

Головним завданням управління інноваційною діяльністю підприємства є проведення заходів і робіт із створення та освоєння виробництва нової чи вдосконаленої продукції. Робота в напрямку інноваційної діяльності повинна ставити за мету впорядкування в просторі та синхронізацію в часі таких заходів як: впровадження передових інформаційних технологій як основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства та задоволення потреб споживачів; організація постійного контролю за узгодженим розвитком усіх функціональних напрямів діяльності підприємства; забезпення раціонального використання інноваційного потенціалу; організація роботи по впровадженню інновацій в діяльність підприємства на постійній основі; здійснення фундаментальної підготовки залучення інновацій; організація та проведення роботи по: здійсненню якісного планування інноваційних проектів, дослідної та технічної підготовки серійного виробництва продукції згідно з очікуваним попитом, а також обраним сегменту ринку та забезпечити високу ефективність інноваційних процесів [9, с. 95].

В контексті дослідження визначеної проблематики важливо відмітити, що в сучасній науковій літературі викладено модель управління інноваційною діяльністю підприємства, де стратегічні та структурні засоби розглядаються як управлінські інструменти для підвищення ефективності інноваційної діяльності (рис. 1),

однак, авторам бажано було б, на нашу думку, відобразити фактор ризиковості при управлінні інноваційною діяльністю.

Розглядаючи впровадження інновацій промисловими підприємствами (у тому числі і підприємствами хімічної промисловості) за кваліфікаційними ознаками встановлено, що із загальної кількості інновацій лише їх п'ята частина являє собою технологічні інновації, решта – продуктові. І навіть якщо запроваджуються нові технології, то їх метою є виробництво нової продукції.

Такий підхід зрозумілий, тому що при плануванні інноваційної діяльності господарюючі суб'єкти відштовхуються перш за все від потреб ринку – продукції, якої він потребує. Однак, як відмічає більшість експертів-науковців [6], недостатнім є рівень капіталовкладень для модернізації виробничих процесів на підприємствах, пов'язуючи таку ситуацію з фактом нестабільності стану інноваційної діяльності в Україні, виділяючи при цьому низку причин, серед яких найбільш суттєвою є фінансування інновацій як за рахунок результатів діяльності суб'єктів господарювання так і за рахунок коштів державного бюджету (рис. 2).

Представлені дані на рис.2 чітко демонструють факт того, що саме власні кошти, які вітчизняні підприємства вкладають у впровадження нововведень, є основним джерелом фінансування інноваційної діяльності, причому, їхня частка в структурі фінансового забезпечен-

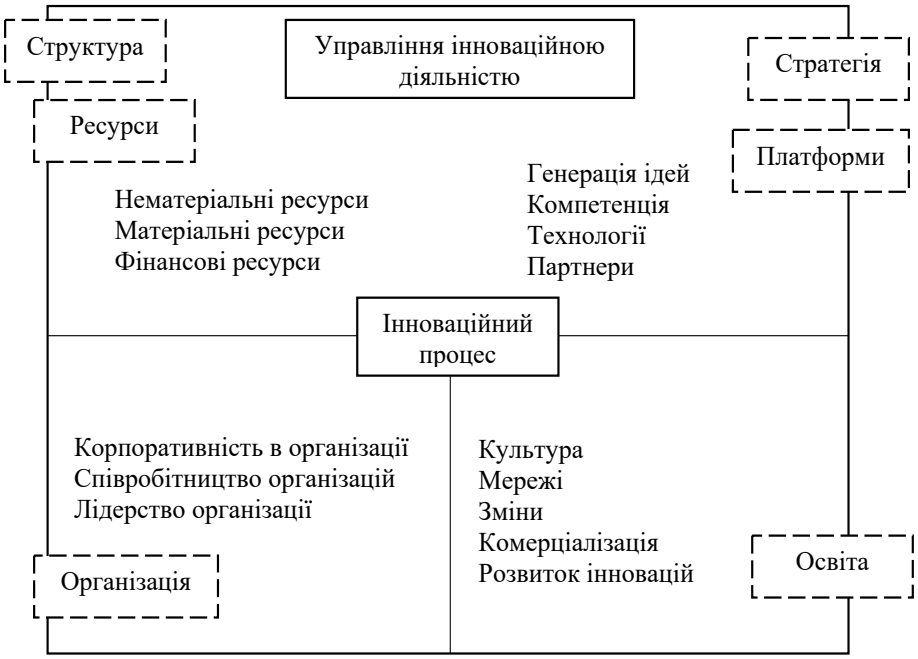


Рис. 1. Модель управління інноваційною діяльністю

Джерело: побудовано авторами на основі [9]

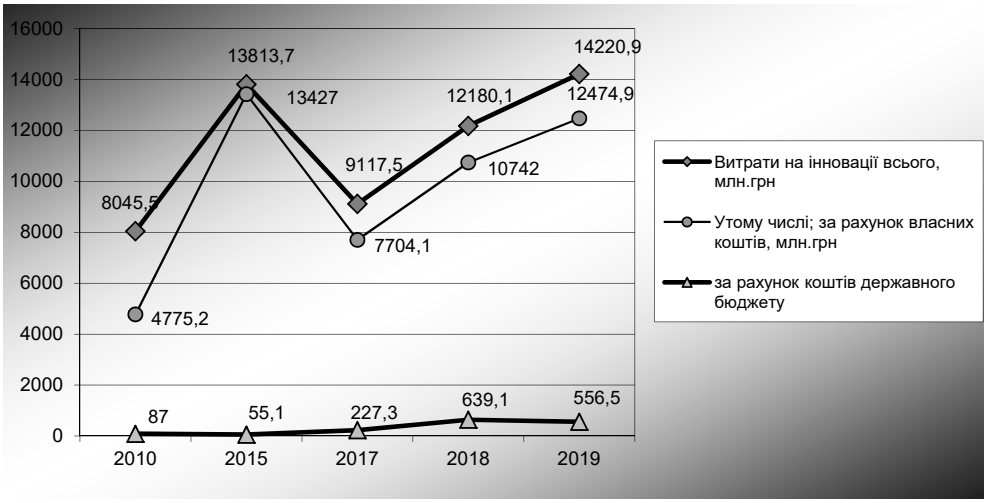


Рис. 2. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств

Джерело: побудовано авторами на основі [1]

ня має тенденцію до щорічного зростання.

Для більш повного розкриття визначеної мети, дослідження здійснено за матеріалами підприємства ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» (м. Суми), яке є гідним представником лакофарбового виробництва в сучасному секторі української хімічної промисловості. Структура основних видів лакофарбової продукції представлена на рис. 3.

Як свідчать дані (рис. 3), найбільшу частку в структурі товарної продукції підприємства займають фарби та лаки на основі складних поліефірів, їх частка в 2015 р. складала 77,5%, а вже в 2019 р. знизилася на 8,5%, проте відбувся приріст питомої ваги фарб та лаків на основі поліакрилових чи вінілових полімерів із 22,5% в 2015 р. до 31% в 2019 р. Частка іншої продукції підприємства за досліджуваний період залишилася майже незмінною, хоча її обсяг збільшився на 215 тис. грн.

Доводиться констатувати, що досліджуване підприємство нерідко стикається із проблемою падіння платоспроможного попиту та його переміщенням до економ сегментів ринку, а відтак, ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» змушене, як і більшість вітчизняних виробників, вирішувати складне і суперечливе завдання: збільшення обсягів виробництва дешевшої ЛФП при наданні їй якісних та екологічно безпечних властивостей дорожчої продукції. Завдання ускладнюється тим, що якісна екологічно безпечна ЛФП має завелику вартість та її зменшення, зазвичай, відбувається за рахунок використання у виробництві дешевої небезпечної сировини з утратою екологічної якості.

Про ефективність господарської діяльності, а відтак, і про інноваційні можливості підприємства свідчать дані таблиці 1.

Наведені дані у таблиці 1. свідчать про факт ефективного перебігу господарських процесів в досліджуваному підприємстві. Такі висновки зроблено у зважаючи на зростання в 2019 р. порівняно з 2015 р. показника чистого доходу на 400837 тис. грн., тобто більше ніж вдвічі. Останнє суттєво відобразилось на собівартості реалізованої продукції. Головною проблемою тут є обмеженість власної сировинної бази і висока залежність від цінових коливань на імпортні

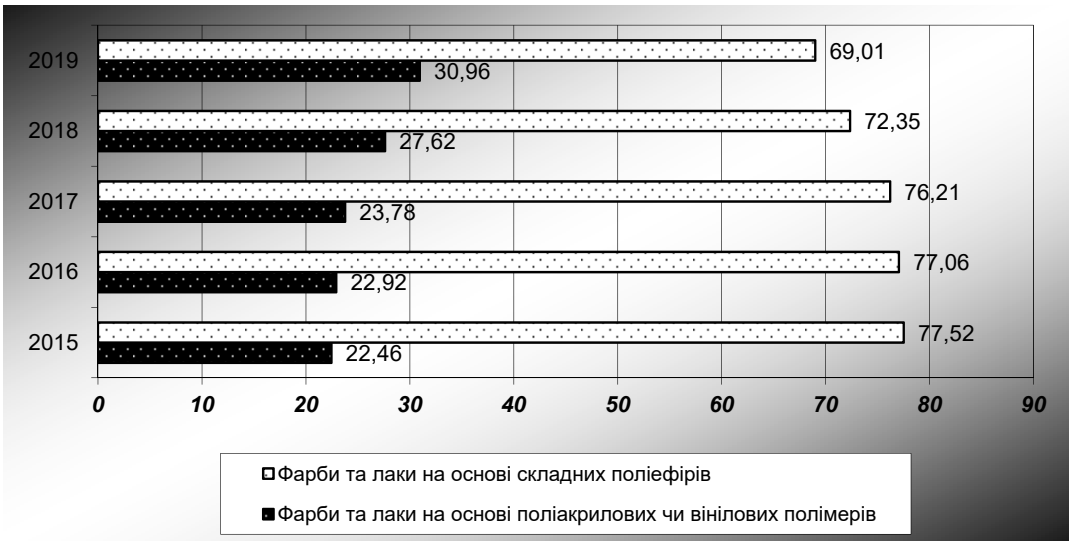


Рис. 3. Структура товарної продукції ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» (м. Суми), %

Джерело: побудовано авторами за даними звітності ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» (м. Суми)

Таблиця 1

Основні економічні показники розвитку ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» (м. Суми)

Показники	Роки					Відхилення 2019 р. від 2015 р., ±	
	2015	2016	2017	2018	2019	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	384252	466308	588807	686807	785089	400837	204,3
Собівартість, тис. грн.	293417	367354	465602	521532	557115	263698	189,9
Валовий прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	90835	98954	123205	165275	227974	137139	251,0
Чистий прибуток (+), збиток (-),тис. грн.	7814	11940	8629	11831	92130	84316	11,8 раз
Рівень рентабельності, %	2,66	3,25	1,85	2,27	16,54	13,87	6,2раз

Джерело: складено авторами за даними звітності ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» м. Суми

компоненти. У цій ситуації резерви скорочення собівартості ЛФП варто шукати на шляху впровадження технологічних нововведень, які дозволяють зменшити матеріало – й енергоємність виробництва, покращити показники технологічних процесів і якості продукції.

В цілому, можемо констатувати, що за період з 2015-2018 рр. розмір чистого прибутку залишався стабільним, його сума, в середньому, зафіксована в межах 10 млн. грн., однак, в 2019 р. фіксується стрімке збільшення даного показника (до 92,13 млн. грн.), в 11,8 рази порівнянно з 2015 роком. Це пояснюється як збільшенням обсягів випуску продукції так і збільшенням замовлень на продукцію підприємства. Отже, ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» є прибутковим та рентабельним.

Розглядаючи питання управління інноваційною діяльністю варто відмітити, що нині немає країни, де економічне змагання за лідерство на світових ринках не пов'язувалося б з інноваціями, інноваційний поштовх, більшою мірою, стосується України. Як ніколи, наша держава повинна бути напоготові використати інноваційний шанс, підвищувати конкурентоспроможність з тим, щоб не тільки не зазнати втрат, а навпаки – скористатися новими можливостями, пов'язаними з розширенням ЄС. За таких умов необхідно підвищити ефективність використання факторів виробництва, розвивати нові конкурентні переваги, які мають забезпечити їх успішну інтеграцію до європейських та світових ринків. В цьому контексті проаналізуємо географічну структуру експорту продукції в середньому за останні п'ять років (рис. 4).

Аналізуючи (рис. 4) можна сказати, що загальний обсяг реалізації продукції в 2019 р. в порівнянні з 2015 р. зріс на 400,8 млн. грн., тобто більш ніж вдвічі. Основними країнами – експортерами підприємства є: Грузія, Польща, Німеччина та Франція.

Для того, щоб мати змогу на відповідному рівні конкурувати з підприємствами-виробниками лакофарбової продукції розвинених країн українські компанії, як зазначалось раніше, повинні розвиватись на інноваційній основі. Досліджуючи визначену проблему на прикладі ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» м. Суми, слід відмітити, що останнім часом підприємство не впроваджує в свою діяльність ніяких новітніх розробок, не фінансує наукових досліджень (табл. 2). За три роки підприємство витратилось лише на придбання нових основних засобів та в 2019 р. впровадило раціоналізаторську пропозицію. Раціоналізаторська ідей заключається у вдосконаленні техніки обігріву води в котлі завдяки встановленню додаткового теплообмінника, витрати на впровадження склали 5 тис. грн., а річний економічний ефект – 44 тис. грн. Отже, зважаючи на останній факт маємо надію на те, що певні позитивні зміни у пріоритетах вищого менеджменту підприємства будуть відбуватись і в подальшому.

Керівники всіх ланок мають зрозуміти, що сьогодні для збереження підприємства, як джерела доходів, необхідно нарощувати їх конкурентні переваги, а для цього слід спрямувати управлінські зусилля у сферу інноваційної діяльності.

Таким чином, в результаті проведених досліджень авторами встановлено, що головною проблемою управління інноваційною діяльністю в підприємствах хімічної промисловості (в т. ч і в ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» м. Суми) є розрив зв'язків наука – техніка – виробництво, а також низький рівень організації виробництва,

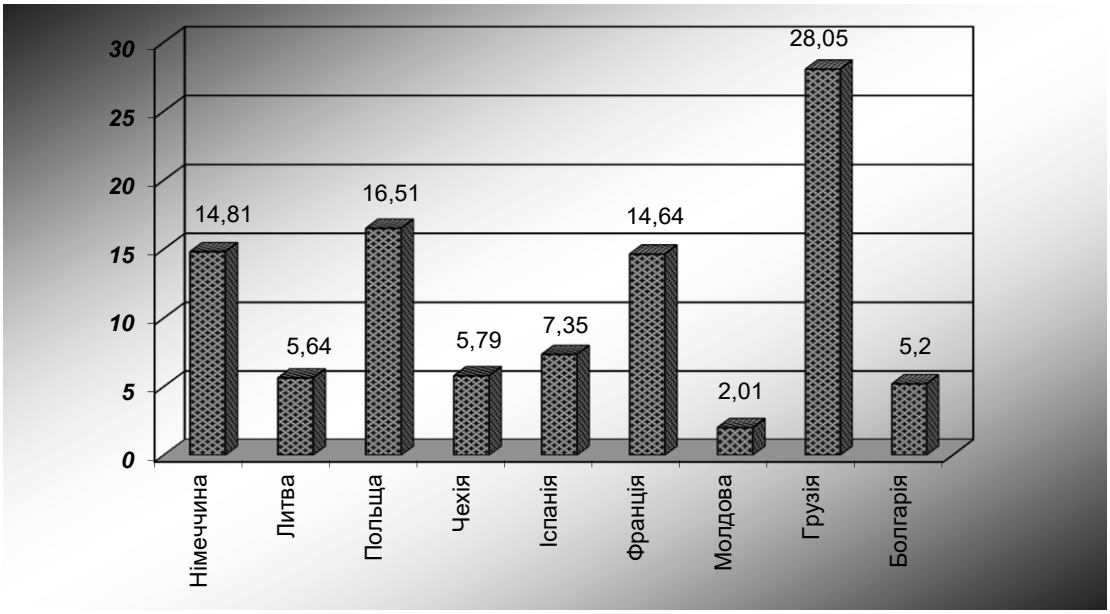


Рис. 4. Частка експорту продукції ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» в загальному обсязі раалізації, %

Джерело: розраховано та побудовано авторами на основі звітності ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» м. Суми

Таблиця 2

Витрати на впровадження інновацій ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» м. Суми

Інновації	2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	тис. грн	кількість	тис. грн	кількість	тис. грн	кількість
впровадження досліджень і розробок	-	-	-	-	-	-
придбання прав на патенти, ліцензій на використання винаходів, безпатентних ліцензій, ноу-хау, технологій, тощо	-	-	-	-	-	-
придбання засобів виробництва	-	-	125	2	90	1
маркетинг, реклама	35	6	35	7	47	8
впровадження рац. пропозицій	-	-	-	-	5	1

Джерело: побудовано авторами з використанням звітності підприємства

праці та управління. Для налагодження діяльності у вказаному напрямку першочерговими, як для підприємств галузі так і для конкретно досліджуваного господарюючого суб'єкта можуть бути заходи спрямовані на: збільшення фінансування на дослідження та впровадження технологічних інновації; активніше запровадження нових технологій та нового обладнання для більш продуктивної діяльності та підвищення конкурентоспроможності на ринку лакофарбових матеріалів; удосконалення системи стимулювання та мотивації з метою заохочення працівників всіх ланок до інноваційної діяльності; вдосконалення стратегічного менеджменту на підприємстві, з метою аналізу діяльності конкурентів, власних можливостей фірми щодо формування конкурентних переваг, цільових ринків та відношення споживачів до продукції, що виробляється.

Висновки і пропозиції. Отже, лакофарбове виробництво є сучасним сектором української хімічної промисловості, який зберігає достатній ринковий потенціал, демонструє високі темпи відновлення і має значні перспективи для розвитку. Можна стверджувати, що інноваційна діяльність підприємства є запорукою його ефективного функціонування. Проте, як і будь-який інший напрямок інноваційна діяльність потребує системного управління за допомогою механізму, який повинен бути елементом загального стратегічного механізму управління підприємством. В управлінській діяльності доцільно зосередити увагу, по-перше, на вивченні умов роботи таких підприємств хімічної галузі, для яких інноваційний розвиток є вирішальним фактором, що забезпечує конкурентні переваги. По-друге, зважаючи на існуючу проблему пов'язану з обмеженістю, власної сировинної бази, а відтак, високу залежність від інових коливань на імпортні компоненти, вважаємо, що резерви скорочення собівартості ЛФП варто шукати впроваджуючи технологічні нововведення, які дозволятимуть зменшувати матеріало- й енергоємність виробництва, покращувати показники технологічних процесів і якості продукції.

Подальші дослідження в окресленому напрямку будуть пов'язані з пошуком шляхів реалізації концепції екологізації лакофарбового виробництва з урахуванням світових тенденцій, ринкового попиту та технологічних інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 07.09.2020).
2. Гречан А.П. Інноваційно-інвестиційна діяльність як базова передумова сталого розвитку суб'єктів господарювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки.* 2019. Вип. 34. С. 27–32.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. *Відомості Верховної Ради України.* № 36. 266 с.
4. Коваленко О.В. Проблемні аспекти становлення інноваційної системи України в контексті теорії технологічного розвитку. *Ефективна економіка.* 2015. № 3. С. 31.
5. Лисак В.Ю. Аналіз сутності інноваційних процесів та організації інноваційної діяльності підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент.* 2016. Вип. 19. С. 66 – 69.
6. Микитюк П.П., Крисько Ж.Л., Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Скочиляс С.М. Інноваційний розвиток підприємства : навчальний посібник. Тернопіль : ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.
7. Пітерська В.М. Проектний підхід до моделювання управління інноваційною організацією. *Вісник Одеського національного морського університету.* 2016. Вип. 1. С. 146–158.
8. Полегенька М.А. Етимологія терміну «інновації» як економічної категорії. *Агросвіт.* 2016. № 21. С. 57–61.
9. Тюха І.В. Проблеми інноваційної діяльності в Україні та на вітчизняних підприємствах. *Ефективна економіка.* 2015. № 11.

REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine (2018). Sources of financing of innovative activity of industrial enterprises. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (Accessed 07 October 2020)
2. Ghrechan A.P. (2019) Innovacijno-investycijna dijaljnistj jak bazova peredumova stalogho rozvytku sub'jektiv ghospodarjuvannja.[Innovation and investment activity as a basic prerequisite for sustainable development of business entities] *Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu. Serija: Ekonomichni nauky* [Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences]. Vol. 34, pp. 27–32.
3. Law of Ukraine "On Innovation Activity" of July 4, 2002 № 36. *Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajiny.* No 36, pp. 266.
4. Kovalenko O.V. (2015) Problemni aspekty stanovlennja innovacijnoji systemy Ukrajiny v konteksti teoriji tekhnologhichnogho rozvytku [Problematic aspects of the formation of the

innovation system of Ukraine in the context of the theory of technological development]. *Efektyvna ekonomika,* no. 3, p. 31.
5. Lysak V.Ju. (2016) Analiz sutnosti innovacijnykh procesiv ta orghanizaciji innovacijnoji dijaljnosti pidpryjemstv [Analysis of the essence of innovation processes and organization of innovation activities of enterprises]. *Naukovyj visnyk Mizhnarodnogho ghumanitarnogho universytetu. Serija: Ekonomika i menedzhment* [Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management]. Vol. 19, pp. 66–69.
6. Mykytjuk P.P., Krysjko Zh.L., Ovsjanjuk-Berdadina O.F., Skochyljas S.M. (2015) *Innovacijnyj rozvytok pidpryjemstva* [Innovative development of the enterprise]: navchaljnyj posibnyk. Ternopilj: PP «Prynter Inform», p. 224.
7. Pitersjka V.M. (2016) Proektnyj pidkhid do modeljuvannja upravlinnja innovacijnoju orghanizacijeju [Project approach to modeling the management of an innovative organization]. *Visnyk Odesjkogho nacionaljnogho morsjkogho universytetu* [Bulletin of Odessa National Maritime University]. Vol. 1, pp. 146–158.
8. Poleghenjka M.A. (2016) Etymologhija terminu «innovaciji» jak ekonomichnoji kateghoriji [Etymology of the term "innovation" as an economic category]. *Aghrosvit,* no. 21, pp. 57–61.
9. Tjukha I.V. (2015) Problemy innovacijnoji dijaljnosti v Ukrajini ta na vitchyznjanykh pidpryjemstvakh [Problems of innovation activity in Ukraine and at domestic enterprises]. *Efektyvna ekonomika,* no. 11.

УДК 338.26 : 339.564
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-20

Федірець О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Назаренко О.О.
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Полтавської державної аграрної академії

Диннік В.В.
здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Полтавської державної аграрної академії

Fedrets Oleh
Candidatt of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Management
Poltava state agrarian academy

Nazarenko Oleksii
Master of Higher Education Degree in Higher Education
Poltava State Agrarian Academy

Dynnik Volodymyr
Master of Higher Education Degree in Higher Education
Poltava State Agrarian Academy

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF THE OPTIMAL PRODUCTION STRATEGY OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті вирішується проблема формування теоретико-методологічного підходу до формування оптимальної виробничої стратегії аграрних підприємств. Охарактеризовано основні задачі які ставляться в процесі розробки виробничої програми підприємства. Обґрунтовано порядок використання методичних підходів до стратегічного планування виробництва продукції підприємствами в сучасних умовах. Визначено, що використання кривої виробничих можливостей в процесі стратегічного планування виробничої програми, виходячи з основних економіко-теоретичних положень стосовно можливого випуску продукції за повного й ефективного використання ресурсів при даному розвитку технології, дозволяє визначити альтернативні варіанти структурної програми за повного використання ресурсів. Визначено особливості використання споживчо-орієнтованого та виробничо-орієнтованого підходів до характеристики продукції при формування виробничої програма сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: стратегія, планування, виробничий план, аграрне підприємство, виробничі можливості, виробнича структура.

АННОТАЦИЯ

В статье решается проблема формирования теоретико-методологического подхода к формированию оптимальной производственной стратегии аграрных предприятий. Охарактеризованы основные задачи, которые ставятся в процессе разработки производственной программы предприятия. Обоснованно порядок использования методических подходов к стратегическому планированию производства продукции предприятиями в современных условиях. Определено, что использование кривой производственных возможностей в процессе стратегического планирования производственной программы, исходя из основных экономико-теоретических положений относительно возможного выпуска продукции при полном и эффективного использования ресурсов при данном развитии технологии, позволяет определить альтернативные варианты структурной программы при полном использовании ресурсов. Определены особенности потребительски-ориентированного и производственно-ориентированного подходов к характеристике продукции при формировании производственной программа сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: стратегия, планирование, производственный план, аграрное предприятие, производственные возможности, производственная структура.

ANNOTATION

The article solves the problem of forming a theoretical and methodological approach to the formation of the optimal production strategy of agricultural enterprises. One of the key tasks of all subsystems of the enterprise is to comprehensively meet the needs of production resources of economic units of the enterprise and create appropriate conditions for their effective use within the enterprise. The main tasks set in the process of developing the production program of the enterprise are described. The order of use of methodical approaches to strategic planning of production by the enterprises in modern conditions is substantiated. Determining production capacity, perform calculations of available and required production capacity, number of employees, material resources. Under market conditions, the main limitation of the planned production of goods and services is the lack of resources. Because of this and because of the limits they set for production activities, the volume of production at each enterprise is limited by a large number of factors. It is determined that the use of the production capacity curve in the process of strategic planning of the production program, based on the main economic and theoretical provisions for possible production with full and efficient use of resources in this technology development, allows to identify alternatives to the structural program. Developing an annual production program, it is necessary to ensure maximum income, high financial stabi-

lity and solvency of each enterprise. This involves the selection and inclusion in the production plan of the most competitive and profitable products. Peculiarities of using consumer-oriented and production-oriented approaches to product characteristics in the formation of the production program of an agricultural enterprise are determined. The consumer-oriented approach helps the company with a sufficient level of guarantee to anticipate and respond to changes in demand in a timely manner, developing appropriate product and product strategies. Marketing plays a leading role in the implementation of this approach. The production-oriented approach focuses primarily on the possibilities of producing a particular product.

Key words: strategy, planning, production plan, agricultural enterprise, production opportunities, production structure.

Постановка проблеми. Аграрне виробництво у нашій державі – дуже ресурсномістка сфера народного господарства, де сконцентрована понад третина всіх виробничих ресурсів країни. Проте внаслідок гострої й надзвичайно затяжної фінансово-економічної кризи аграрний комплекс втратив значну частину можливостей до відтворення ресурсного потенціалу, а його структурна розбалансованість і дефіцит деяких виробничих ресурсів, насамперед матеріально-технічних та енергетичних, призводять до їх неефективного використання.

В зазначених складних умовах, одним із ключових завдань всіх підсистем підприємства стає комплексне забезпечення потреб в виробничих ресурсах господарських одиниць підприємства і створення відповідних умов для їх ефективного використання в межах цілого підприємства. Досягнути зазначеного можливо за рахунок формування оптимальної виробничої стратегії аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання підвищення ефективності підприємств через формування ефективної виробничої стратегії займалися ряд вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед іноземних науковців, що досліджували особливості даної проблематики, слід назвати таких, як Б. Бернаке, П. Друкер, Дж. Нейман, Дж. Неш, М. Портер [5]. Серед вітчизняних науковців вирішенням даної проблематики займалися В. Андрійчук [1], І. Маркіна [4] Н. Куденко [3], П. Саблук [7] та інші. В той же час ряд питань пов'язаних з проблемами забезпечення ефективності діяльності підприємств, зокрема через створення дієвої системи виробничих планів потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. З огляду на вищезазначене, метою статті є дослідження проблем, які виникають у вітчизняних аграрних підприємств при формуванні оптимальної виробничої стратегії, та визначення рекомендацій щодо удосконалення даного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підсумком розробки стратегічного плану підприємства, враховуючи аналіз зовнішнього, внутрішнього середовища підприємства та аналіз конкурентів, виступають стратегія та цілі підприємства. Визначальним та найбільш складним напрямком діяльності будь-якого підприємства виступає його виробнича діяльність, особливо що стосується її планування, організації, контролю та внесення оперативних змін в просторі та часі. Безпосередньо виробничу діяльність підприємств можемо охарактеризувати відповідною системою показників.

Найбільш важливими із них в умовах відкритого та вільного ринку є такі, як «...попит на продукцію та обсяг виробництва, величина пропозиції й виробнича потужність підприємства, витрати й ціни на продукцію, потреба в ресурсах та інвестиціях, обсяг продажу та загальний дохід тощо» [1, с. 489].

Попит та пропозиція – це основа економічної моделі, яка формує процес формування ціни на ринку. Тому попит це визначена та відображена на відповідних ринках потреба в товарах та послугах, а, відповідно, пропозиція це та кількість товару, що вже представлений на ринку чи існує можливість його поставки у визначені терміни. «Закон попиту відображає зниження об'єму закупівель зі зростанням цін на товар в умовах, коли грошові можливості покупців обмежені певною межею, а закон пропозиції – збільшення величини пропозиції у міру збільшення ціни на товар» [1, с. 126].

Ціна на продукцію формується з питомих змінних витрат на одиницю продукції та добутку суми постійних витрат на дану продукцію за рік й прибутку, який має бути одержаний від реалізації продукції, до обсягу реалізованої продукції. Іншим варіантом ціноутворення є коригування повної собівартості за допомогою коефіцієнта планового рівня рентабельності [4, с. 57].

Виробнича собівартість є грошовим виразом витрат, що пов'язані з виробництвом і доробкою продукції, її транспортуванням до франко-місця зберігання [1, с. 234]. Повна собівартість продукції підприємства – це сукупність витрат, що становлять виробничу собівартість, і поза виробничих витрат підприємства (адміністративних, на збут та інших) [1, с. 235].

Обсяг виробництва – це кількість виготовленої продукції та виконаних робіт за певний період часу (рік, півріччя, квартал, місяць) на певному рівні (підприємство, галузь, народне господарство в цілому). На підприємстві, обсяг виробництва включає випуск готової продукції та напівфабрикатів, призначених для реалізації, виробничі послуги й роботи виробничого характеру, зміни незавершеного будівництва. Залежно від мети аналізу використовують показники валової, товарної або реалізованої продукції в натуральному чи вартісному виразі [7, с. 126].

Виробнича собівартість продукції сільськогосподарських підприємств є синтетичним показником, що формується з усіх витрат, пов'язаних з процесом її виробництва [5].

Виробнича потужність підприємства характеризується максимально можливим обсягом виробництва продукції підприємства на протязі конкретного періоду часу у відповідності до визначеної номенклатури й асортименту продук-

ції при умові повного завантаження обладнання та наявних виробничих площ.

Ключовим елементом, що застосовується в процесі стратегічного планування в межах підприємства виступає розробка виробничої програми, тобто обґрунтування таких обсягів виробництва товарів чи формування пакету послуг, визначення конкретної номенклатури та асортименту продукції відповідно до вподобань споживачів та потреб ринку. Програма допомагає «...визначити потребу у нових виробничих потужностях, в матеріально-сировинних ресурсах, чисельності персоналу, транспорті тощо» [3, с. 102].

У процесі розробки виробничої програми на всіх рівнях необхідно дотримуватися наступних вимог [2, с. 55]:

– обґрунтування обсягів виробництва продукції на основі дослідження вподобань споживачів та правильного формування потреби в товарах, які випуском яких займається підприємство;

– встановлення взаємозв'язку між натуральними та вартісними показниками, що характеризують обсяги виробництва та реалізації продукції;

– встановлення обґрунтованого плану виробництва продукції на основі наявних ресурсів, та можливостей підприємства, які визначаються виробничою потужністю.

Виходячи із зазначеного можемо сформулювати основні задачі, які необхідно визначити в ході розробки виробничої програми підприємства (рис. 1.)

Реалізація механізму стратегічного планування виробництва продукції в межах підприємствах – це заходи спрямовані на розробку й досягнення ключових показників, що визначають обсяги виробництва на найближчу перспективу (3-5 років). Виходячи з визначених потреб споживачів формують номенклатуру, бажаний асортимент та кількісні показники виробництва товарів та послуг, на підставі чого складається план збуту продукції.

При цьому «...номенклатура продукції є переліком найменувань виробів, послуг, завдання з випуску яких передбачається планом виробництва продукції. Асортимент – різновиди продукції кожного найменування, що відрізняються певними техніко-економічними показниками...» [1, с. 301].

При формуванні стратегії аграрного підприємства основна увага повинне бути приділена:

– розробці механізму трансформації концептуальних положень перспективної інвестиційної політики в стратегічні напрямки діяльності підприємства;

– визначенню стратегічних напрямків формування й засобів раціонального використання інвестиційних ресурсів;

– розробці системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації інвестиційної стратегії аграрного підприємства [8, с. 242].

Проводячи розрахунок існуючих та необхідних виробничих потужностей паралельно враховуються чисельність працівників та наявність матеріальних ресурсів. Адже саме обмеженість ресурсів є ключовим чинником, який в умовах відкритого ринку виступає лімітуючим чинником виробництва встановлених обсягів товарів та послуг. Відповідно, в умовах кожного конкретного підприємства, межі виробничої діяльності та обсяги виробництва обмежуються значною кількістю чинників. При цьому виробнича потужність підприємства виступає важливим обмежуючим чинником стосовно виробничих можливостей підприємства. Адже саме вона «...визначає максимальний рівень виробництва продукції та послуг, тобто верхню межу продажу продукції. Верхня межа зумовлена наявністю виробничих площ, технологічного устаткування, трудових ресурсів, матеріалів і капіталу...» [7, с. 124].

В процесі здійснення стратегічного планування в ході розробки виробничої програми та формування її структури, в тому аспекті що стосується визначення питомої ваги продукції

Рис. 1. Завдання розробки виробничої програми підприємства

Джерело: опрацьовано авторами з урахуванням [4; 7]

чи послуг, які продукуються підприємством, необхідно на основі ключових економіко-теоретичних положень, які гуртуються на тому, що перспективно-можливий випуск товарів та послуг за умов повного та максимально ефективного використання ресурсів на існуючому етапі розвитку структури та технології підприємства, характеризує такий інструмент, як крива виробничих можливостей, та відображає альтернативні варіанти програми підприємства за умов повного та ефективного використання наявних ресурсів.

План виробництва продукції (чи виробнича програма) виступає основоположним елементом, що визначає господарську діяльність та майбутній розвиток підприємства. Як етап розробки стратегічного плану підприємства, виробнича програма спрямовується на встановлення та подальше досягнення якісно нових цілей, які спрямовані на докорінні зміни стану підприємства, особливо що стосується поліпшення якості продукції, розширення її номенклатури, удосконалення технології, модернізація технологічної складової виробничого процесу (рис. 2).

Прогнозування виступає важливим елементом, застосування якого в процесі розробки стратегічного плану дозволяє підвищити їх надійність та обґрунтованість. Основними методами які при цьому використовуються виступають: аналіз часових рядів, який базується на дослідженні подій, які вже відбулися в минулому; модель очкування споживача; метод експертних оцінок; складання сценаріїв та ситуацій, можливість яких вірогідна у певний період реалізації довгострокового плану.

На основі розробленої виробничої програми в подальшому проводяться розрахункові програмні дії, які необхідні для досягнення встановлених цілей, відбувається вартісна оцінка зазначеної програми, визначаються матеріальні, фінансові, трудові та інформаційні ресурси необхідні для її реалізації.

В розрізі поточного плану виробництва зазначена програма також виступає важливим розділом, який лежить в основі планування інших підрозділів, які відображають потребу в фінансових, матеріально-технічних, енергетичних та трудових ресурсах, визначаються ключові показники, такі як собівартість, прибуток, інші фінансово-економні показники.

Максимальний дохід, висока фінансова стійкість та платоспроможність підприємства це ті елементи, які має містити річна виробнича програма. Досягаються визначені елементи за рахунок відбору та включення до плану виробництва видів продукції, що є найбільш конкурентоспроможними та рентабельними. Інструментом, що допомагає у виборі видів продукції виступають портфельні методи, такі як матриця БКГ, «Матриця привабливість-конкурентоспроможність» чи GE-бізнес-екран. Зокрема, матриця БКГ, дозволяє у чотирьох сегментах розмістити основні види продукції, важливими при цьому виступають ті, що мають високі темпи росту, займають значну частку на ринку та дають змогу підприємству забезпечити максимальний ефект.

«Матриця БКГ не є універсальною, відповідно при аналізі часто застосовують інші інструменти вибору, наприклад, матрицю ефект-випуск. Дані матриці виступають орієнтирами для внесення до річної виробничої програми конкретних виробів. Для обґрунтування та прийняття підсумкового рішення доцільно брати до уваги ряд економічних показників, як сукуп-

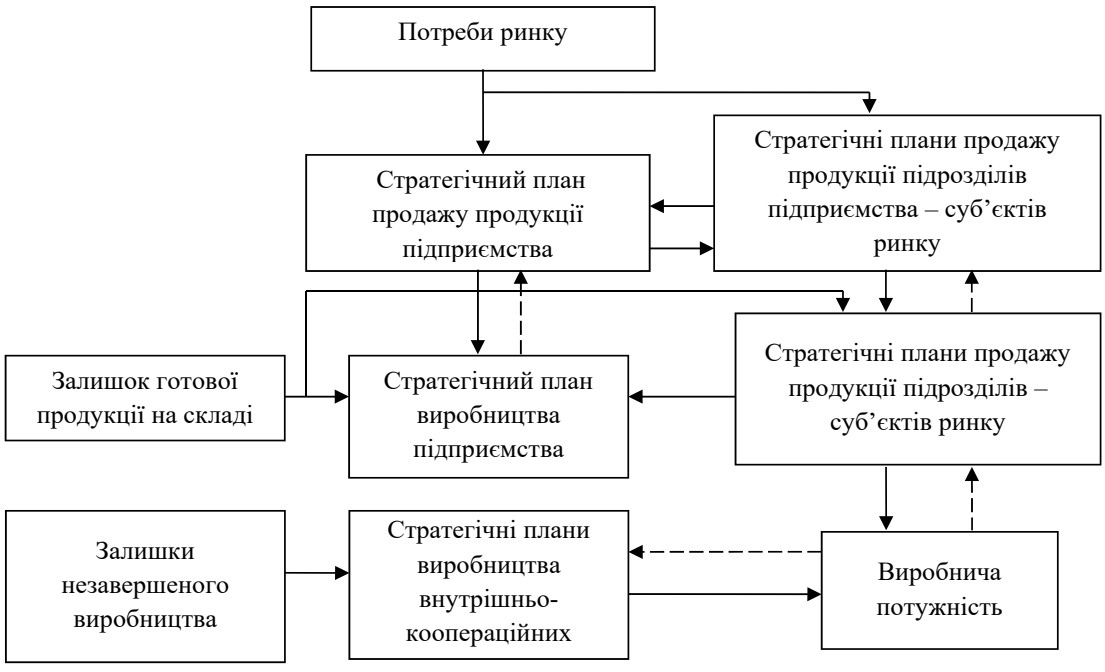


Рис. 2. Порядок розроблення стратегічного планування виробництва продукції підприємства

Джерело: опрацьовано авторами на основі [2; 6]

ний дохід, прибуток, граничні витрати та інші розрахункові дані...» [6].

Продукція, що виготовляється в межах підприємства, відтворюється через натуральну та вартісну форми. Відповідно, здійснюючи планування виробничої програму підприємства, слід проводити розрахунок обсягів виробництва використовуючи натуральні вимірники та вартісні показники, що характеризують обсяги виготовлення продукції.

Блок-схему, які доцільно застосовувати при формуванні виробничої програми підприємства розглянемо на рис. 3.

Виробнича програма сільськогосподарського підприємства включає програми розвитку рослинництва і тваринництва. Даний документ рослинництва включає плани по посівних площах, урожайності, валовому збору сільськогосподарських культур, по тваринництву – поголів'я тварин (птиці), його продуктивності, валовому виходу продукції. Програмою розвитку галузей, окрім того, передбачаються певні потреби в ресурсах (трудових, матеріальних – насіння, добрива, корми і т. д.), грошових засобах, а також витрати ресурсів на одиницю продукції.

Виробнича стратегія виступає ключовою складовою організаційної стратегії, яка в свою чергу визначає перелік чітко визначених дій, що оформлюються як довгострокова програмя, яка забезпечує створення та реалізацію продукції, яку потребує споживач і здатне виробляти підприємство. В умовах вільних ринкових відносин виробнича структура виступає звязуючим елементом для всих інших видів діяльності підприємства: науково-дослідних та конструкторських робіт, матеріально-технічного забезпечення, фінансової діяльності, маркетингу та розподілу готової продукції, діяльності кадрової служби тощо. Також, виробнича стратегія опирається та взаємодіє багатьма чинниками зовнішнього середовища підприємства. Наприклад, рівень виробництва певною мірою визначає конкурентну позицію підприємства, а ринкові чинники, у свою чергу, визначають зміст та характеристику виробничих стратегій.

Слід пам'ятати, що ефективність виробничої стратегії значною мірою залежить не лише від її власного змісту, значний вплив при цьому має те, на скільки дана стратегія є пов'язаною та корелюється із іншими функціональним стратегіями підприємства. Так, «...маркетинговий підрозділ організації повинен забезпечувати розробників виробничої стратегії інформацією про попит на ринку на певний вид продукції, про реалізацію; спеціалісти-технологи повинні надавти інформацію про нові розробки і зміни на ринку технологій; працівники дослідного підрозділу – ознайомлювати з параметрами та ключовими характеристиками продукції» [4, с. 222].

Важливим завданням виступає визначення рівня спеціалізації та диференціації продукції. При цьому існування споживчо-орієнтованих та виробничо-орієнтованих підходи до характеристики продукції, що випускається дозволяє більш чітко визначити необхідні номенклатуру та асортимент.

Відповідно до споживчо-орієнтованого підходу, продукт чи послуга – це певний фізичний прояв їх здатності задовольнити чітко визначену усвідомлену потребу групи споживачів, що належить до цільової категорії. В практичних умовах підприємства застосовують різноманітний перелік інструментів для визначення та забезпечення специфічних потреб, що дозволяє підприємству зайняти власне місце в зазначеному процесі, опираючись на власні наявні можливості. Завдяки споживчо-орієнтованому підходові підприємство із значним рівнем міцності має можливість завчасно передбачати та відпо-

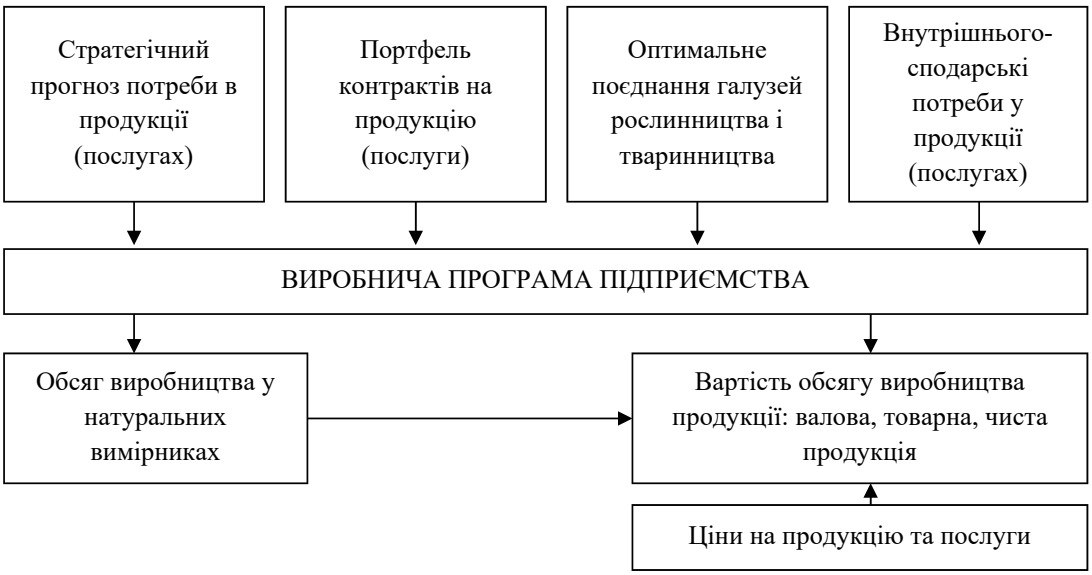


Рис. 3. Чинники формування виробничої програми підприємства

Джерело: опрацьовано авторами на основі [2; 6; 7]

відним чином зреагувати на зміни стосовно попиту, формуючи відповідні продуктово-товарні стратегії. Реалізація зазначеного підходу забезпечується завдяки маркетингу.

Виробничо-орієнтований підхід зосереджує увагу в першу чергу на можливостях виробництва конкретних видів продукції. Сучасні українські підприємства досить часто ігнорують необхідність перетворення готового продукту в товар, враховуючи лише впливу попиту на розвиток підприємства та його виробничих потужностей.

Застосування у діяльності підприємства тільки виробничо-орієнтованого підходу призводить до намагання залишити без змін існуючий вид діяльності при недостатньому усвідомленні необхідності оперування ринковими категоріями. За ринкових відносин перевага надається споживчо-орієнтованому підходові, в той же час роль виробничої спрямованості залишається важливим чинником забезпечення ефективності діяльності підприємства. В цих умовах досить широка диверсифікація призводить до втрати переваг концентрованого виробництва.

Характеризуючи виробничу стратегію варто зупинитися на основних позиціях, через які відображається зміст стратегії:

1) визначення стратегічної перспективи підприємства, та розробка стратегічних рішень, які забезпечать її реалізацію;

2) розробка та обґрунтування альтернативних варіантів реалізації стратегічних рішень які стосуються виробничої діяльності підприємства;

3) оцінка визначених стратегічних цілей, що прийняті до реалізації та визначення на їх основі конкретних стратегічних вказівок, що забезпечать їх реалізацію;

4) визначення та затвердження по кожній стратегічній цілі переліку конкретних дій та заходів, які забезпечать їх реалізацію;

5) узгодження цілісної програми конкретних дій, спрямованих на реалізацію визначених стратегічних цілей на базі системного підходу.

Висновок. Отже, стратегія виробництва має формуватися виходячи із чіткого уявлення про ринки – як підприємство бере участь у конкуренції, які випливають звідси завдання виробництва і послідовність капіталовкладень, що визначає здатність підприємства до забезпечення реалізації стратегії, відповідно до умов у яких функціонує підприємство Іншими словами, організації потребують такої характеристики ринків, щоб даний опис відображав існуючий стан справ, тобто відображав те, як ринки насправді працюють. Проведення маркетингових досліджень ринку є необхідністю, хоча досить часто цього є замало. Слід доповнювати результати отримані в процесі маркетингових досліджень аналізом поведінки споживача (наскільки реальність одержання замовлень забезпечує задоволення споживчого попиту). При цьому потреби ринку виступають стратегічною вимогою до виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. 2-ге вид., доп. і перероб.]. Київ : КНЕУ, 2002. 624 с.
2. Бутенко Л.М. Методичні засади оцінки пріоритетності варіантів стратегії виробничої диверсифікації з урахуванням особливостей діяльності підприємства. *Агросвіт.* 2011. №1 2. С. 54–59.
3. Вагнер І. Роль стратегічного аналіз у виборі та розробці стратегії управління підприємством. *Економічний аналіз.* 2014. № 8. С. 98–104.
4. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми : монографія. Київ : КНЕУ, 2002. 245 с.
5. Markina Iryna, Fedirets Oleg, Sazonova Tetiana, Kovalenko Maryna, Ostashova Valeriia Formation of Energy Effi-cient Strategy of Enterprise Management. *Journal of Entrepreneurship Education.* 2018. Volume 21, Special Issue 2. Available at: https://www.abacademies.org/journals/journal-of-entrepreneurship-education-inpress.html
6. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів [пер. з англ. Р. Сільського]. Київ : Основи, 1998. 390 с.
7. Саблук П.Т. Формування виробничого потенціалу та ринку засобів виробництва : монографія. Київ : IAE, 2000. 264 с.
8. Федірець О.В., Карюк О.М., Михалкова Н.В. Механізм реалізації стратегічних рішень у аграрних підприємствах. *Економічний форум.* Луцьк : ЛНТУ, 2018. № 1. С. 239–244.

REFERENCES:

1. Andriichuk V.H. (2002) Ekonomika ahrarnykh pidpryiemstv [The economy of agrarian enterprises]. Kyiv : KNEU, 624 p. (in Ukrainian)
2. Butenko L.M. (2011) Metodychni zasady otsinky priorytetnosti variantiv stratehii vyrobnychoi dyversyfikatsii z urakhuvanniam osoblyvostei diialnosti pidpryiemstva [Methodical bases of estimation of priority of options of strategy of industrial diversification taking into account features of activity of enterprise]. *Agro-world,* no. 12, pp. 54–59. (in Ukrainian)
3. Vahner I. (2014) Rol stratehichnoho analiz u vybori ta rozrobtsi stratehii upravlinnia pidpryiemstvom [The role of strategic analysis in the selection and development of enterprise management strategy]. *Economic analysis,* no. 8, pp. 98–104. (in Ukrainian)
4. Kudenko N.V. (2002) Marketynhovi stratehii firmy [Marketing strategies of the firm]: monograph. Kyiv: KNEU, 245 p. (in Ukrainian)
5. Markina Iryna, Fedirets Oleg, Sazonova Tetiana, Kovalenko Maryna, Ostashova Valeriia (2018) Formation of Energy Efficient Strategy of Enterprise Management. *Journal of Entrepreneurship Education.* Volume 21, Special Issue 2. Available at: https://www.abacademies.org/journals/journal-of-entrepreneurship-education-inpress.html
6. Porter M. (1998) Stratehiia konkurentsii. Metodyka analizu haluzei i diialnosti konkurentiv [Competition strategy. Methods of analysis of industries and activities of competitors]. Kyiv: Foundations, 390 p.
7. Sabluk P.T. (2000) Formuvannia vyrobnychoho potentsialu ta rynku zasobiv vyrobnytstva [Formation of production potential and market of means of production]. Kyiv: IAE, 264 p. (in Ukrainian)
8. Fedrets O., Karyuk O., Mikhalkova N. (2018) Mekhanizm realizatsii stratehichnykh rishen u ahrarnykh pidpryiemstvakh [The mechanism of implementation of strategic decisions in agricultural enterprises]. *Economic forum Lutsk:* LNTU. № 1, pp. 239–244. (in Ukrainian)

УДК: 339.138:502.37
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-21

Шумкова В.І.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу та логістики
Сумського національного аграрного університету

Третьякова Ю.В.
магістрант
Сумського національного аграрного університету

Shumkova Viktoriia
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of Department of Marketing and Logistics
Sumy National Agrarian University

Tretyakova Yuliia
Undergraduate in Marketing
Sumy National Agrarian University

ДЕТЕРМІНАНТИ УПРАВЛІННЯ ЕЛЕМЕНТАМИ КОМПЛЕКСУ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ

DETERMINANTS OF CONTROL OF ELEMENTS OF THE ECOLOGICAL MARKETING MIX

АНОТАЦІЯ

У статті авторами визначено, що екологічний маркетинг – це розроблення та створення методів просування і реалізації екологічно безпечних товарів або послуг, а його основна ціль полягає у забезпеченні балансу інтересів економіки та охорони навколишнього середовища. Для реалізації концепції екологічного маркетингу застосовується традиційний комплекс маркетингу, або маркетинг-мікс, який складається з таких елементів, як товар, ціна, просування, місце. Авторами на прикладі ПАТ «ДПЗКУ «Сумський КХП» розглянуто, як відбувається процес управління комплексом маркетингу на даному підприємстві, яке вибрало за напрям реалізацію концепції екологічного маркетингу. Визначено, що основним напрямом діяльності даного підприємства є надання послуг із приймання, доведення якості до базисних кондицій, зберігання і відвантаження зерна та переробки його на борошно. Установлено, що для реалізації концепції екологічного маркетингу підприємство повинно чітко визначити напрями своєї маркетингової діяльності, які будуть забезпечені шляхом ефективного управління комплексом екологічного маркетингу, а також за рахунок забезпечення використання у своїй діяльності технологій з очищення навколишнього природного середовища.

Ключові слова: маркетинг, управління, екологія, комплекс маркетингу, екологічний маркетинг.

АННОТАЦИЯ

В статье авторами определено, что экологический маркетинг – это разработка и создание методов продвижения и реализации экологически безопасных товаров или услуг, а его основная цель заключается в обеспечении баланса интересов экономики и охраны окружающей среды. Для реализации концепции экологического маркетинга применяется традиционный комплекс маркетинга, или маркетинг-микс, состоящий из таких элементов, как товар, цена, продвижение, место. Авторами на примере ОАО «ГПЗКУ «Сумской КХП» рассмотрено, каким образом происходит процесс управления комплексом маркетинга на данном предприятии, которое выбрало направление реализации концепции экологического маркетинга. Определено, что основным направлением деятельности данного предприятия является оказание услуг по приему, доведению качества до базисных кондиций, хранению и отгрузке зерна и переработке его в муку. Установлено, что для реализации концепции экологического маркетинга предприятие должно четко определить направления своей маркетинговой деятельности, которые будут обеспечены путем эффективного управления комплексом экологического маркетинга, а также за счет обеспечения использования в своей деятельности технологии по очистке окружающей среды.

Ключевые слова: маркетинг, управление, экология, комплекс маркетинга, экологический маркетинг.

ANNOTATION

The purpose of the article is to determine the main determinants of environmental marketing management. In the article, the authors determined that environmental marketing is the process of development and creation of methods for the promotion and sale of environmentally friendly goods or services (product development, production, transportation, packaging, sales, processing, promotion and disposal). The main idea of this type of the marketing is to ensure the balance of economic interests and environmental protection. The following components are mandatory for environmental marketing: preservation of the natural environment and financial profits of the enterprise, organization or institution; meeting the needs of solvent buyers. To implement the concept of environmental marketing, a traditional marketing complex or marketing mix is used. This complex traditionally consists of such elements as product, price, promotion and place. The authors on the example of PJSC «DPZKU» «Sumy CCP» considered the process of managing the environmental marketing complex at this company. It is determined that the main activity of this enterprise is the provision of services for acceptance, bringing quality to basic condition, storage and shipment of grain and processing it into flour. Also, the company's activities are aimed at ensuring the implementation of the postulates of environmental and socially responsible marketing. The authors found that in the course of its activities the company pollutes the environment from such stationary and mobile sources as the seed plot; production line; elevator; mill; bulk storage warehouse; waste shop; carpentry shop; mechanical shop, polluting the air with dust, but has appropriate treatment facilities to keep the air clear. Also, the company has the appropriate certificates that confirm the environmental friendliness of the enterprise. It is established that to implement the concept of environmental marketing, the company must clearly define the directions of its marketing activities, which will be provided by effective management of environmental marketing, as well as by ensuring the use of environmental technologies.

Key words: marketing, management, ecology, marketing mix, ecological marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Маркетинг має безпосередній вплив на розвиток суспільства, на суспільні погляди, а також диференціюється залежно від потреб та вподобань суспільства. В останні роки значно змінилися та модернізувалися не лише функції маркетингу, а й сфери його застосування. Не залишилися поза сферою впливу маркетингу і підприємства, що у певний спосіб створюють екологічно безпечну продукцію та екологізують свою діяльність. Досягти своїх цілей екологічно відповідальним підприємствам дають змогу інструменти та методи екологічного маркетингу та спеціально вдосконалений комплекс маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Фундаментальну теоретичну базу щодо екологічного маркетингу та його застосування в концепції сталого розвитку сформували ще у 80-х роках минулого століття. У своїх роботах визначні вчені-економісти О.Ф. Балацький, А.М. Вічевич, С.М. Ілляшенко, Л.Г. Мельник, О.В. Садченко, О.М. Теліженко, Ю.Ю. Туниця, В.Я. Шевчук досліджують екологічний маркетинг як вид суспільної діяльності, спрямований на задоволення потреб споживачів за допомогою обміну товарами, послугами, інформацією тощо, що не порушує екологічної рівноваги та не шкодить здоров'ю населення. Щодо питання управління та розвитку комплексу маркетингу з безпосереднім нахилом у напрямі елементів комплексу екологічного маркетингу, то це питання потребує додаткового вивчення та дослідження у сучасних умовах.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою статті є визначення основних детермінант управління комплексом екологічного маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогоденний екологічний маркетинг утворився як результат еволюції концепцій маркетингу і бере свій початок із середини 1980-х років. На той час під впливом низки негативних трансформацій у довкіллі активізувалися суспільні процеси, які були спрямовані на припинення таких трансформацій.

Уважається, що екологічний маркетинг – це розроблення та створення методів просування і реалізації екологічно безпечних товарів або послуг, а його основна ціль полягає у забезпеченні балансу інтересів економіки та охорони навколишнього середовища [2, с. 60].

Для екологічного маркетингу обов'язковими є такі складники:

- збереження навколишнього природного середовища і фінансових прибутків підприємства, організації або установи;

- задоволення потреб платоспроможних покупців [5, с. 39].

Комплекс маркетингу є сукупністю маркетингових засобів, які забезпечують досягнення поставлених цілей та маркетингових завдань за екологічним напрямом.

Традиційний комплекс маркетингу, або маркетинг-мікс, складається з чотирьох основних складників, які у статті охарактеризовано з погляду екологічного маркетингу:

- товар – це екологічно безпечна продукція, яка має екологічні переваги, які є конкурентними. Також для товару в комплексі екологічного маркетингу характерні такі риси, як виробництво з нешкідливих для довкілля та здоров'я матеріалів, застосування під час виробництва технологій із мінімальним негативним впливом на навколишнє середовище, відповідність товару державним та міжнародним стандартам якості;

- ціна – витрати підприємства, які були понесені на виробництво і реалізацію даної продукції з урахуванням екологічних витрат та інших цінових надбавок, які пов'язані з додатковою мотивацією споживачів придбати дану продукцію;

- місце – місце виробництва, зберігання та канал транспортування продукції, які є екологічно безпечними та не несуть шкоди навколишньому природному середовищу;

- просування – сукупність інформаційних повідомлень щодо продукції та діяльності підприємства, які необхідні для розповсюдження інформації та впливу на цільову аудиторію [3, с. 158; 4, с. 77].

Розглянемо, як відбувається процес управління комплексом маркетингу у ПАТ «ДПЗКУ «Сумський КХП», який вибрав за напрям реалізацію концепції екологічного маркетингу.

ПАТ «ДПЗКУ» є лідером серед операторів ринку зберігання зернових та олійних культур в Україні, що володіє потужністю одночасного зберігання близько 3,5 млн т збіжжя. Корпорація акумулює активи, у які входять 24 елеватора, 18 комбінатів хлібопродуктів. Серед них – 17 млинів, один круп'яний та два комбікормових заводи, а також два портові елеватори – Одеський і Миколаївський [1].

Однією з філій ПАТ «ДПЗКУ» є Сумський комбінат хлібопродуктів. Основним напрямом діяльності філії є надання послуг із приймання, доведення якості до базисних кондицій, зберігання і відвантаження зерна та переробки його на борошно. Також діяльність підприємства спрямована на забезпечення виконання постулатів екологічного та соціально відповідального маркетингу.

Сумський комбінат хлібопродуктів розміщений на двох територіях. Основна територія знаходиться в місті Суми з робочою зерновою місткістю 62,1 тис т (елеваторна – 36 тис т, складська, потоково-насіннєва дільниця – 26,1 тис т) та Головашівська виробнича дільниця (с. Степаненкове Сумського р-ну) – 23 тис т [1].

Основні культури зберігання: пшениця, кукурудза, ячмінь, жито, соняшник. Проаналізу-

ємо номенклатуру та асортимент продукції підприємства у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка асортименту продукції, що зберігається, у вартісних показниках, тис грн

Культури зберігання	Роки			2019 р. у % до 2017 р.
	2017	2018	2019	
Пшениця	9569	10290	8430	88,10
Кукурудза	2312	1390	967	41,83
Ячмінь	4356	5389	5490	126,03
Жито	1289	1967	1820	141,19
Соняшник	486	366	108	22,22
Разом	18011	19402	16815	93,36

На основі табл. 1 визначаємо, що динаміка 2019 р. асортименту продукції, що зберігається, стосовно 2017 р. відзначається як негативна для таких асортиментних позицій, як: пшениця – зменшилася на 11,90%; кукурудза – на 58,17%; соняшник – на 77,78%. Позитивною динамікою відзначається ячмінь, який у 2019 р. порівняно з 2017 р. збільшився на 26,03%, та жито, яке зросло на 41,19%.

Таким чином, можемо відзначити, що у структурі асортименту продукції, що зберігається, переважає пшениця, найменша питома вага припадає на соняшник. У 2017–2019 рр. спостерігається переорієнтація досліджуваного підприємства на дві нові асортиментні групи.

Для забезпечення процесу ціноутворення ПАТ «ДПЗКУ «Сумський КХП» використовуються такі стратегії:

– падаючих цін, що передбачає поступове зниження цін із метою стимулювання попиту;

– стратегія встановлення цін, які не змінюються протягом тривалого часу, оскільки ця стратегія демонструє стабільність і сталість товару та товаровиробника;

– стратегія договірних цін, що передбачає надання певних знижок чи пільг за дотримання певних умов купівлі-продажу (це можуть бути постійні клієнти чи оптові покупці).

На даному етапі розвитку ПАТ «ДПЗКУ «Сумський КХП» здійснює програму зниження собівартості продукції шляхом:

– підвищення технічного рівня переробки;

– вдосконалення умов зберігання зерна;

– вдосконалення системи логістики шляхом її автоматизації.

Слід констатувати, що дані процеси ціноутворення не впливають на якість продукції. У табл. 2 представлено динаміку цін підприємства.

Рівень цін ПАТ «ДПЗКУ «Сумський КХП» є нижчим від середнього рівня цін, що відповідає стратегії захоплення ринків та, відповідно, стратегії ціноутворення – низьких цін.

Слід констатувати, що для підприємства, яке під час ведення своєї діяльності слідує за напрямом екологічного та соціально орієнтованого маркетингу, характерним є наявність у складі витрат та їх структурі витрат на екологічні цілі (табл. 3).

Підсумуємо, що у структурі витрат зерна левову частку становлять витрати на оплату праці, матеріальні витрати та інші витрати, які у своєму складі мають й екологічні витрати.

Проаналізуємо динаміку збуту продукції по основних каналах розподілу в грошовому виразі для виявлення основних каналів та встановлення залежності кінцевих результатів діяльності підприємства від видів каналів розподілу (табл. 4).

Таблиця 2

Динаміка цін за видами культур зберігання, грн

Культури зберігання	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Середні ціни реалізації, грн/од.	Відхилення 2019 р. від 2017 р., %
Пшениця	5648	6590	6709	6890	18,79
Кукурудза	4590	5903	5989	6040	30,48
Ячмінь	4539	4890	5702	5890	25,62
Жито	7289	4560	5489	5509	75,31
Соняшник	13290	13904	14903	15001	12,14

Таблиця 3

Склад та структура витрат на одиницю продукції

Статті витрат та елементи витрат	Пшениця		Кукурудза		Ячмінь		Жито		Соняшник	
	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%
Оплата праці з нарахуваннями	2320	32,97	2030	29,06	1986	33,07	1867	32,74	1930	23,19
Відрахування на соціальні заходи	568	8,07	459	6,57	356	5,93	370	6,49	458	5,50
Матеріальні витрати	1986	28,23	1569	22,46	1325	22,06	1456	25,53	2715	32,63
Амортизація основних засобів	356	5,06	359	5,14	489	8,14	586	10,28	961	11,55
Інші витрати, включаючи екологічні витрати	1806	25,67	2569	36,77	1850	30,80	1423	24,96	2257	27,12
Всього витрат	7036	100,00	6986	100,00	6006	100,00	5702	100,00	8321	100,00

Таблиця 4

Динаміка збуту продукції зберігання за основними каналами розподілу

Канали збуту	2017 р.		2019 р.		2019 р.		Структурні зрушення, п. в.
	сума, тис грн	питома вага,%	сума, тис грн	питома вага,%	сума, тис грн	питома вага,%	
Оптові торговельні компанії	751	4,17	1190	6,13	1896	11,28	7,11
Виробники кінцевої продукції	14237	79,05	15637	80,59	12890	76,66	-2,39
Оптові ринки	3023	16,78	2575	13,28	2029	12,07	-4,71
Загальний обсяг збуту	18011	100,00	19402	100,00	16815	100	-

Основна питома вага продукції реалізується на національному ринку – близько 76,49%. Протягом останніх років характерне захоплення нового ринку – східно-азіатського, що у 2018 р. становить близько 6% [1].

Слід констатувати, що ПАТ «ДПЗКУ «Сумський КХП» у процесі своєї діяльності здійснює забруднення навколишнього природного середовища з таких стаціонарних та пересувних джерел, як насіннєва дільниця, потокова лінія, елеватор, млин, склад безтарного зберігання, цех відходів, столярний цех, механічний цех, що забруднюють атмосферне повітря пилом.

Для очистки викидів у повітря на підприємстві встановлені циклони типу ЦОЛ (ефективність очистки – 86,4–88,6%), Petkus (ефективність очистки – 87–88%), батарейні циклони 4БЦШ (ефективність очистки – 88–93%) та 4УЦ-38 (ефективність очистки – 91–96%). Окрім того, з метою очистки викидів на підприємстві використовуються фільтр Г4-БФМ-60 (ефективність очистки – 95,6%, джерело викидів – № 53) та установка двохступеневої очистки, яка складається із циклону ЦОЛ-6 та батарейного циклону 4БЦШ-300 (ефективність очистки – 96,9%, джерело викидів – № 17).

Від обладнання в атмосферне повітря викидається 15 забруднюючих речовини від 65 організованих та 55 неорганізованих джерел викиду.

Усе технологічне обладнання працює згідно з чинними (встановленими та затвердженими) технологічними регламентами, технологічними картками, інструкціями з експлуатації та іншими документами.

Також підприємство має відповідні сертифікати, які підтверджують екологічність процесів діяльності підприємства й є одним з інструментів державної екологічної політики, дієвим елементом екологічного управління, а також адміністративно-правовим засобом механізму охорони навколишнього природного середовища і забезпечення екологічної безпеки.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, екологічний маркетинг є концепцією, яка передбачає орієнтацію усієї діяльності підприємства (розроблення продукції, її виробництва, транспортування, пакування, реалізації, переробки, просування та утилізації) на формування і задоволення екологічно орієнтованого попиту споживачів. Для реалізації концепції екологічного маркетингу підприємство повинно чітко визначити напрями своєї маркетингової діяльності, які будуть забезпечені шляхом ефективного управління комплексом екологічного маркетингу, а також за рахунок забезпечення використання у своїй діяльності технологій з очищення навколишнього природного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт ПАТ «ДПЗКУ «Сумський КХП». URL: https://www.pzcu.gov.ua/filiyi/#/m/Pivnichniy (дата звернення: 03.10.2020).
2. Прокопенко О.В., Школа В.Ю. Життєвий і кастомізаційний цикли інновацій в системі управління еколого-економічною безпекою. *Энергосбережение, энергетика, энергоаудит.* 2018. № 6(76). С. 54–67.
3. Рябова Т.А. Проблеми та перспективи екологічного маркетингу в Україні. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво».* 2019. С. 155–159.
4. Старченко Л.В. Стан та перспективи розвитку екологічного маркетингу в Україні. *Економічні проблеми сталого розвитку :* матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. О.Ф. Балацького. 2015. С. 77–78.
5. Тижай Н.В., Костюк О.С. «Зелений маркетинг» в контексті соціально-етичного маркетингу. *Економічний вісник ЛПІ.* 2013. С. 35–41.

REFERENCES:

1. Ofitsiinyi sait PAT «DPZKU» «Sumskyi KKhP» [Official site of PJSC «DPZKU» «Sumy CCP»]. Available at: https://www.pzcu.gov.ua/filiyi/Pivnichniy (accessed 03 October 2020).
2. Prokopenko O.V., Shkola V.Yu. (2018) Zhyttievyi i kastomizatsiinyi tsykly innovatsii v systemi upravlinnia ekoloho-ekonomichnoiu bezpekoiu. [Life and customization cycles of innovation in the management system of environmental and economic safety]. *Energosberezhenie, energetika, energoaudit.* Vol. 6 (7), pp. 54–67.
3. Riabova T.A. (2019) Problemy ta perspektyvy ekolohichnoho marketynhu v Ukraini [Problems and prospects of environmental marketing in Ukraine]. *Derzhava ta rehiony. Seriia : Ekonomika ta pidpryiemnytstvo,* pp. 155–159.
4. Starchenko L.V. (2015) Stan ta perspektyvy rozvytku ekolohichnoho marketynhu v Ukraini. [Status and prospects of ecological marketing development in Ukraine]. *Ekonomichni problemy staloho rozvytku:* materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii imeni prof. Balatskoho O.F. Pp. 77–78.
5. Tyzhai N.V., Kostiuk O.S. (2013) «Zelenyi marketynh» v konteksti sotsialno-etychnoho marketynhu. [«Green marketing» in the context of socio-ethical marketing]. *Ekonomichnyi visnyk LPI,* pp. 35–41.

СЕКЦІЯ 4
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.1:331
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-22

Канаш О.Є.
магістр економіки,
викладач кафедри економіки та організації виробництва
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

Kanash Olesia
Master of Economics,
Teacher of Economy of Enterprise Department,
Admiral Makarov National University of Shipbuilding

МІСЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО СКЛАДНИКА В БУДОВІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

THE PLACE OF THE INTELLECTUAL COMPONENT IN THE STRUCTURE OF HUMAN CAPITAL OF THE ORGANIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто будову людського капіталу та місце, яке посідає у ній інтелектуальний капітал. Інтерес до проблеми, винесеної у назву статті, зумовлений стрімкими змінами, які відбуваються в економіці світу під впливом Четвертої промислової революції, та необхідністю осмислення завдань, що постають у цьому контексті перед вітчизняними закладами вищої освіти. Вони є фінальною ланкою ланцюга формування людського капіталу, завдяки якій професійні компетенції особи набувають якості рушійної сили матеріального виробництва. Методичну базу дослідження становили багаторічні спостереження за практикою освітнього процесу в університетах Миколаївського регіону, а також аналіз публікацій за темою розвідки в друкованих та електронних виданнях. В останньому випадку вони були знайдені в мережі Інтернет через пошукові системи за запитами, які містили відповідні ключові слова. Доведено, що інтелектуальний капітал є результатом соціалізації індивіда, зокрема через набуття вищих фахових компетенцій. Це відрізняє поняття «інтелектуальний капітал» від звичайної робочої сили.

Ключові слова: економіка, капітал, людський капітал, структура людського капіталу, інтелектуальний капітал, вища освіта, заклади вищої освіти.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены строение человеческого капитала и место, которое занимает в ней интеллектуальный капитал. Интерес к проблеме, вынесенной в название статьи, обусловлен стремительными изменениями, которые происходят в экономике мира под влиянием Четвертой промышленной революции, и необходимостью осмысления задач, стоящих в этом контексте перед отечественными вузами. Они же являются финальным звеном цепи формирования человеческого капитала, благодаря которой профессиональные компетенции личности приобретают качество движущей силы материального производства. Методическую базу исследования составили многолетние наблюдения за практикой образовательного процесса в университетах Николаевского региона, а также анализ публикаций по теме разведки в печатных и электронных изданиях. В последнем случае они были найдены в сети Интернет через поисковые системы по запросам, которые содержали соответствующие ключевые слова. Доказано, что интеллектуальный капитал является результатом социализации индивида, в частности результатом обретения высших профессиональных компетенций. Это отличает понятие «интеллектуальный капитал» от обычной рабочей силы.

Ключевые слова: экономика, капитал, человеческий капитал, структура человеческого капитала, интеллектуальный капитал, высшее образование, высшие учебные заведения.

ANNOTATION

An internal structure of human capital and the place of intellectual capital in it have been considered in the article. The interest in the problem mentioned in the title of the publication arose due to the rapid and irreversible changes that took place in the economies of the world leading countries under the influence of the Fourth industrial revolution. In this context, the new tasks of domestic educational institutions and, above all, higher education need to be clarified as soon as possible. Because they are the final link in the chain of formation of human capital, through which the professional competencies of a person acquire specific qualities of the driving force of material production. The long-term supervision over practice of educational process in universities of the Mykolaiv region, and also the analysis of numerous publications on a subject of reconnaissance in the printed and electronic editions formed the methodical basis of the conducted research. In the latter case, they were found in the Internet through search engines for queries that contained relevant keywords. It is proved that intellectual capital is the result of a long process of socialization of the individual, that occurs throughout his life. The content of its special phase – the acquisition and maintenance of maximum professional competencies in proper condition, that is the paramount mission of modern institutions of higher education. It is the level of professional excellence that distinguishes the concept of intellectual capital from ordinary labor, the scope of which will gradually decrease due to the proliferation of cyberphysical systems capable of exchanging data with similar devices through digital information and communication networks, that is connected with the Forth Industrial Revolution escalation. At the same time, intellectual capital will play an increasing role as a source of innovations that are relevant to product manufacturers and service providers, they will become more attractive to consumers, taking advantage of its achievements, and, therefore, more competitive in the market segments.

Key words: economy, capital, human capital, human capital structure, intellectual capital, higher education, higher education institutions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У контексті започаткованого дослідження трансформацій світової індустрії, яка отримала промовисту назву Четвертої промислової революції, ми абсолютно не випадково звернули увагу на діяльність закладів вищої освіти. Справа в тому, що вони становлять завершальну ланку ланцюга формування людського капіталу, завдяки якій професійні компетенції набувають якості інтелектуальної рушійної сили матеріального виробництва. Графічна модель, яка ілюструє та обґрунтовує це твердження, запропонована на рис. 1. Як бачимо, впродовж поступового руху до омріяної вершини «освітньої піраміди» здібності, знання, вміння та навички людей розшаровуються, і вищу освіту здобуває лише частина громадян країни (у наших розрахунках – 75,4% від генерації, яка народилася у 2007 р., ураховуючи, що кількість випускників ВНЗ у 2019 р. – 333,6 тис осіб). Цей момент співпадає у часі з досягненням індивідом віку, за якого він здатен свідомо приймати самостійні, конструктивні та ефективні фахові рішення високого рівня складності. Уже достатньо знань та накопичений певний професійний і життєвий досвід. Водночас констатуємо, що досягнення «піку» не зупиняє процесу модернізації людського капіталу. Пояснення полягає у тому, що з причин ризику морального зношування як ніколи раніше набуває ваги вимога навчатися впродовж усього життя.

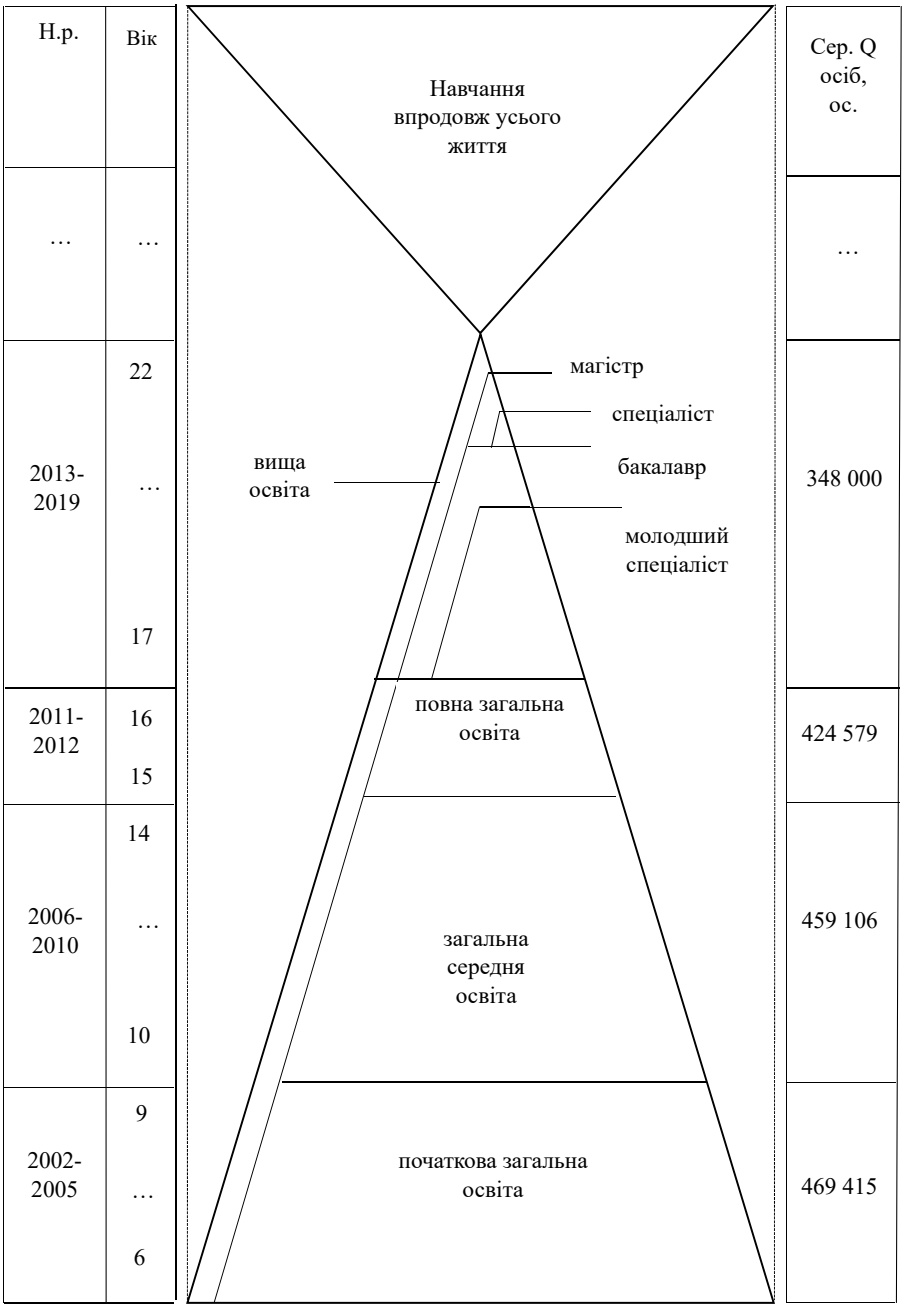


Рис. 1. Формування людського капіталу особистості протягом життя [1]

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Результати аналізу доступних джерел засвідчили, що зародження концепції людського капіталу розпочалося ще у роботах, написаних загальновизнаними класиками економічної теорії [2–5]. На їхніх сторінках вони залишили послідовникам ідеї, згідно з якими потенціал людини, її інтелект та здібності безпосередньо впливають на становлення суспільства й господарської діяльності. У. Петті [2], наприклад, запропонував категорію «живі чинні сили людини», розуміючи під ними трудові навички, які є надійною запорукою створення національного багатства країн. А Д. Рікардо [4] одним із перших звернув увагу на визначальну роль освіти найманих працівників у його безперервному примноженні. Попереду перебував хіба що А. Сміт : «Набуття ... талантів під час ... освіти, навчання, яке вимагає реальних витрат, і є капіталом людини. Ці таланти є частиною її статку так само, як і суспільства» [6].

Із корифеями цілком погоджувався К. Маркс , коли міркував про методи обчислення вартість робочої сили: «...для того щоб перетворити загальнолюдську природу на специфічну робочу силу, необхідні відповідні освіта і виховання, що, своєю чергою, вартує тієї чи іншої суми товарних еквівалентів» [4; 5].

Стрімкий промисловий розвиток у серединні XIX ст. з виокремленням держав – індустріальних лідерів підсилив інтерес до концепції людського капіталу. Він віддзеркалений у працях Л. Вальраса [8], Дж.М. Кларка [9], Дж. Мак-Куллоха [10], Г.Д. Маклеода [11], А. Маршалла [12], Ж. Сэя [13], І.Ф. Тюнена [14], У. Фарра [15] та ін. Учасник цієї когорти Ф. Ліст уважав розумовий капітал основним джерелом багатства нації [9]. А К. Уолш та Дж.С. Милль наголошували, що фундаментом людського капіталу є не сама людина, а її освіта, кваліфікація та навички [15].

Теорія людського капіталу у її сучасній інтерпретації завдячує наповненням новим змістом лауреатам Нобелівської премії Т. Шульцу та Г. Бреккеру. Перший погоджувався з ідеями засновників політичної економії: концепція капіталу виходить із наявності чогось, що реально існує, що має економічні властивості надавати майбутні послуги, які мають певну вартість. Розуміння капіталу як чогось такого, що надає майбутні послуги, дає змогу приступити до подальшого поділу цілого на дві частини: людський і не людський капітал [16].

Заслуга другого вченого – автора справжнього бестселеру «Людський капітал: теоретичний та емпіричний аналіз» [17] – полягає у постановці питання про важливість розроблення державної політики інвестування у галузь освіти [15]. Бо як інакше впорядкувати зусилля з підтримування у належному стані запасу «знань працівника, у процесі трудової діяльності якого формується приріст доходу» [18].

Цілковито слушну ідею підхопили С. Бурунд та М. Томоло, стверджуючи, що й бізнес не повинен перебувати осторонь відповідних процесів: «Людський капітал – це інвестиція в людські ресурси з метою підвищення їх ефективності. Фактично витрати на цю інвестицію передбачені для подальшого використання, тому організації вкладають інвестиції в робітників, оскільки люди – це цінний людський капітал із різними якостями» [19].

Остаточну крапку в даному контексті поставив Департамент з економічних та соціальних питань Організації Об'єднаних Націй. Дослідивши Системи національних рахунків (СНР-93), його фахівці підбили підсумок: інвестиції у людський розвиток аналогічні до інвестицій в основний капітал, адже збільшують виробничий потенціал людини та є джерелом економічних вигід [20; 21].

На кореляцію між освітою та економікою звертали увагу й наші співвітчизники. Зокрема, О. Грішнова так викладає своє бачення із цього приводу: «Людський капітал – сформований і розвинений у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє піднесенню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів власника, прибутку підприємства та національного доходу» [22]. Продовжує думку Л. Шевчук, який убачає у людському капіталі частину «сукупних знань, здібностей і кваліфікацій носіїв робочої сили, що здатна приносити дохід, тобто яка використовується для виробництва товарів і послуг» [23].

Важливість шанобливого ставлення до категорії «людський капітал» підкреслили учасники Всесвітнього економічного форуму, запропонувавши обраховувати для його характеристики однойменний індекс (ІЛК). Для цього застосовують 51 індикатор. Розподілені вони у такі групи: здоров'я та добробут, робоча сила й зайнятість, сприятливе зовнішнє середовище та, наголошуємо, освіта. Значення ІЛК станом на останнє опитування, яке проводилося у 2018 р., представлено на рис. 2.

Як бачимо, Україна зі значенням 0,65, поступається лідеру – Сінгапуру (0,88) та водночас випереджає аутсайдера – Чад (0,28). Результати цього та минулих досліджень застосовують в обчисленні розмірів національного багатства, збитків, які несуть із собою війни, епідемії, стихійні лиха, а також у царині страхування життя, під час прийняття рішень щодо сенсу вкладати кошти в охорону здоров'я, трудову міграцію й освітню галузь.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** З'ясувавши важливість інтелектуального капіталу як складника сучасних виробничих сил, ми поставили собі за мету виявити його особливі характеристики, різновиди, від-

мінності від інших компонентів людського капіталу та місце в структурі останнього.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Із тих відомостей, які зображені на рис. 1, та з результатів аналізу поглядів декількох поколінь дослідників теми, робимо такі узагальнення:

1. Людина як біологічна істота є невіддільною частиною природи, живим організмом, підпорядкованим біологічним законам буття. Вона перетворюється на біосоціального суб'єкта завдяки безперервним контактам із собі подібними: членами родини, друзями, менторами, колегами по роботі.

Але лише за умов набуття спеціальних знань та навичок, здатності засвоювати нові відомості, які уможливлюють її залучення до створення економічних цінностей (виробів, послуг), людина-фахівець набуває якостей капіталу – одного з вирішальних факторів утворювальних процесів. Перераховані вище надбання кваліфікуються як скарб, якщо носій компетенцій не започаткував власну справу або не уклав трудового контракту з роботодавцем. Це, насправді, небезпечна ситуація, оскільки за таких обставин може проявитися феномен морального зношування людського капіталу.

2. Людський капітал не є однорідним оскільки складається з декількох страт, що мають здатність до дифузії (рис. 3). Розглянемо їх детальніше.

Перша – вроджені якості особистості, її природна схильність до відповідних видів діяльності. Пригадаймо у цьому контексті бачені не один раз «золоті руки», «розуму палати», «моторних хлопців (дівчат)». Без таких подарунків Божих дістатися справжнього успіху якщо й можна, то витративши безліч дорогоцінного часу та доклавши неймовірних зусиль. Із цього випливає окреме наукове завдання раннього виявлення нахилів особистості та подальшого її спрямування за найкращою фаховою траєкторією.

Друга страта – стандартна частина людського капіталу – комплекс компетенцій, які опановує кожний пересічний громадянин за умови, що на заваді йому не постають ті чи інші обмеження (фізичні або психологічні). Реально навіть складно пригадати у власному оточенні когось, хто не вмів би читати, писати, спілку-

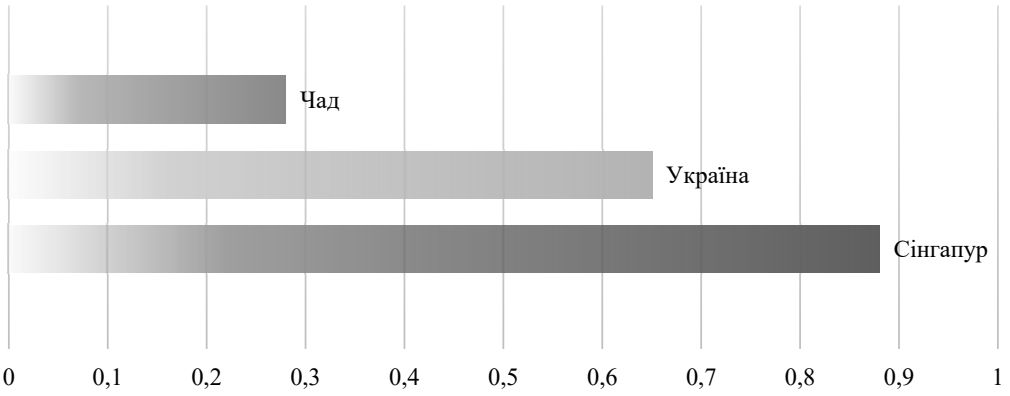


Рис. 2. Місце України у світовому рейтингу за критерієм ІЛК [31]

Пояснення: n – чисельність носіїв інтелектуального капіталу в організації; m – кількість фахових команд, утворених із носіїв інтелектуального капіталу.

Рис. 3. Структурні компоненти людського капіталу

ватися бодай на елементарному рівні, користуватися побутовими приладами, робочим інструментом чи гаджетами.

Їх доповнюють поліпшені особисті риси: емоційна стійкість, відповідальність, добросовісність, екстраверсійність, самодисциплінованість, наполегливість у досягненні поставленої мети, пунктуальність і таке інше. Від того, наскільки це присутнє, залежатиме здатність до командної роботи, до створення, врешті-решт, більшої цінності. А отже, забезпечить адекватну економічну оцінку людини.

Третя страта – фахова. Як підсистема системи вищого порядку вона теж є комбінованою. Залежно від того, який зі структурних елементів домінує, розрізняють:

а) робочу силу. Традиційно її трактують як загальну чисельність осіб, що працюють або можуть бути залучені до роботи на певному підприємстві, у регіоні, країні чи у тому або іншому виді діяльності [24]. Уважаємо, що такий підхід є архаїчним і не відбиває змісту перетворень, які відбуваються в сучасній індустрії. Хіба що він має точно визначену сферу застосування. Зокрема, щодо оцінки зайнятості та безробіття, для аналізу соціально-економічної ситуації в країні, розрахунків відповідних макроекономічних показників, здійснення міжнародних порівнянь, оцінки виконання зобов'язань нашої країни (наприклад, забезпечення вимог розробленого Міжнародним валютним фондом спеціального стандарту поширення даних [25]) і таке інше.

На нашу думку, робоча сила є наступною стратою людського капіталу, спроможності персоналій якої відповідають першому-третьому рівням чинної Національної рамки кваліфікації [26]. Йдеться про осіб, які, зокрема:

– набули базових умінь (навичок), необхідних для виконання простих завдань;

– використовують відповідну інформацію для виконання нескладних завдань та розв'язання повсякденних проблем у типових ситуаціях із застосуванням простих правил, інструкцій та знарядь;

– оцінюють результати власної діяльності, результати виконання завдань відповідно до заздалегідь відомих критеріїв, застосовують аргументацію для обґрунтування власних думок та висновків; виконують типові завдання та розв'язують проблеми шляхом вибору і застосування базових методів, інструментів, матеріалів та інформації.

Очевидно, що до цього кола аж ніяк не можна віднести топ-менеджмент підприємств, професорів закладів вищої освіти, керманичів органів державної влади, розробників проєктів складних інженерних споруд тощо. Вони та їм подібні утворюють другий складник фахової страти людського капіталу;

б) інтелектуальний капітал. Для того щоб бути правильно зрозумілими, з перших кроків пояснимо, що наше трактування інтелектуального капіталу у поточному контексті абсолютно відрізняється від поняття «інтелектуальна власність підприємства». Її об'єктами, як відомо, є програмне забезпечення, бази даних, наукові відкриття, ноу-хау, винаходи та корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, фірмові найменування, торговельні марки та товарні знаки, комерційні таємниці й багато чого іншого, що підпадає під упорядкування Цивільного кодексу України [27, ст. 420]. Нам імпонує точка зору, за якою для цього масиву корпоративних цінностей використовують термін «структурний капітал» [28].

Уважаємо за потрібне зробити акцент на цьому, оскільки є свідками активної дискусії щодо осмислення суті питання. Наведемо лише декілька прикладів із цього ряду. «Інтелектуальний капітал, – наполягають І.В. Прокопенко та А.О. Босак, – це результат інтелектуальної праці у формі інтелектуальних ресурсів та інтелектуальних продуктів, вартість яких здатна створювати додаткову вартість шляхом комерціалізації людських, споживчих та структурних активів» [29].

Очевидно, що автори, схоже, не підозрюючи цього, розділили «інтелектуальну працю» та її результати у формі «інтелектуальних ресурсів і продуктів». А от «із комерціалізацією людських активів» вони явно погарячкували, оскільки торгівля людьми в усіх цивілізованих країнах світу, й Україна не виняток, – кримінальний злочин.

На переконання О. Собко, «інтелектуальний капітал підприємства – це виробничий ресурс інтелектуального походження, який, генеруючи інтелектуальну додану вартість, позитивно динамізує процес креації вартості підприємства» [30, с. 40]. Не вдаючись до детального аналізу дефініції, у якій, з нашого погляду, забагато «інтелектуального», підкреслимо тільки: авторкою теж згадується ресурс, що має відповідне походження. А оскільки штучний інтелект робить лише перші кроки на шляху свого становлення, залишається думати про результати розумової діяльності людей, здатних, зокрема [26]:

– виконувати складні спеціалізовані завдання, знаходити або приймати рішення щодо специфічних проблем у сфері професійної діяльності або навчання, знаходити творчі розв'язки або відповіді на чітко визначені конкретні та абстрактні проблеми на основі ідентифікації та застосування відповідних відомостей;

– братися за складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у сфері професійної діяльності або навчання;

– інтегрувати знання та розв'язувати складні завдання у широких або мультидисциплінарних контекстах.

Маючи у штаті фахівців такого ґатунку, бізнес набуває снаги вчасно адаптуватися до змін, які відбуваються на ринку, та залишатися конкурентоздатним. Усе, про що ми говорили до-

тепер, може бути індивідуальним, а з рештою і колективним надбанням. Із цієї причини інтелектуальний складник людського капіталу має розглядатися, на наше глибоке переконання, у двох вимірах:

1. Інтелектуальний капітал особистості (ІКО) – персональні якості, професійні компетенції та інші активи індивіда, які визначають його економічну цінність упродовж життєвого циклу. Він ґрунтується на всіх попередніх стратах та водночас є результатом зусиль людини, докладених до свого професійного вдосконалення. Будьмо відверті: не всі випускники ЗВО, навіть якщо отримали диплом, перетворюються на осереддя інтелекту. І це не завжди виключно їх провина, оскільки логіка передбачає надання ЗВО, відповідно, інтелектуальних освітніх послуг. Якби завжди відбувалося саме так, то, мабуть, не з'явилася причина започатковувати нашу розвідку.

2. Інтелектуальний капітал фахових команд. За умови, що HR-служби їх раціонально укомплектовують, отримаємо прекрасну нагоду покористуватися ефектом синергізму, коли дії потужних сторін одних фахівців підсилюються додаванням унікальних спроможностей колег по спільній справі. Досвід десятиріч, присвячених улюбленій справі, з одного боку, та максималізм, притаманний, як і годиться, юнацтву, – з іншого, народжують потужний сплав креативної енергії, яка скеровує бізнес до жаданої мети.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Глобальні трансформації технологій сьогоденної індустрії відбуваються з різною інтенсивністю, але в усіх країнах світу висувають на порядок денний економічної науки питання щодо переосмислення структури виробничих сил. Належне місце серед інших її компонентів посідає людський капітал.

Людський капітал є продуктом тривалого процесу соціалізації індивіда. Зміст його особливої фази – набуття та підтримання у належному стані максимальних фахових компетенцій, становить місію закладів вищої освіти. Саме рівень професійних досконалостей відрізняє поняття «інтелектуальний капітал» від поняття «робоча сили». Сфера застосування останньої поступово звужується через поширення у технологічних процесах кіберфізичних систем, спроможних до обміну даними із собі подібними пристроями через цифрові інформаційно-комунікаційні мережі. Водночас інтелектуальному капіталу пророкують усе більшу роль як джерела інновацій, життєво необхідних для виготовлювачів виробів та надавачів послуг.

Інтелектуальний капітал хоча й підпорядкована система, але має власну будову і складається з інтелектуального капіталу особистості та інтелектуального капіталу фахових команд. Їх раціональне формування відкриває перед бізнесом перспективи ефектом синергізму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Демографічна і соціальна статистика. Освіта. Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 10.08.20).
2. Петти В. Экономические и статистические работы. Москва : Соцэкгиз, 1940. 324 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Соцэкгиз, 1956, 490 с.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. *Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо.* Москва, 1993. 308 с.
5. Глоссарий экономики образования / под общ. ред. Л.И. Комир ; сост.: Е.В. Астахова и др. Харьков : НУА, 2017. 118 с.
6. Smith A. The Wealth of Nations. Oxford, England : Bibliomania. com Ltd, 2002. URL: http://www.bibliomania.com/2/1/65/112/frameset.html (дата звернення: 10.08.20).
7. Tobin J. Neoclassical Theory in America : J.B. Clark and Fisher. *The American Economic Review.* Vol. 75. № 6. Centennial Essays and 1985 Survey of Members, 1985. P. 28–38.
8. Potier J.-P.The Socialism of Léon Walras. *L'Économie politique.* 2011. Vol. 51. № 3. P. 33–49.
9. Clark J.M. Institutions and Human Welfare. Knopf, 1957. P. 285.
10. McCulloch J.R. The Principles of Political Economy: with a Sketch of the Rise and Progress of the Science. Edinburgh : William and Charles Tait, 1825. P. 423.
11. Macleod H.D. The Theory of Credit. by Henry Dunning. *Political Science Quarterly.* 1890. Vol. 5. № 3. P. 520–524.
12. Marshall Аю Principles of Economics. London : Macmillan and Co. 8th ed., 1920.
13. Say J.B. A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth, 1880. P. 269.
14. Morency-Lavoie B.F. Von Thünen on the Bybanen. A spatial-model of the commutein. Norwegian School of Economics, 2015. P. 120.
15. Khaykin M.M. Evolution of economic theory as science: the challenge of time. *Econotic Sciences.* 2013. № 6–1 (185). P. 6.
16. Лисак В.Ю. Зародження та розвиток концепції людського капіталу. *Формування ринкової економіки.* 2010. № 23. С. 48–55.
17. Беккер. Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ. *Человеческий капитал. США: Экономика, политика, ідеологія.* 1993. № 11. С. 109–119.
18. Беккер Г. Экономический взгляд на жизнь. Лекция лауреата Нобелевской премии в области экономических наук за 1992 г. *Вестник Санкт-Петербургского университета. 1*993. № 5 (3).
19. Burud S., Tumolo M. Leveraging the New Human Capital: Adaptive Strategies, Results Achieved, and Stories of Transformation, 2004. 415 с.
20. Пищуліна О. Аналітична доповідь Центру Разумкова «Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ». URL: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_LUD_KAPITAL.pdf (дата звернення: 15.08.20).
21. Дополнения и поправки к Системе национальных счетов 1993 года / Департамент по экономическим и социальным вопросам Статистический отдел. Серия F/2/Rev.4, Add. 1. URL: https://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesf/seriesf_2rev4_add1r.pdf (дата звернення: 13.08.20).
22. Грішнова О.А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика.* 2014. № 1 (7). С. 34–42.

23. Шевчук Л.Т. Втрати людського капіталу в Україні: понятійно-категорійний апарат і концептуальні положення. *Соціально-економічні дослідження в перехідний період*. 2007. Вип. 3. № 65. С. 9–27.
24. Workforce. Cambridge Dictionary. URL: https://dictionary.org (дата звернення: 13.08.20).
25. Спеціальний стандарт поширення даних МВФ (ССПД МВФ). Міністерство фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk/specialnij-standart-poshirennja-danih-mvf-sspd-mvf-statistika-za-gfsm (дата звернення: 11.07.20).
26. Національна рамка кваліфікації. Додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF/paran12#n12 (дата звернення: 19.07.20).
27. Цивільний кодекс України. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text (дата звернення: 20.07.20)
28. Aramburu N., Sáenz J., Blanco C.E.Structural capital, innovation capability, and company performance in technology-based colombian firms. *Cuadernosde Gestión.* 2015. Vol. 15. № 1. P. 39–60.
29. Прокопенко І.В., Босак А.О. Сутність і структура інтелектуального капіталу підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2016. № 851. С. 82–93.
30. Собко О. Інтелектуальний капітал і креація вартості підприємства : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 444 с.
31. World Bank. 2018. The Human Capital Project. World Bank, Washington, DC. URL: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30498 (дата звернення: 11.07.20).

REFERENCES:

1. Demohrafichna i Sotsialna Statystyka. Osvita. Derzhavna Sluzhba Statystyky [State Statistics Service]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Date of reference: 10.08.20).
2. Petti V. (1940) Ekonomicheskie i statisticheskie raboty. [Economic and statistic works]. Moskva: Socekgiz, p. 324. (in Russian)
3. Smith A. (1965) Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov. [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations]. Moskva, Socekgiz, p. 490. (in Russian)
4. Rikardo D. (1993) Nachala politicheskoj ekonomii i nalogovogo oblozheniya. *Antologiya ekonomicheskoj klassiki: Petty, Smith, Rikardo.* [On the Principles of Political Economy and Taxation: Petty, Smith, Rikardo]. Moskva, p. 308. (in Russian)
5. Komyr L.I. (2017) Hlossaryi Ekonomyky Obrazovanyia [Glossary of the economics of education] / Nar. Ukr. Akad [People's Ukrainian Academy]. (eds. Astakhova E.V. Voino-Danchyshyna O.L., Ylchenko A.E. and others). Kharkiv: NUA, pp. 118.
6. Smith A. (2002) *The Wealth of Nations.* Oxford, England: Bibliomania.com Ltd. URL: http://www.bibliomania.com/2/1/65/112/frameset.html. (Date of reference: 10.08.20).
7. Tobin J. (1985) Neoclassical Theory in America: J. B. Clark and Fisher. *The American Economic Review.* Vol. 75, no. 6, Centennial Essays and 1985 Survey of Members, pp. 28–38.
8. Potier J.-P. (2011)The Socialism of Léon Walras. *L'Économie politique,* vol. 51, no. 3, pp. 33–49.
9. Clark J. M. (1957) Institutions and Human Welfare. Knopf, p. 285.
10. McCulloch J.R. (1825) The Principles of Political Economy: with a Sketch of the Rise and Progress of the Science. Edinburgh: William and Charles Tait, p. 423.
11. Macleod H.D. (1890) The Theory of Credit by Henry Dunning. *Political Science Quarterly.* Vol. 5, no. 3, pp. 520–524.
12. Marshall A. (1920) Principles of Economics. London: Macmillan and Co. 8th ed.
13. Say J.B. (1880) A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth, 1880, p. 269.
14. Morency-Lavoie B.F. (2015) Von Thünen on the Bybanen. A spatialmodel of the commutein. Norwegian School of Economics, p. 120.
15. Khaykin M.M. (2013) Evolution of economic theory as science: the challenge of time. *Economic Sciences,* no. 6–1 (185), p. 6.
16. Lysak V. (2010) Yu. Zarodzhennia Ta Rozvytok Kontseptsii Liudskoho Kapitalu. [Origin and development of the concept of human capital]. *Formuvannia Rynkovoi Ekonomiky,* no. 23, pp. 48–55. (in Ukrainian)
17. Bekker G. (1993) Chelovecheskij kapital: teoreticheskij i empiricheskij analiz [Human capital: theoretical and empirical analysis]. CHelovecheskij kapital. *SSHA: Ekonomika, politika, ideologiya,* no. 11, pp. 109–119. (in Russian).
18. Bekker G. (1993) Ekonomicheskij vzglyad na zhizn'. Lekciya laureata Nobelevskoj premii v oblasti ekonomicheskih nauk za 1992 g. [Economic outlook on life. Lecture by the winner of the Nobel Prize in Economics in 1992]. *Vestnik S.-Peterburgskogo universiteta,* vol. 5, no. 3. (in Ukrainian)
19. Burud S., Tumolo M. Leveraging the New Human Capital: Adaptive Strategies, Results Achieved, and Stories of Transformation, 2004. p. 415.
20. Pyshchulina O. Analitychna Dopovid Tsentru Razumkova Rozvytok Liudskoho Kapitalu Na Shliakhu Do Yakisnykh Reform [Analytical Report of the Razumkov Center "Human Capital Development: Towards Qualitative Reforms"]. Available at: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_LUD_KAPITAL.pdf (accessed 15 August 2020). (in Ukrainian)
21. Dopolneniya i popravki k Sisteme nacional'nyh schetov 1993 goda [Additions and amendments to the 1993 System of National Accounts]. *Departament po ekonomicheskim i social'nym voprosam Statisticheskij otdel. Series F/2.* Rev. 4, Add. 1. Available at: https://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesf/seriesf_2rev4_add1r.pdf (accessed 13 August 2020). (in Russian)
22. Hrishnova O.A. (2014) Liudskyi Intelektualnyiisotsialnyikapital Ukrainy Sutnist Vzaiemozviazok Otsinka Napriamyrozvytku [Human, intellectual and social capital of Ukraine: essence, interrelation, estimation, directions of development]. *Sotsialno-Trudovi vidnosyny. Teoriia Ta Praktyka.* Zbirnyk Nauk. Prats, no.1, vol. 7, pp. 34–42.
23. Shevchuk L.T. (2007) Vtraty Liudskoho Kapitalu v Ukraini Poniatiino-Katehoriinyi Aparat i Kontseptualni Polozhennia. [Losses of Human Capital in Ukraine: Conceptual and Categorical Apparatus I Conceptual Provisions]. *Sotsialno-Ekonomichni Doslidzhennia v Perekhidnyi Period,* vol. 3, no. 65, pp. 9–27.
24. Workforce. Cambridge Dictionary. Available at: https://dictionary.org (accessed 13 August 2020).
25. IMF Special Data Dissemination Standard (IMF SSDD). Ministry of Finance of Ukraine. Available at: https://mof.gov.ua/uk/specialnij-standart-poshirennja-danih-mvf-sspd-mvf-statistika-za-gfsm (accessed 17 July 2020). (in Ukrainian)
26. National qualifications framework. Annex to the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine from October 23, 2011, no. 1341. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF/paran12#n12 (accessed 19 July 2020). (in Ukrainian)
27. Tsyvilnyi Kodeks Ukrainy. Verkhovna Rada Ukrainy [The Civil Code of Ukraine. Verkhovna Rada of Ukraine]. Available at:

https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text (accessed 20 July 2020).
28. Aramburu N., Sáenz J., Blanco C.E. (2015) Structural capital, innovation capability, and company performance in technology-based colombian firms. *Cuadernosde Gestión,* vol. 15, no. 1, pp. 39–60.
29. Prokopenko I.V., Bosak A.O. (2016) Sutnist I Struktura Intelektualnoho Kapitalu Pidpryiemstv [The essence and structure of the intellectual capital of enterprises]. *Visnyk Natsionalnoho Universytetu Lvivska Politekhnika,* no. 851, pp. 82–93.
30. Sobko O. (2016) Intelektualnyi Kapital I Kreatsiia Vartosti Pidpryiemstva [Intellectual capital and creation of a part of the enterprise] Monohr. Ternopil, TNEU, p. 444. (in Ukrainian)
31. World Bank. 2018. The Human Capital Project. World Bank, Washington, DC. Available at: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30498 (accessed 17 July 2020).

СЕКЦІЯ 5
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 504
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-23

Прушківська Е.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Національного університету «Запорізька політехніка»

Венгерська Н.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Національного університету «Запорізька політехніка»

Кузьменко Ю.М.
магістр
Національного університету «Запорізька політехніка»

Prushkivska Emiliia
Doctor of Economic Sciences,
Zaporizhzhya Polytechnic National University

Venherska Natalia
Candidate of Economic Sciences,
Zaporizhzhya Polytechnic National University

Kuzmenko Yuliia
Master,
Zaporizhzhya Polytechnic National University

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УРЕГУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ КОНФЛІКТІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ECOLOGICAL CONFLICT SETTLEMENT IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається організаційно-економічний механізм регулювання екологічних конфліктів в умовах глобалізації. Проаналізовано роль природних ресурсів як причини виникнення конфліктів. Оцінено вплив невідновлюваних природних ресурсів та навантаження на навколишнє середовище. Наведено класифікацію екологічних конфліктів. Установлено, що основними джерелами конфлікту є питання контролю ресурсів і право на здорове навколишнє середовище. Екологічний складник розглядається як обов'язковий елемент запобігання конфліктам із метою розвитку циркулярної економіки. Наведено приклади колізій, в яких ключову роль відіграють природні ресурси, та доведено, що раннє вирішення суперечок та конфліктів, пов'язаних із природним навантаженням, є фундаментальним для створення стійкого миру. Запропоновано основні варіанти уникнення екологічного конфлікту.

Ключові слова: циркулярна економіка, міжнародна економіка, глобалізація, організаційно-економічний механізм, природні ресурси, дефіцитні ресурси, конкуренція, конфлікт, безпека, навколишнє середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается организационно-экономический механизм регулирования экологических конфликтов в условиях глобализации. Проанализирована роль природных ресурсов как причины возникновения конфликтов. Оценено влияние невозобновляемых природных ресурсов и нагрузки на окружающую среду. Приведена классификация экологических конфликтов. Установлено, что основными источниками конфликта являются вопрос контроля ресурсов и право на здоровую окружающую среду. Экологическая составляющая рассматривается как обязательный элемент предотвращения конфликтов с целью развития циркулярной экономики. Приведены примеры коллизий, в которых ключевую роль играют природные ресурсы, и доказано, что раннее разрешение споров и конфликтов, связанных с естественной нагрузкой, является фундаментальным для создания устойчивого мира. Предложены основные варианты предотвращения экологического конфликта.

Ключевые слова: циркулярная экономика, международная экономика, глобализация, организационно-экономический механизм, природные ресурсы, дефицитные ресурсы, конкуренция, конфликт, безопасность, окружающая среда.

ANNOTATION

Natural resources such as land, water, timber, minerals, metals and oil are vital sources of livelihoods, income and influence on countries and societies around the world. Natural resources, both renewable and non-renewable, and ecosystem services are part of the real wealth of countries - they are natural capital from which other forms of capital are generated. Based on this fundamental

importance, they need to be managed in a sustainable manner, protecting the reserves of renewable resources, using only their annual growth, or movement, so that the used part remains constant or grows in the long term. However, when natural resources are mismanaged or distributed at an unjust level, they can contribute to tensions that can escalate into violent conflict or exacerbate pre-existing conflict dynamics. A limited amount of resources is one of the key factors, but not the initial factors that contributed to the outbreak of armed conflicts in territories of several countries and regions. The struggle for natural resources has a long history: it has long been the cause of conflicts around the world. Changes in the environment raise questions about the availability and control of most resources. The problems of nature management are relevant at the present time, since the demand for natural resources in the world is growing rapidly, which is explained by an increase in the population, and can lead to an increase in the actions of states to ensure control over key resources, leading to a geopolitical struggle of states. The growing links between security and resources are becoming increasingly clear. There are a number of reasons for this connection. First, there is a shortage of resources, as well as the strengthening of the economies of developing countries and climate change. It is these problems that have become the object of research carried out by the author within the framework of this article. As a result of a brief analysis of the situation with resources in the world, it is concluded that in the near future, humanity will face devastating wars for fresh water, energy resources, fertile lands and territories with a comfortable climate.

Key words: economy, organizational and economic mechanism, natural resources, scarce resources, competition, conflict, security, environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У процесі здійснення господарської діяльності міжнародними гравцями різного масштабу впливу часто виникають колізії між ними через невідповідність очікуваних та поставлених цілей. У цьому ланцюжку протиріч ключовою є група суперечностей, які виникають між різними групами громадських суб'єктів із приводу ставлення до компонентів природного середовища. Ця група суперечностей отримала назву екологічних конфліктів (ЕК). На сучасному етапі швидкість розвитку науково-технологічних галузей, віртуальної та цифрової економіки зростає і потребує значних витрат усіх видів ресурсів, як природних, паливно-енергетичних, так і трудових, матеріальних та інтелектуальних. Конфлікти за участю природних ресурсів, як відновлювальних, так і не не відновлювальних, завжди набувають великого розголосу, тому постає питання про ефективний контроль над ними. Вирішення суперечок та конфліктів із приводу природних ресурсів є фундаментальним для сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання ролі, виникнення, запобігання та врегулювання конфліктів на ґрунті природних ресурсів завжди було й є предметом науково-практичних досліджень закордонних фахівців. Зокрема, слід відзначити праці таких відомих економістів, як М. Портер, Ф. Фукуяма [1, с. 592; 2, с. 220], С. Муршед та М. Таджуедин [3], К. Кіндлебергер, П. Луял, У. Моррисон. Вищезгадані науковці у своїх публікаціях приділяють увагу економіко-соціальним протиріччям у межах функціонування глобальних ринків, типології конфліктів, що виникають у навколишньому середовищі в результаті використання природних ресурсів, визначенню зв'язку між навколишнім середовищем і конфліктами. Проблеми конфліктів природокористування відображено в програмах ООН та ЮНЕП. Серед основних розробників цих програм слід зазначити Д. Дженсена, С. Халле, Т. Хагманна, Д. Ланца і М. Зумбулева. Варто також відзначити праці української школи економічної конфліктології, серед авторів яких – В. Горбулін, Я. Жаліло, І. Бураковський, В. Мовчан.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у комплексному аналізі ролі природних ресурсів у виникненні екологічних конфліктів задля розроблення організаційно-економічного інструментарію їх урегулювання в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах глобалізації людство досягло рекордної чисельності, а споживання продовжує зростати, розрив між нашими потребами в природних ресурсах та здатністю планети до їх відновлення збільшується. На тлі таких тенденцій виникають екологічні та економічні конфлікти між країнами, групами країн, регіонами та компаніями.

Термін «конфлікт» запозичене в українську мову з німецької та походить від латинського іменника conflictus і має значення «зіткнення, боротьба». Закцентуємо увагу спочатку на економічному конфлікті. Економічний конфлікт залежно від його причини, предмета, поведінки конфліктуючих сторін та інших чинників можна охарактеризувати потенціалом урегулювання, тобто його здатністю бути вирішеним (незалежно від прийнятності результатів сторонами конфлікту) в перспективі. Соціо-еколого-економічний аналіз сутності економічного конфлікту дає змог виділити такі його фактори, які можна узагальнити функціональним шляхом [4, с. 208]:

$$МЕК = f(К_Р; Я_р; Т_В (Т_{ВСН}); І_З; К_{ЕА} К_{ОН}),$$

де МЕК – міжнародний економічний конфлікт;

$К_Р$; $Я_р$ – кількість і якість природного ресурсу відповідно;

$Т_В$ – темп відновлення природного ресурсу (для поновлюваного ресурсу);

$Т_{ВСН}$ – темп виснаження природного ресурсу (для невідновлюваного ресурсу);

$І_З$ – інтенсивність залучення природного ресурсу у сфери виробництва і споживання;

$К_{ЕА}$ $К_{ОН}$ – кількість економічних суб'єктів, конкуруючих за ресурс.

Для більш глибокого розуміння сутності економічного конфлікту, на нашу думку, доцільно додати рівень розвитку країни походження природного ресурсу. Такий критерій може наблизити до першопричини конфлікту.

Щодо поняття «екологічний конфлікт», то слід зазначити, що серед учених єдиної думки немає. У публікаціях, присвячених екологічним конфліктам, дослідники дають різні визначення. Зокрема, як зазначає В. Сабадаш, екологічні конфлікти – це протистояння на рівні держави або між країнами, яке виникає внаслідок несумісного або ворожого інтересу необмеженої кількості сторін та їх конфліктів за право власності, використання (розподілу) природних ресурсів або їх контролю, що, вірогідно, супутні можливим застосуванням насильницьких методів для досягнення мети [7]. На думку А. Демчука, екологічним конфліктом є конфлікти, які зумовлені існуючою політикою використання природних ресурсів, що спонукає до порушення природного циклу відновлення природних екосистем [10]. На відмінну від двох вищезгаданих науковців М. Акуліч розглядає цей вид конфлікту в його взаємозв'язку зі згодою, акцентуючи, що «згода та конфлікт є основними станами суспільства, основними способами його існування» [11]. Статичний стан суспільства характеризується рівноважним співвідношенням згоди та конфлікту, динамічне – дисбалансом, неврівноваженістю соціальних відносин та взаємодій, пріоритетним розвитком згоди або конфлікту.

Через зміну характеру збройних конфліктів та в результаті різноманітних довгострокових глобальних тенденцій роль землі й природних ресурсів у конфлікті привертає все більшу увагу міжнародного співтовариства

Природні ресурси, такі як земля, вода, деревина, корисні копалини, метали та нафта, є життєво важливими джерелами засобів для існування, доходів та впливу на країни й громади усього світу. Слід підкреслити: якщо природними ресурсами нераціонально розпоряджаються або розподіляють їх на несправедливому рівні, то вони можуть сприяти напруженню, яке може перерости у конфлікт або посилити вже існуючу динаміку конфлікту. Більше того, приріст населення та деградація навколишнього середовища посилюють конкуренцію і без того дефіцитних ресурсів, таких як земля та вода, а кліматичні зміни загрожують підкріпити таку конкуренцію. Багато експертів та урядів очікують, що природні ресурси стануть ключовими рушіями у зростаючій кількості суперечок, що може мати суттєві наслідки для міжнародного, регіонального й національного миру та безпеки.

Узагальнюючи погляди вчених, зазначимо, що виокремлюють три групи екологічних конфліктів: територіальні, природно-ресурсні та суто екологічні (табл. 1). У період інтенсифікації глобалізаційних процесів за протиборчими сторонами конфліктів переважно стоять нерегіональні гравці або глобальні корпорації, тому дану проблему варто розглядати на рівні конкретних країн та регіонів. Наприклад, багатий нафтовими і газовими запасами регіон Близького Сходу і Північної Африки завжди був зоною конкуренції великих держав. Енергетичний фактор значною мірою сприяв початку епохи потрясінь, названої «Арабською весною». Нинішня кризова ситуація у Сирії та Лівії є яскравою демонстрацією посилення зв'язку між безпекою та глобальною конкуренцією за ресурси.

Так звана міжнародна коаліція діє на Сирійській землі без відомства національного уряду або санкцій безпеки ООН, яка окупувала території на схід від Євфрату з розташованими на них нафтогазовими місцезнаходженнями і налагодила тіньовий видобуток вуглеводів. Такі дії порушують суверенітет або територіальну цілісність країни, зокрема Сирії. У 2011 р. Лівія після агресивних дій проти неї стала плацдармом боротьби зовнішніх гравців за її багаті природні ресурси і досі знаходиться в стані розмежованості.

У світовому господарстві існує ще безліч випадків, коли ресурси стають частиною конфлікту, наприклад дестабілізація Іраку внаслідок іноземного вторгнення в 2003 р. та війна в Ємені, при цьому в обох країнах доступ до природних багатств у певний період отримали терористичні сили, які використовували в першу чергу вуглецеві ресурси для підживлення своєї руйнівної діяльності. Однією з причин безперервної турбулентності на сході Демократичної

Таблиця 1

Групи та приклади екологічних конфліктів

Група конфліктів	Країна	Період	Джерело конфлікту
Природно-ресурсні	Афганістан	1978–2001 рр.	Коштовне каміння, опіум, деревина
	Ліберія	1989–2003 рр.	Алмази, деревина, залізо, пальмова олія, какао, кава, золото і гума
	Сомалі	1991 р. – дотепер	Риба і вугілля
	Судан	1983–2005 рр.	Нафта
Територіальні	Сирія та Ірак	2010 р. – дотепер	Боротьба за територію
	Ізраїль та Палестина	поч. XX ст. – дотепер	Боротьба за територію
	Аргентина та Англія	квітень-червень 1982 р.	Конфлікт через вигідне військово-стратегічне положення
Екологічні	Швеція	2010 р.	Кислотний дощ
	Англія	дотепер	Забруднення атмосфери
	Україна	квітень 1986 р.	Аварія на ЧАЕС

Джерело: розроблено авторами

Республіки Конго є нелегальна експлуатація та вивезення природних ресурсів в інтересах великих ТНК, що використовується незаконними збройними формуваннями для фінансування своєї діяльності. Багатьма державами експлуатуються надра Африканського континенту. Зокрема, ще зовсім недавно США задовольняли власні потреби в кобальті на 72%, марганцю – на 51% за рахунок ресурсів Африки [13].

Емпіричні дослідження свідчать, що, як правило, ключову роль в інцидентах за землю та територію відіграє географічне положення країни у військово-стратегічному або ж фінансовому відношенні, а саме потенційним джерелом міждержавних конфліктів можуть бути проблеми панування над природними ресурсами в контексті розмежування морських і сухопутних кордонів. Прикладом є ситуація в Південному Судані щодо природних ресурсів, на яких прагнуть збагатитися як внутрішні, так і зовнішні гравці.

Земельні питання легко піддаються конфлікту, бо земля є важливим економічним ресурсом та джерелом існування; вона також тісно пов'язана з ідентичністю громади, історією та культурою. Громади можуть мобілізуватися навколо земельних проблем, і в результаті цього сама земля стає центральним об'єктом конфлікту.

Окрім суперечок, пов'язаних із поділом та володінням земельних ресурсів та корисних копалин, є низка питань, які також украй важливі. Це питання, які торкаються проникнення через кордон забрудненої атмосфери. Катастрофічним прикладом з екологічними негативними наслідками не тільки для України, а й для всього світу є аварія на Чорнобильській АЕС. Радіоактивні хмари за досить короткий час перетнули тисячі кілометрів від місця аварії. У Північній Швеції після катастрофи спостерігалося багаторазове (у 10–15 разів) підвищення радіоактивності. Окрім того, подібні конфлікти трапляються в Європі та Північній Америці. Винуватцями забруднення атмосфери країн Європи є Англія і Німеччина. Кислотні дощі є однією з причин конфронтації між державами в Європі. У Швеції ознаки сильного підкислення виявлені в 25 тис озер, у результаті чого була отруєна риба.

Проблема продовольчого забезпечення на сучасному етапі глобалізації має драматичний, навіть трагічний характер у країнах, що розвиваються, і це сприяло початку повстань на Близькому Сході та в Північній Африці, а в подальшому стало причиною нестабільності на світових ринках.

Дефіцит води – ще одна, якщо не найголовніша, проблема. Прогнозисти вважають, що «нестача доступу до стабільних поставок води досягає критичних пропорцій, і проблема погіршиться через швидку урбанізацію в усьому світі і приріст приблизно 1,2 мільярда осіб світового населення у світі в наступні 20 років». Нині близько 600 мільйонів осіб у 21 країні страждають через недостатнє водопостачання, а до 2025 р. приблизно 1,4 мільярда осіб у 36 країнах віч-на-віч зіткнуться із цією небезпекою [14].

Спостерігаючи безліч прикладів, як природні ресурси стають об'єктом конкуренції, у тому числі який отримує характер збройного протистояння як усередині держави, так і між ними, слід підкреслити, що такі процеси присутні в країнах із низьким рівнем державного контролю над національними надрами. У результаті збройний конфлікт, внутрішній або міжнародний, може загострити проблеми, пов'язані із законною експлуатацією. Варто акцентувати увагу на тому, що згадані зіткнення викликають не природні ресурси, а агресивні дії тих чи інших сил.

Екологічні проблеми майже ніколи не є єдиною причиною конфлікту, а земельні конфлікти зазвичай стають жорстокими, коли їх пов'язують із ширшими процесами політичної ізоляції, соціальної дискримінації, економічної маргіналізації та уявленням про те, що мирні дії більше не є життєздатною стратегією змін.

Вирішення суперечок та конфліктів, пов'язаних із природним навантаженням, є фундаментальним для створення стійкого миру. Міжнародна допомога повинна надавати пріоритет ранньому та стійкому залученню до земельних питань як частину широкої стратегії запобігання конфліктам. Така упереджена увага може зменшити людські, економічні, соціальні та екологічні витрати на конфлікт. Нині ми можемо спостерігати, що традиційна лінійна економіка не здатна ефективно вирішувати невпинно виникаючі проблеми з ресурсами, у тому числі протистояти поглибленню екологічних криз і колізій.

Одним із важливих елементів системи запобігання та вирішення ресурсних конфліктів повинен стати механізм колективного захисту глобальних суспільних екологічних благ. Для них важливі необмеженість та неконкурентність для всього людства, всіх країн світу і поколінь, бо атмосферне повітря, кліматична система, озоновий шар та багато інших суміжних благ спільні для всіх, і жодна країна світу не може бути виключена з користування глобальними екологічними благами. Споживання цих благ однією державою не може знизити їх споживання іншими, тому тільки спільними зусиллями світового співтовариства може бути вирішена проблема охорони глобальної екосистеми, всієї біосфери планети.

Для вирішення питань соціо-еколого-економічного характеру повинно бути чітке поняття елементів для узгодження інтересів в економічному конфлікті. Організаційно-економічні процедури урегулювання еколого-економічних інтересів в економічному конфлікті:

1. «Умови»: повинні містити процедури розроблення стратегій урегулювання економічного конфлікту з визначенням ключових завдань, а також залучення відповідного правового інструментарію, наприклад нормативно-правових

актів національного та міжнародного характеру, міждержавних (транскордонних) угод.

2. «Структури»: діяльність структур, залучених до процедури врегулювання економічного конфлікту, повинні бути спрямовані на виконання прийнятих сторонами організаційно економічних рішень.

3. «Інструментарій»: система забезпечення інструментів включає дві підсистеми:

– безпосередньо інструменти врегулювання економічного конфлікту: економічного, екологічного, соціального, техніко-технологічного, правового, політичного характеру;

– інструменти управління процедурами врегулювання економічного конфлікту організаційного характеру.

– «моніторинг»: система інструментів і заходів щодо забезпечення виконання сторонами конфлікту досягнутих угод.

На основі рекомендацій програми ЮНЕПУ [15] також узагальнімо основні положення запобігання та розвитку природно-ресурсних конфліктів і ефективного управління ними в межах концепції сталого розвитку на міжнародному та національному рівнях:

– заздалегідь розвивати міжнародний потенціал країн, уразливих до появи конфліктів, пов'язаних із природними ресурсами, та розглядати управління природними ресурсами й охороною навколишнього середовища як інвестиції в запобігання виникненню конфліктів;

– підвищити заходи нагляду та охорони природних ресурсів у період конфронтації. Тобто міжнародне співтовариство має збільшити нагляд за вразливими до конфлікту ресурсами в межах міжнародної торгівлі, щоб зменшити потенційну здатність зацікавлених сторін у фінансуванні затягування конфлікту. Можливо навіть повне зупинення торгівлі «конфліктними» ресурсами. Важливе включення в дію необхідних супутніх правових документів для захисту природних ресурсів та охорони навколишнього середовища від ворожих дій конфліктуючих сторін;

– використання природних ресурсів і охорони навколишнього середовища в межах процесів переходу до циркулярної економіки, підтримання миру та протидії конфліктам. При цьому міжнародне втручання щодо підтримання миру та подальшого сталого розвитку певної країни має відповідати національній меті й зусиллям із поліпшення в ній процесів природокористування та екологічного управління;

– включення природних ресурсів та екологічних питань у комплексні стратегії сталого розвитку на основі попередніх знань, які саме природні ресурси та пов'язана з ними екологія існують у потерпілій від конфлікту країні або яку роль вони можуть зіграти в розгортанні потенційного природно-ресурсного конфлікту;

– раціональне та бережливе використання природних ресурсів для майбутнього економічного відновлення. Необхідно сприяти процесам видобутку ощадливими способами, які не підвищують ризик продовження конфлікту та є стійкими в довгостроковій перспективі;

– накопичення потенціалу для поширення співробітництва в природоохоронній сфері: кожна держава потребує ефективного використання та водночас захисту важливих природних ресурсів, таких як ліси, води, родючі землі тощо.

Таблиця 2

Механізми урегулювання екологічного конфлікту

Тип (вид)	Характеристика інструментарію
Ігнорування	Небажання або неможливість визнавати існування конфлікту. У довгостроковій перспективі не виключається трансформація конфлікту в латентний і за його подальшого ігнорування – у нерозв'язний.
Визнання факту	Проведення досліджень екологічної проблеми, а саме збір первинної і вторинної інформації ступеня впливу на сторони конфлікту.
Урегулювання за допомогою спільних зусиль	Залучені сторони конфлікту самостійно приймають узгоджене рішення, яке задовольняє зацікавлені сторони.
Урегулювання на основі оцінок та експертиз	Найчастіше така процедура врегулювання використовується місцевими органами влади, інституційними структурами, уповноваженими організаціями, оскільки вони володіють необхідними знаннями, досвідом, універсальними процедурами, технічним і організаційним потенціалом.
Вирішення через судову владу	Залучення третьої сторони для винесення судового рішення, заснованого на законодавчих нормах (національних або міжнародних) і дотриманні юридичних процедур (кримінальне, адміністративне судочинство, конституційний, третейський, арбітражний суди).
Урегулювання через вербування громадських, неурядових, політичних структур	Управління через процедури впливу: лобіювання інтересів; вимоги зміни нормативно-законодавчої бази і регуляторних актів; соціальне ініціювання громадських і політичних акцій, обговорень, референдумів, дебатів, слухань, комісій, пр.
Урегулювання ринковими інструментами	Використання процедур регулювання ціни на конфліктні ресурси; трансформація ресурсних режимів із метою врегулювання конфлікту; використання прав на природні ресурси (мінеральні ресурси, ліс, вода, земля, ін.); ринкові інструменти зміни соціально-економічних систем (ціноутворення, конкуренція, кон'юнктура, податки, пільги, преференції, обмеження, заборони).

Джерело: складено за [12]

Зауважимо, що у цих аспектах і полягає спільність міжнаціональних і міжрегіональних інтересів оптимального управління природно-ресурсними конфліктами: ефективною платформою та стимулом для поліпшення діалогу й зміцнення довіри між державами, націями та регіонами є розширення співпраці в інтересах усіх учасників і зацікавлених сторін.

Урегулювання економічних конфліктів забезпечується залученням та практичним використанням різних стратегій, методів та інструментів відобразимо в табл. 2. Зазначимо, що вибір залежить від типу складності, причин, предмету, форми, місця, динаміки та особливостей, притаманних сторонам економічного конфлікту.

Конфлікти завжди існуватимуть до певної міри в кожній країні, громаді, але ними можна керувати й урегульовувати.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За результатами дослідження можемо зробити висновок, що у сучасній економіці міжнародний економічний конфлікт має велике системне значення, формуючи і здійснюючи вплив на конкурентоспроможність як окремих економічних суб'єктів, так і країн у цілому. Конфліктні ситуації є серйозною проблемою для управління ресурсами і стійкістю території. Злиття конфліктів у більш широкі і руйнівні соціальні конфлікти може закінчитися згортанням виробничих систем і призводить до хронічної незахищеності. Конфлікти ресурсів можуть бути вирішені шляхом розроблення й упровадження ефективних підходів, методів та інструментів для їх управління і дозволу. Але скільки б не приймалося різного роду конвенцій, пов'язаних з охороною навколишнього середовища та використанням природних ресурсів, цього недостатньо. Сам конфлікт має свою динаміку і проходить кілька фаз. Звичайно, чим раніше ми намагаємося вирішити конфлікт, тим більше шансів на домовленість. Суттєвим є бажання всіх зацікавлених сторін йти на певні втрати і компроміси задля встановлення ефективних правил міжнародного співжиття на майбутнє.

Реалії глобальних процесів такі, що суспільство змушене жити в умовах існуючих економічних конфліктів, бути готовим до їх виникнення та запобігання, чітко усвідомлювати необхідність їх подолання та розуміти, як ефективно їх розв'язувати. Завжди слід пам'ятати, що до природи треба ставитися поміркувано, бережно. Для цього необхідне впровадження екологічно чистих, мало- і безвідходних технологій, будівництво очисних споруд, раціональне розміщення виробництва і використання природних ресурсів. Украй важливий перегляд розуміння і сприйняття права власності для ефективної зміни поточного становища, що потребує подальшого наукового дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек. 2004. С. 592.
2. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. Москва : Хранитель, 2006. С. 220.
3. Murshed S.M., Tadjoeddin M.Z. Revisiting the Greed and Grievance Explanations for Violent Internal Conflict. *Journal of International Development.* 2009. Vol. 21. № 1. P. 87–111.
4. Андрейцев В.І. Екологічне право. Курс лекцій : навчальний посібник. Київ : Вентурі, 1996. С. 208.
5. Richard K. Betts. Conflict or Cooperation? *Foreign Affairs,* volume 89, number 6, November/December. 2010.
6. Hagmann T. Confronting the Concept of Environmentally Induced Conflict. *Peace, Conflict and Development.* 2005. Issue 6. P. 1–22.
7. Сабадаш В.В. Теоретико-методологические аспекты исследования экологического конфликта в современной системе природопользования. *Экономика природопользования.* 2009. № 6. С. 19.
8. Mason S.A., Spillmann K.R. Environmental Conflicts and regional Conflict Management. *Welfare Economics and sustainable Development.* 2007. Vol. 11. P. 9–30.
9. Wayne M.M. Trade Conflicts between the U.S. and China Paper. Congressional Research Service, 2018. 86 p.
10. Демчук А.Л. Экологические конфликты: природа, виды, способы урегулирования. *Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки.* 2007. № 2. С. 65.
11. Акулич М.М. Социология согласия. Тюмень : Тюм ГУ, 2002. С. 7.
12. Сабадаш В.В. Конфліктогенність водних ресурсів як загроза виникнення екологічних конфліктів. *Механізм регулювання економіки.* 2008. № 2. С. 24–31.
13. Недооцінена. Як Африка може врятувати майбутнє України. URL: https://www.bbc.com/ukrainian/features-52988666.
14. Клар М. Глобальные тенденции 2025: мир в борьбе за ресурсы. URL: http://www.ruska-pravda.com/index.php/2008 1209882/stat-i/monitoring-smi/2008-12-09-05-50-22.html.
15. From conflict to peacebuilding: the role o f natural resources and the environment / United Nations Environment Programme, 2009. Nairobi : UNEP. 44 p. URL : http://www.unep.org.

REFERENCES:

1. Fukuyama F. (2004) Konecz istorii i poslednij chelovek [End of story and last person]. Natsionalna bezpeka i oborona, p. 592.
2. Fukuyama F. (2006) Sil`noe gosudarstvo. [Strong state]. Upravlenie i mirovoj poryadok v XXI veke. P. 220.
3. Murshed S.M., Tadjoeddin M.Z. (2009) Revisiting the Greed and Grievance Explanations for Violent Internal Conflict. *Journal of International Development,* vol. 21, no. 1. pp. 87–111.
4. Andrejczev V.I. (1996) Ekologichne pravo [Environmental law]. Kurs lekczij : navch. posibnik dlya yurid. fak. vuziv P.208.
5. Richard K. Betts. (2010) Conflict or Cooperation. *Foreign Affairs,* vol. 89, no. 6.
6. Hagmann T. (2005) Confronting the Concept of Environmentally Induced Conflict. *Peace, Conflict and Development.* Issue 6, pp. 1–22.
7. Sabadash V. (2009) Teoretiko-metodologicheskie aspekty issledovaniya ekologicheskogo konflikta v sovremennoj sisteme prirodopolzovaniya [Theoretical and methodological aspects of the study of ecological conflict in the modern system of nature management]. *Ekonomika prirodopolzovaniya.* P. 19.

8. Mason S.A., Spillmann K.R. (2007) Environmental Conflicts and regional Conflict Management. *Welfare Economics and sustainable Development,* vol. 11, pp. 9–30.
9. Wayne M.M. (2018)Trade Conflicts between the U.S. and China Paper. Congressional Research Service, 86 p.
10. Demchuk A.L. (2007) Ekologicheskie konflikty: priroda, vidy, sposoby uregulirovaniya. *Vestnik Moskovskogo un-ta. Ser. 12. Polit. nauki:* Izd-vo Mosk. un-ta. P. 65.
11. Akulich M.M. (2002) Socziologiya soglasiya [Sociology of consent]. P. 7.
12. Sabadash V. (2008) Konfliktogennist vodnikh resursiv yak zagroza viniknennya ekologichnikh konfliktiv [Conflictogenicity of water resources as a threat of environmental conflicts]. *Mekhanizm regulyuvannya ekonomiki,* no. 2, pp. 24–31.
13. Nedooczinena. Yak Afrika mozhe vryatuvati majbutnye Ukrayini. Available at: https://www.bbc.com/ukrainian/features-52988666Klar
14. Klar M. (2018) Globalnye tendenczii 2025 [Global trends 2025] Mir v borbe za resursy. Available at: http://www.ruska-pravda.com/index.php/20081209882/stat-i/monitoring-smi/2008-12-09-05-50-22.html
15. From conflict to peacebuilding: the role o f natural resources and the environment (2009). United Nations Environment Programme. Nairobi: UNEP. P. 44. Available at: http://www.unep.org.

УДК 336.226.44
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-24

Самусевич Я.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
Сумського державного університету

Кобушко І.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління
Сумського державного університету

Кравчук Я.В.
студентка
Сумського державного університету

Samusevych Yaryna
Candidate of Sciences (Economics),
Senior Lecturer of the Department of Accounting and Taxation
Sumy State University

Kobushko Iana
Candidate of Sciences (Economics),
Senior Lecturer of the Department of Management
Sumy State University

Kravchuk Yana
Student of
Sumy State University

СУТНІСТЬ РЕСУРСНИХ ПЛАТЕЖІВ ТА ЇХ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ[1]

THE ESSENCE OF RESOURCE PAYMENTS AND THEIR ROLE IN ENSURING STATE ENVIRONMENTAL POLICY

АНОТАЦІЯ

Екологічні проблеми, з якими стикається кожна країна світу без виключення, посилюють тиск на уряди з метою пошуку способів зменшити екологічну шкоду чи мінімізувати її з метою економічного зростання. Ресурсні платежі мають багато важливих переваг, таких як екологічна ефективність, економічна ефективність, можливість отримання державних доходів та прозорість. Крім того, ресурсні платежі, у розрізі окремих їх видів, успішно використовуються для вирішення широкого кола питань, включаючи утилізацію відходів, забруднення води, викиди в атмосферу та рентні платежі для відновлення земельних ресурсів. Незалежно від сфери політики, розробка вдосконалень ресурсних платежів та міркування політичної економії при їх реалізації є вирішальними чинниками загального успіху. Саме тому актуальним питанням є аналіз теоретичної бази ресурсних платежів, дослідження генезису поняття, та визначення особливостей ресурсних платежів у розрізі їх видів.

Ключові слова: ресурсні платежів, екологічний податок, навколишнє природнє середовище, викиди, рентна плата.

АННОТАЦИЯ

Экологические проблемы, с которыми сталкивается каждая страна мира без исключения, усиливают давление на правительства с целью поиска способов уменьшить экологический ущерб или минимизировать ее с целью экономического роста. Ресурсные платежи имеют много важных преимуществ, таких как экологическая эффективность, экономическая эффективность, возможность получения государственных доходов и прозрачность. Кроме того, ресурсные платежи, в разрезе отдельных их видов, успешно используются для решения широкого круга вопросов, включая утилизацию отходов, загрязнение воды, выбросы в атмосферу и рентные платежи для восстановления земельных ресурсов. Независимо от сферы политики, разработка усовершенствований ресурсных платежей и соображения политической экономии при их реализации являются решающими факторами общего успеха. Именно поэтому актуальным вопросом является анализ теоретической базы ресурсных платежей, исследования генезиса понятия, и определение особенностей ресурсных платежей в разрезе их видов.

Ключевые слова: ресурсные платежи, экологический налог, окружающая среда, выбросы, рентная плата.

ANNOTATION

The environmental challenges facing every country in the world, without exception, are stepping up pressure on governments to find ways to reduce or minimize environmental damage for economic growth. Governments have a range of tools at their disposal, including regulations, information programs, innovation policies, resource taxes and fees. Taxes and fees, in particular, are a key part of this toolkit. A generalized analysis of resource payments in terms of environmental taxes and rents showed that rent payments serve to ensure the conservation and restoration of land resources, and environmental taxes help reduce emissions of pollutants into the environment. Resource payments have many important benefits, such as environmental efficiency, cost-effectiveness, public revenue opportunities, and transparency. In addition, resource payments, by type, have been used successfully to address a wide range of issues, including waste disposal, water

[1] Дослідження виконане в межах науково-дослідної роботи «Структурно-функціональна мультиплексивна модель розбудови системи екологічних податків в Україні» (номер державної реєстрації 0119U100759).

pollution, air emissions, and rent payments for land reclamation. Regardless of the policy area, the development of resource payment improvements and the considerations of political economy in their implementation are crucial factors for overall success. That is why the topical issue is the analysis of the theoretical basis of resource payments, the study of the genesis of the concept, and determining the features of resource payments in terms of their types. As well as who pays them and who causes them to maximize economic well-being when developing an effective environmental policy of the state. After all, with the efficient functioning of resource payments, the state cares not only about the well-being of direct market participants, but also about the well-being of those who have suffered from the negative consequences of environmental damage. By doing so, resource payments bring the distribution of resources closer to the social optimum. Resource payments in Ukraine should be used not only as a source of revenue, but also as an important tool for financial and economic regulation of nature and environmental protection, in order to finance environmental measures.

Key words: resource payments, environmental tax, environment, emissions, rent.

Постановка проблеми. Враховуючи важливість ефективного використання ресурсних платежів з метою скорочення надмірного антропогенного впливу на природні ресурси та довкілля необхідно дослідити особливості теоретичного обґрунтування ресурсних платежів у розрізі їх видів. Дискусійність категорії «ресурсні платежі» обумовлює необхідність уточнення її сутності. Потребує детального аналізу призначення ресурсних податків, а також визначення їх ролі у забезпеченні завдань екологічної податкової політики держави. Обмежена ефективність екологічних та ресурсних податків визначає потребу обґрунтування перспектив їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теоретичного обґрунтування ресурсних платежів, тенденцій розвитку та їх впливу на довкілля стали об'єктом дослідження багатьох вітчизняних науковців, зокрема Веклич О.О., Мандзик В.М., Драган І.В., Шульга Т.М., Мельник Л.Г., проте досі не були визначено єдиного підходу до трактування ресурсних платежів та не визначено їх особливості.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні теоретичних основ ресурсних платежів у розрізі екологічних податків та рентної плати, визначенні їх особливості для реалізації балансу економічного розвитку та екологічної стійкості у майбутній перспективі.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах розвитку технологій та суспільства актуальності набувають екологічні проблеми, які пов'язані зі збереженням та відновленням навколишнього природнього середовища. Вони займають вагоме місце серед глобальних проблем людства для забезпечення дотримання пріоритетів сталого розвитку. Процес переходу до ринкової економіки в країнах Східно-Центральної Європи створив унікальний контекст для запровадження зборів та податків для екологічних цілей. Починаючи з 1990 року, економічні реформи та реструктуризація допомогли зменшити роль забруднюючої промисловості в економіці, а також було здійснено інвестиції для подолання існуючих екологічних зобов'язань та впровадження сучасних технологій [1]. Багато високорозвинених країн пристосували існуючі економічні інструменти та запровадили нові з метою підтримки та сприяння покращенню стану навколишнього середовища.

Одним із традиційних та ефективних інструментів, які використовують уряди всіх країн світу для скорочення шкідливого впливу господарської діяльності на стан довкілля є ресурсні платежі. Постійні модифікації систем ресурсних платежів у напрямку і пошуку найбільш ефективного підходу вимагають розробки шляхів максимізації потенціалу ресурсних платежів як інструменту мінімізації нераціонального використання навколишнього природнього середовища. Саме тому існує нагальна проблема оцінки впливу ресурсних платежів на довкілля, а також перегляду умов застосування фінансово-економічних важелів впливу з метою підвищення їх ефективності.

Відтак, для початку необхідно визначити особливості трактувань вітчизняних та закордонних вчених поняття «ресурсні платежі» та визначити основні підходи, яким керуються науковці у дослідженнях для уніфікації та формування єдиного тлумачення поняття. Протягом багатьох років між фахівцями існують суперечки щодо визначення єдиного підходу до трактування поняття «ресурсні платежі». Зокрема, така дефініція не визначена і на законодавчому рівні.

Ресурсні платежі визначаються як обов'язковий платіж, що розраховується та сплачується до бюджету пропорційно до кількості використаного природного ресурсу відповідним суб'єктом господарювання [2, с. 194]. Проте, таке трактування є досить вузьким, адже дефініція характеризується не лише обов'язковим характером сплати. Поняттю притаманне використання за цільовим призначенням, а отже основне завдання полягає у відновленні ресурсного потенціалу, та скороченні антропогенного впливу на навколишнє середовище. Відтак, основна мета таких платежів полягає у формуванні централізованих фондів, які є необхідними для здійснення органами влади повноважень у сфері захисту навколишнього природнього середовища. Саме тому, вважаємо, що зміст поняття «ресурсні платежі» було висвітлено не в повному обсязі.

Окремі науковці вважають, що суть поняття криється в рентному характері таких платежів, зокрема деякі акцентують увагу на рентних відносинах нехтуючи основними функціями ресурсних платежів, такими як фіскальна та стимулююча [3]; інші наголошують на природоохоронній функції, яка є основною метою створення та ефективного функціонування ресурсних платежів [4]. Проте, варто визнати, що ресурсний платіж в першу чергу є фіскальним інструментом наповнення бюджету, а враховуючи сьогоднішні вітчизняні реалії такий платіж втратив своє використання за виключно за цільовим призначенням. Така ситуація можлива через економічну,

політичну та соціальну не стабільність в країні, а також як результат нерозуміння масштабів екологічних проблем, зростання забруднення навколишнього середовища.

Інший вітчизняний вчений трактує ресурсні платежі, як екологічні витрати, які несе підприємство в результаті здійснення господарської діяльності [5]. Він акцентує увагу на тому, що такі платежі повинні бути використані за цільовим призначенням, а отже на усунення екологічних проблем регіонів та спонукання до пошуку інструментів екологічного та економічного управління. Хоча, варто зауважити, що науковцем не було визначено фіскального характеру ресурсних платежів, що втрачає одне із основних їх функціональних призначень.

Закордонні вчені формують визначення ресурсних платежів як обов'язковий внесок суб'єктів господарювання за користування природними ресурсами, а також відшкодування за негативний вплив на довкілля [6]. Вважаємо, що вищенаведене трактування є досить повним, адже характеризує дві основні складові ресурсних платежів – користування та відшкодування. Хоча, це визначення також не формує повного уявлення про важливість та необхідність таких платежів, а також не висвітлює їх мету та завдання.

Таким чином, було підтверджено той факт, що єдиного підходу щодо трактування сутності поняття ресурсні платежі між науковцями та законодавством не існує. Саме тому вважаємо, за необхідність ототожнити поняття ресурсні та екологічні платежі, адже сутність характер, функції, мета та завдання таких дефініцій є однаковою. Для формування власного визначення було структуризовано підходи закордонних та вітчизняних науковців до трактування сутності поняття «ресурсні платежі» (рис. 1).

Власне визначення ресурсних платежів об'єднує кожен із визначених підходів, а також акцентує увагу на їх природоохоронному характері, адже екологічні проблеми визнані найбільшою загрозою для людства. Останніми роками найбільш ефективним інструментом у боротьбі зі зміною клімату та подоланні негативних наслідків антропогенного впливу є ресурсні платежі, раціональне використання яких сприяє розвитку відновлюваної енергетики та вдосконалює енергоефективність економічних секторів.

Основною економічною причиною використання ресурсних платежів в екологічній політиці є врахування витрат на забруднення та інших витрат на використання та/або користування природніми ресурсами, що називаються зовнішніми ефектами, до цін на товари та послуги, що виробляються у процесі господарської діяльності [7, с. 15]. Такі зовнішні ефекти є побічними факторами економічної діяльності, і їх витрати не є частиною цін, що сплачуються безпосередньо задіяними виробниками або споживачами товарів та послуг.

Наприклад, забруднення електростанцій, що працюють на вугіллі, спричиняє кислотні дощі, які пошкоджують ґрунти, рослинність, воду та будівлі, що належать людям та країнам, які безпосередньо не отримують вигоди від електростанції. І оскільки ціни, що платять виробники та споживачі електроенергії, не включають ці «зовнішні» витрати, вони подають неправильні ринкові сигнали, стимулюючи виробництво електроенергії, що перевищує рівень економічної ефективності економіки в цілому. Так, ресурсні платежі намагаються об'єднати ці зовнішні витрати у ціни, щоб зблизити як соціальні, так і приватні витрати. Кращі ціни дозволяють ринкам, скажімо, транспорту чи виробництва енергії працювати ефективніше. Така інтерналізація зовнішніх витрат призведе до перерозподілу ресурсів економіки відповідно

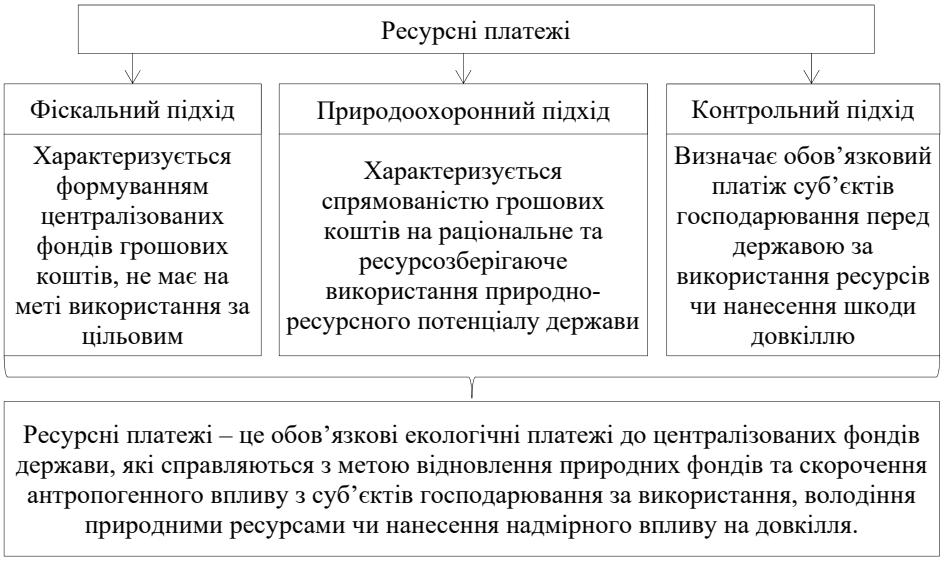


Рис. 1. Структуризація підходів до трактування сутності поняття «ресурсні платежі»

Джерело: авторська розробка на основі [1; 2; 3; 4; 5; 6]

до «справедливих та ефективних» цін шляхом перерозподілу витрат. Ресурсні платежі також допомагають застосувати принцип забруднювач та/або користувач платить, оскільки вони змушують виробників товарів та послуг сплачувати відповідно платежі за діяльність, яка спричиняє безпосередній чи опосередкований вплив на навколишнє природнє середовище.

Так, зазначений ефект є негативним зовнішнім фактором для суб'єктів господарювання, оскільки являється витратною частиною бюджету, зате існують позитивні ефекти економічної діяльності, якими користуються ті, хто безпосередньо не бере участь у цій діяльності. Наприклад, лісове господарство приносить прямі вигоди тим, хто займається посадкою дерев, але ліси також приносять користь суспільству загалом, утримуючи кількість опадів, поглинаючи парниковий газ, CO2, зв'язуючи і підтримуючи ґрунт та забезпечуючи середовища існування. Також, такі платежі від використання та/або користування природніх ресурсів можуть бути використані для скорочення негативних зовнішніх ефектів.

Сутність сучасної вітчизняної податкової системи викладена у Податковому Кодексі України, відповідно до якого ресурсні платежі складаються з екологічного податку та рентної плати. У свою чергу, екологічний податок складається з чотирьох компонентів. Характеристику видів рентної плати демонструє табл. 1.

Іншим нормативно-правовим актом, який регулює рентні відносини в Україні є Цивільний кодекс. У ньому врегульовані договірні відносини, які виникають між одержувачем та платником ренти, при переданні першим у власність майна та/або тимчасове користування за окрему (визначену) грошову плату чи в іншій формі [11].

Особливістю ренти природних ресурсів, є те, що вони є об'єктом права власності українського народу, а отже можуть надаватися лише у користування, основні норми якого закріплюються Конституцією України. Звичайно, існують винятки, зокрема це стосується земельних ресурсів. З метою максимального економічного ефекту від рентних відносин було актуалізовано питання безпечного та ощадливого використання природних ресурсів, їх екологічного відтворення та збереження.

Окремим видом ресурсних платежів є екологічні податки, які багато вчених вважають найкращим заходом державної політики, який спрямований на зменшення забруднення та ліквідацію наслідків екологічної шкоди. Деякі з науковців стверджують, що визначаючи розмір такого податку, можна безпосередньо вплинути на величину забруднення.

При ефективному функціонуванні екологічного податку, держава дбає не лише про добробут прямих учасників ринку, а й про добробут тих, хто постраждав від негативних наслідків

Таблиця 1

Характеристика видів рентної плати в Україні

Вид рентної плати	Платники	Об'єкт	Вартість	Ставка, ПКУ
За користування надрами для видобутку корисних копалин	Суб'єкти господарювання, які зареєстровані як підприємці та набули права користуватися надрами на підставі дозволів	Обсяги товарної продукції гірничого підприємства видобутої корисної копалини	-за фактичними цінами; -за розрахунковою вартістю.	Ст. 252.2 ПКУ
За користування надрами в ділянках не пов'язаних з видобутком корисних копалин	Юридичні та фізичні особи, які використовують надра для зберігання нафти та нафтопродуктів, вирощування овочів та рослин, тощо	Об'єм товарів чи речовин, які не, які не пов'язані з видобуванням корисних копалин	Розраховується відповідно до займаної площі товарами чи речовинами	Ст. 253.5 ПКУ
За користування радіочастотними ресурсами	Загальні користувач радіочастотного ресурсу, яким надано право ним користуватися	Ширина смуги радіочастот	Розраховується відповідно до діапазону радіочастот	Ст. 254.4 ПКУ
За спеціальне використання води	Фізичні та юридичні особи, як використовують воду, отриману шляхом забору води з водних об'єктів	Фактичних обсяг води, який використовують водокористувачі	Розраховується відповідно до виду вод та регіону її видобування	Ст. 255.5 ПКУ
За користування лісових ресурсів	Юридичні та фізичні особи, постійні представництва та нерезиденти, які мають право користуватися лісовими ресурсами, як з дозволом так і без нього	Деревина, другорядні та побічні лісові матеріали	Розраховуються відповідно до лісових порід за основним та неосновним призначенням	Ст. 256.3 ПКУ
За транспортування нафти та нафтопродуктів	Суб'єкти господарювання, які експлуатують об'єкти магістральних трубопроводів та надають відповідні послуги	Фактичні обсяги що транспортуються територією України	Розраховуються відповідно до кількості транспортованого продукту	Ст. 2561.3 ПКУ

Джерело: складено автором на основі [8]

екологічної шкоди. Діючи таким чином, екологічні податки наближають розподіл ресурсів до соціального оптимуму. Екологічний податок є важливою детермінантою ринкової рівноваги. Якщо уявити, що виробники є змінними факторами, які зобов'язані платити податки, то граничні витрати зростають. Геометрично функціонування екологічних податків зміщує криву граничних витрат рухатися вліво. Якби ринковий попит залишався незмінним, введення нових видів екологічних податків за рахунок зменшення пропозиції збільшило б рівноважну ціну та зменшило б рівноважну кількість.

Таким чином підтверджується необхідність та важливість екологічних податків у розрізі кожного із представленого видів забруднень, які в Кодексі визначається як загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів у повітря та воду, розміщених та накопичених відходів, тощо. З огляду на те, що питання екологічного оподаткування розглядалося безліччю вітчизняних та закордонних науковців [3-8; 9], то нами було систематизовано основоположні знання Кодексу та деяких наукових праць та визначено основну характеристику екологічного податку та його механізм скорочення впливу на довкілля (рис. 2).

По-перше, екологічний податок безпосередньо реалізує інтерналізацію зовнішніх ефектів на довкілля. Порівняно із загальними інструментами екологічного регулювання, екологічний податок безпосередньо збільшує собівартість продукції суб'єктів ринкової економіки, а потім зменшує їх норму прибутку, змушуючи суб'єктів господарювання з великим споживанням енергії, великими викидами та великим рівнем забруднення навколишнього середовища застосовувати ефективні засоби для розвитку екологічного виробництва.

По-друге, екологічний податок базується на фактичному викиді забруднюючих речовин, який є практичним та дієвим. Деякі західні країни застосовують права на викиди та торгівлю викидами вуглецю як інструменти економічного стимулювання екологічного регулювання на основі загальної кількості викидів забруднюючих речовин у майбутньому. Складність експлуатації головним чином зосереджена на тому, як визначити загальну кількість викидів забруднюючих речовин та як контролювати суб'єктів ринкової економіки, які не відповідають стандартам забруднення. Екологічний податок стягується на основі фактичного скиду у стічні води, а також за поведінку забруднення навколишнього середовища більшості суб'єктів господарювання, що компенсує дефіцит загальних економічних стимулів засобів екологічного регулювання.

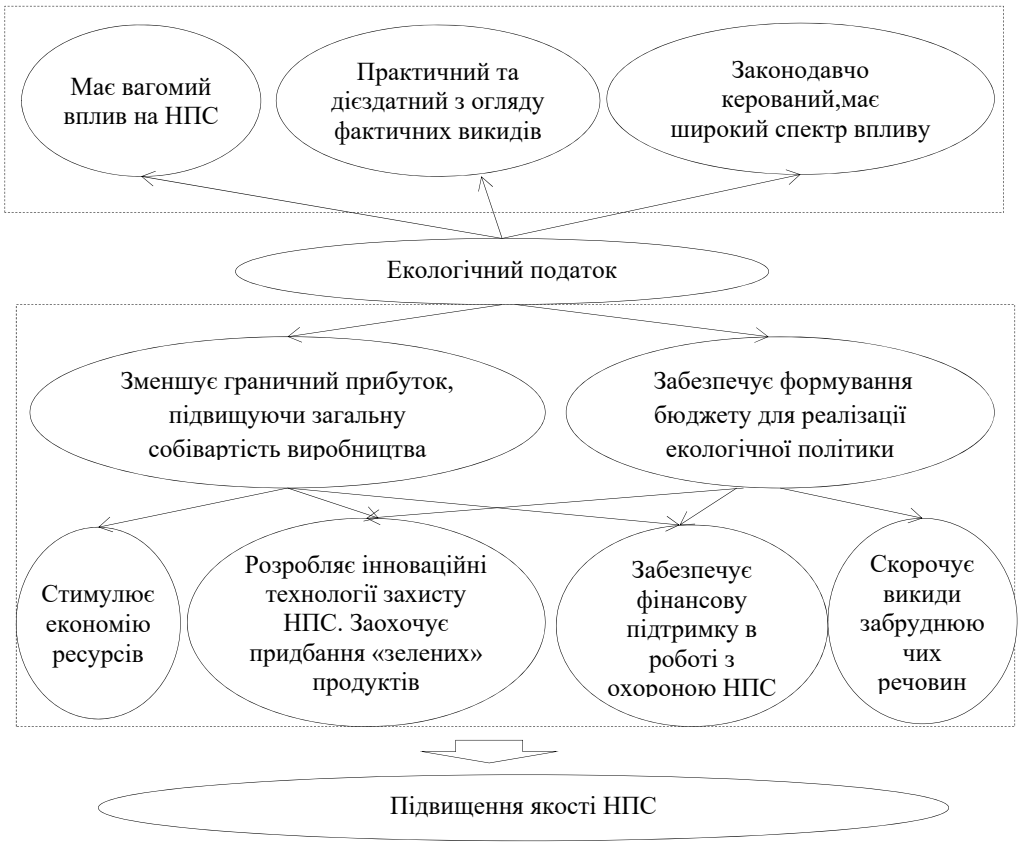


Рис. 2. Характеристика екологічного податку та механізм його взаємодії з станом навколишнього природного середовища

Примітка: НПС – навколишнє природнє середовище

Джерело: авторська розробка

По-третє, законодавство та застосування екологічного податку є сильнішими, а його вплив ширшим. Порівняно з адміністративними засобами екологічного регулювання, екологічні податки в більшості країн встановили конкретний зміст та правила впровадження екологічного податку за допомогою законодавчих засобів, таких як об'єкт збору податків, ставка податку, зменшення податків та механізм повернення. Реалізуючи стандарт кількісного збору, визначаючи процес стягнення та оцінюючи ефект збору, екологічний податок забезпечує потужну юридичну підтримку відповідних урядових адміністративних департаментів для проведення спеціальних робіт з удосконалення екологічного управління.

Крім того, як інструмент економічного стимулювання екологічного регулювання, екологічний податок відіграє значну роль у сприянні енергозбереженню та скороченню викидів. З одного боку, екологічний податок, що стягується урядом, інтерналізує соціальні та економічні витрати на забруднення навколишнього середовища та зменшує граничний прибуток, збільшуючи загальновиробничі витрати суб'єкта малого підприємництва, заохочуючи людей змінити минулий спосіб виробництва та експлуатації, проводити дослідження та розробку інноваційних технологій охорони навколишнього середовища та розвивати економію ресурсів. Зниження поведінки забруднюючих речовин та продуктів, що забруднюють, ефективно стримує погіршення навколишнього середовища та сприяє збереженню енергії та зменшенню викидів.

З іншого боку, екологічний податок стягується, щоб акумулювати кошти для подальшого екологічного управління. Відомо, що енергозбереження та скорочення викидів є довгостроковим завданням із охорони навколишнього середовища з великим попитом на капітал та високими технічними вимогами, що вимагає великої кількості робочої сили, матеріалів та фінансових ресурсів. Розвинені країни, такі як США та Австралія, використовують доходи від екологічного податку для створення спеціальних фондів охорони навколишнього середовища.

Спеціалізований з питань екологічного оподаткування, екологічний податок не тільки забезпечує наукові витрати та ефективний нагляд спеціальних фондів для управління навколишнім середовищем, але також забезпечує потужну фінансову підтримку урядових робіт з енергозбереження та охорони навколишнього середовища. Крім того, уряд може заохотити здійснити технологічну трансформацію, ліквідувати відсталі виробничі потужності, відрегулювати промислові структури, розробити енергозберігаючі та технології скорочення викидів, а також придбати екологічні засоби захисту навколишнього середовища за допомогою екологічних податкових пільг, такі як звільнення від податку та податкова декларація.

Висновки. Дослідження продемонструвало розбіжності у поглядах науковців щодо трактування поняття «ресурсні платежів», вважаємо що запропоноване нами визначення є більш доцільним для імплементації його у подальших дослідженнях, так як відображає його фіскальні особливості та характеризує основні покладені на них функції. Узагальнений аналіз ресурсних платежів у розрізі екологічних податків та рентної плати показав, що рентні платежі слугують забезпеченню збереженню та відновленню земельних ресурсів, а екологічні податки сприяють зменшенню викидів забруднюючих речовин у навколишнє природнє середовище. Тобто, ресурсні платежі мають бути використані як ефективний засіб зменшення забруднюючих речовин в процесі індустріалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Economic Reform and Environmental Performance in Transition Economies. *World Bank.* Washington. 1999. 57 p.
2. Environmental taxes. Implementation and Environmental Effectiveness. *European Environment Agency.* 1996. P. 65.
3. Мандзик В.М. Особливості вилучення рентної складової у доходах економічних агентів. *Ефективна економіка.* 2009. Випуск № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=26 (дата звернення: 07.10.2020).
4. Веклич О.О. Сучасні тенденції фінансового забезпечення природоохоронної діяльності в Україні. *Фінанси України.* 2009. № 11. С. 20–34.
5. Данилишин Б.М., Міщенко В.С. Рента та розвиток рентних відносин. *Наука та Інновацій.* 2006. Т. 2. № 5. С. 81–92. URL: http://scinn.org.ua/sites/default/files/pdf/2006/N5/5_06_81.pdf. (дата звернення: 03.10.2020)
6. Драган І.В. Узгодження еколого-економічних інтересів у системі державного регулювання сфери природокористування. *Національне господарство України: теорія та практика управління.* Київ. 2013. С. 155–160.
7. Маршал А. Принципи політичної науки. URL: http://www.ek.org/mar204.htm (дата звернення: 10.10.2020).
8. Назаркевич І.Б., Козюк А.В. Значення ресурсних платежів у системі оподаткування України. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2010. Том 20. Випуск № 3. С. 191–199.
9. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010. *Законодавство України.* URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 05.10.2020).
10. Цивільний кодекс України. Законодавство України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text (дата звернення: 05.10.2020).
11. Ялбулганова Я.Я. Правовое регулирование природоресурсных платежей: Учебное пособие. Москва : ЗАО Юстицинформ, 2007. 192 с.

REFERENCES:

1. Economic Reform and Environmental Performance in Transition Economies. *World Bank.* Washington. 1999. 57 p.
2. Environmental taxes. Implementation and Environmental Effectiveness. *European Environment Agency.* 1996. P. 65.
3. Mandzyk V.M. (2009) Osoblyvosti vyluchennja rentnoji skladovoji u dokhodakh ekonomichnykh aghentiv [Features of the withdrawal of the rent component in the income of econom-

ic agents]. *Efektyvna ekonomika.* Vypusk № 2. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=26 (accessed 07 October 2020). (in Ukrainian)
4. Veklych O.O. (2009) Suchasni tendenciji finansovogho zabezpechennja pryrodookhoronoji dijaljnosti v Ukrajini [Current trends in financial support of environmental activities in Ukraine]. *Finansy Ukrajiny,* no. 11, pp. 20–34. (in Ukrainian)
5. Danylyshyn B.M., Mishhenko V.S. (2006) Renta ta rozvytok rentnykh vidnosyn [Rent and development of rent relations]. *Nauka ta Innovacij.* T. 2. No. 5. Pp. 81–92. Available at: http://scinn.org.ua/sites/default/files/pdf/2006/N5/5_06_81.pdf. (accessed 03 October 2020)
6. Draghan I.V. (2013) Uzghodzhennja ekologho-ekonomichnykh interesiv u systemi derzhavnogho reghuljuvannja sfery pryrodokorystuvannja [Coordination of ecological and economic interests in the system of state regulation of nature management]. *Nacionaljne ghospodarstvo Ukrajiny: teorija ta praktyka upravlinnja.* Kyiv. Pp. 155–160. (in Ukrainian)
7. Marshal A. Pryncypy politychnoji nauky [Principles of political science]. Available at: http://www.ek-lit.org/mar204.htm (accessed 10 October 2020)
8. Nazarkevych I.B., Kozjuk A.V. (2010) Znachennja resursnykh platezhiv u systemi opodatkuvannja Ukrajiny [The value of resource payments in the taxation system of Ukraine]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrajiny.* Tom 20. Vypusk 3. Pp. 191–199. (in Ukrainian)
9. Podatkovyj kodeks Ukrajiny [Tax Code of Ukraine] № 2755-VI vid 02.12.2010. *Zakonodavstvo Ukrajiny.* Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (accessed 05 October 2020). (in Ukrainian)
10. Cyviljnyj kodeks Ukrajiny [Civil Code of Ukraine]. *Zakonodavstvo Ukrajiny.* Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text (accessed 05 October 2020) (in Ukrainian)
11. Jalbulghanova Ja.Ja. (2007). Pravovoe reghulyrovanye pryrodoresursnыkh platezhem [Legal regulation of natural resource payments]: Uchebnoe posobye. Moskva. ZAO Justycynform. 192 p. (in Russian)

СЕКЦІЯ 6
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.1:352
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-25

Коцюрубенко Г.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

Маринов Д.М.
магістр
Одеського національного економічного університету

Kotsiurubenko Ganna
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Department of Finance
Odessa National Economic University

Marynov Dmytro
Master Student
Odessa National Economic University

АНАЛІЗ СТАНУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У ПРОЦЕСІ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE STATE OF LOCAL BUDGETS IN THE PROCESS OF FINANCIAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

На сучасному етапі розвитку України найбільш актуальним стає питання соціально-економічного розвитку регіонів, яке неможливе без зміцнення фінансової незалежності цих регіонів. Перелік проблемних аспектів щодо фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування щороку збільшується. Постійна нестача фінансових ресурсів, а також нестабільність дохідних джерел місцевих бюджетів та їх висока залежність від міжбюджетних трансфертів зумовили розпочати реформування місцевої влади в Україні. У статті проаналізовано місцеві бюджети України. Розглянуто проблемні аспекти функціонування місцевих бюджетів. Виділено проблемні аспекти функціонування місцевих бюджетів як вагомого складника економічного зростання території, а саме недостатність обсягів формування достатньої фінансової бази за рахунок як власних надходжень, так і міжбюджетних трансфертів. Нерозвиненість інфраструктури регіональних фондових ринків та відсутність дієвого механізму фінансування регіональних цільових програм економічного розвитку не дають змоги залучати інвестиційні ресурси для побудови економіки інноваційного типу на місцях. Запропоновано стратегічні орієнтири розвитку місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації в Україні.

Ключові слова: місцеві бюджети, органи місцевого самоврядування, фінансова децентралізація, фінансові ресурси, доходи та видатки місцевих бюджетів.

АННОТАЦИЯ

На современном этапе развития Украины наиболее актуальным является вопрос социально-экономического развития регионов, которое невозможно без укрепления финансовой независимости этих регионов. Проблемы финансового обеспечения органов местного самоуправления ежегодно увеличиваются. Постоянная нехватка финансовых ресурсов, а также нестабильность доходных источников местных бюджетов и их высокая зависимость от межбюджетных трансфертов обусловили начало реформирования местной власти в Украине. В статье проанализированы местные бюджеты Украины. Рассмотрены проблемные аспекты функционирования местных бюджетов. Местные бюджеты являются весомым фактором экономического роста, основной проблемой функционирования является формирование достаточной финансовой базы за счёт собственных поступлений и межбюджетных трансфертов. Неразвитость инфраструктуры фондовых рынков и отсутствие действенного механизма финансирования региональных целевых программ экономического развития не позволяют привлекать инвестиционные ресурсы для построения экономики инновационного типа на местах. Предложены стратегические ориентиры развития местных бюджетов в условиях финансовой децентрализации в Украине.

Ключевые слова: местные бюджеты, органы местного самоуправления, финансовая децентрализация, финансовые ресурсы, доходы и расходы местных бюджетов.

ANNOTATION

At the present stage of Ukraine's development, the issue of socio-economic development of the regions becomes the most relevant, which is impossible without strengthening the financial independence of these regions. Problems of financial support of local governments are increasing every year. The constant lack of financial resources, as well as the instability of local budget revenues and their high dependence on intergovernmental transfers have led to the start of local government reform in Ukraine. The article analyzes the local budgets of Ukraine. Problematic aspects of functioning of local budgets are considered. Local budgets are an important factor in economic growth, the main problems of functioning are the formation of a sufficient financial base through both own revenues and intergovernmental transfers. The underdeveloped infrastructure of regional stock markets and the lack of an effective mechanism for financing regional targeted economic development programs does not make it possible to attract invest-

ment resources to build an innovative economy on the ground. Strategic guidelines for the development of local budgets in terms of financial decentralization in Ukraine are proposed. In modern realities, when there are radical changes in the functioning of local budgets, caused by the introduction of budget decentralization and strengthening the financial autonomy of local government budgets, the question arises about the ability of the latter to effectively influence, the economic system. The amount of financial resources of local authorities is influence by the following factors: proper distribution of powers between state and local authorities; distribution of revenue sources, powers and functions of state and local budgets; tax system (state and local taxes and fees); inter-budgetary relations and the procedure for providing transfers from the state budget to local ones; fines and financial penalties; proceeds from the lease of communal property; condition of business entities that are part of the local economy; the state of the financial market and the ability of local authorities and businesses to raise additional funds and search for alternative sources of local budget revenues.

Key words: local budgets, local governments, financial decentralization, financial resources, revenues and expenditures of local budgets.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні значно збільшується роль місцевого самоврядування в соціальному, економічному та фінансовому розвитку територій. Це викликає необхідність збільшення та укріплення фінансової бази місцевих органів влади, а також вирішення низки проблем, які пов'язані зі збільшенням ресурсів територіальних громад.

У розпорядженні органів місцевого самоврядування знаходяться певні грошові кошти та фонди, що в сукупності утворюють фінансові ресурси, які формуються у процесі розподілу, перерозподілу та використання валового внутрішнього продукту держави. Від обсягів фінансових ресурсів, які знаходяться у розпорядженні місцевого самоврядування, залежить виконання завдань та функцій, що покладені на місцеві органи влади.

Найбільш вагомим фондом фінансових ресурсів місцевого самоврядування сьогодні є місцеві бюджети, які відіграють важливу роль в економічній системі держави. Саме в них зосереджена значна частина фінансових ресурсів. У бюджетній системі країни місцеві бюджети відіграють значну роль у перерозподілі валового національного продукту та фінансуванні потреб і послуг, що фінансуються та забезпечуються за рахунок держави [1, с. 5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню окремих аспектів процесу функціонування місцевих бюджетів присвячено роботи таких науковців, як С.І. Юрій, І.С. Волохова, І.О. Луніна, Н.Б. Татарин, О.Ю. Матвєєва, М.О. Слатвінська, О.Є. Дахнова, В.В. Валігура, А.В. Руснак та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Існуючої тенденції до посилення ролі місцевих бюджетів України як інструменту соціально-економічного розвитку, функціонування місцевих бюджетів у контексті розвитку за умов фінансової децентралізації є сьогодні дуже актуальним питанням та потребує постійного дослідження. Протягом останніх років у системі функціонування місцевих бюджетів України виникли проблеми науково-методичного супроводу процесів реформування, а саме тих, що пов'язані із забезпеченням фінансової спроможності місцевих бюджетів у реалізації місцевого самоврядування, серед яких передусім – мобілізація надходжень до бюджетів та ефективне використання бюджетних видатків об'єднаних громад.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – здійснити аналіз джерел формування доходів місцевих бюджетів та провести моніторинг видаткової частини місцевих бюджетів; на основі проведеного дослідження стану та структури місцевих бюджетів запропонувати стратегічні орієнтири розвитку місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Місцеві бюджети прийнято розглядати як фонди фінансових ресурсів, які призначені для реалізації завдань і функцій, покладених на місцеві органи влади. Також місцеві бюджети розглядають як складник бюджетної системи, що є основою фінансової бази діяльності органів місцевого самоврядування, за рахунок якої забезпечується фінансування економічного та соціально розвитку, що здійснюється органами влади на відповідній території.

Отже, місцеві бюджети розглядаються як наслідок економічної та фінансової діяльності територіальної громади, оскільки через них утворюються та використовуються регіональні фонди грошових коштів і по їх стану можна визначитися щодо виконання основних показників діяльності господарства громади. Відповідно до цього, через місцеві бюджети забезпечується контроль над станом виробництва в регіоні, що є важливим економічним важелем регіонального розвитку, а це, своєю чергою, надає бюджету вагомого значення економічної категорії, через яку відображаються реальні економічні відносини [2, с. 160].

Формування фінансово забезпечених органів місцевого самоврядування є одним із найголовніших складників повноцінного розвитку України в умовах бюджетної децентралізації, тобто стабільних джерел для ефективного виконання власних повноважень та оперативного вирішення завдань соціально-економічного характеру на рівні територіальної громади.

Одним із найголовніших досягнень процесу фінансової децентралізації в Україні є збільшення частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України. До початку реформи місцевого самоврядування близько 70% фінансових ресурсів зосереджувалося в державному бюджеті, інші 30% – у місцевих бюджетах, що позитивно впливало на розвиток територіальних громад.

Починаючи з 2014 р. спостерігається поступове збільшення частки власних доходів загального фонду місцевого бюджету у ВВП. Так, у 2019 р. частка власних доходів загального фонду місцевого бюджету становила 6,8%, що на 0,2% більше, ніж у 2018 р. У цілому з 2014 до 2018 р. дана частка зросла на 1,7%. За прогнозом Міністерства фінансів України на 2020 р., доходи місцевого становитимуть 6,7%. Дані показники свідчать про те, що власні доходи загального фонду місцевого бюджету займають невелику частку у ВВП, але з кожним роком ця частка зростає, передусім це пов'язано з початком процесу фінансової децентралізації в Україні (рис. 1).

Протягом 2019 р. надходження власних доходів до загального фонду місцевих бюджетів України (доходи без урахування міжбюджетних трансфертів) становили 275,2 млрд грн, що на 28,8 млрд грн, або на 10,5%, більше, ніж у попередньому році.

Від початку фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів стрімко зростають: якщо у 2014 р. їх обсяг становив 68,6 млрд грн, то за п'ять років, за даними Міністерства фінансів, очікується, що зростуть більше ніж у чотири рази та за підсумками 2019 р. становитимуть 304,1 млрд грн. Такий зріст власних доходів місцевого бюджету став можливим завдяки реалізації заходів щодо залучення резервів їх наповнення та підвищення ефективності адміністрування податків та зборів, що в першу чергу залежало від розширення повноважень та підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів (рис. 2).

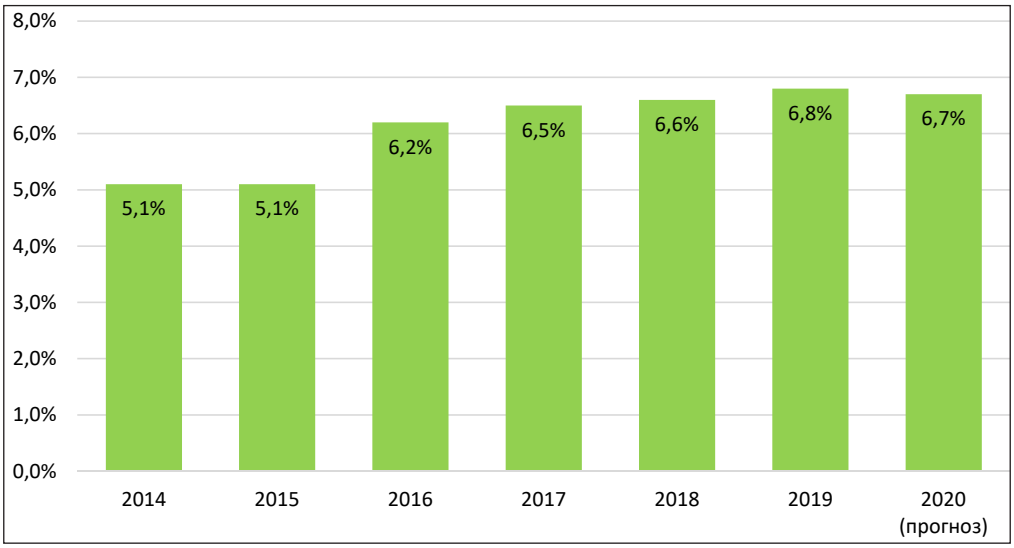


Рис. 1. Частка власних доходів загального фонду місцевих бюджетів у ВВП за 2014–2020 рр., %

Джерело: складено за даними [3]

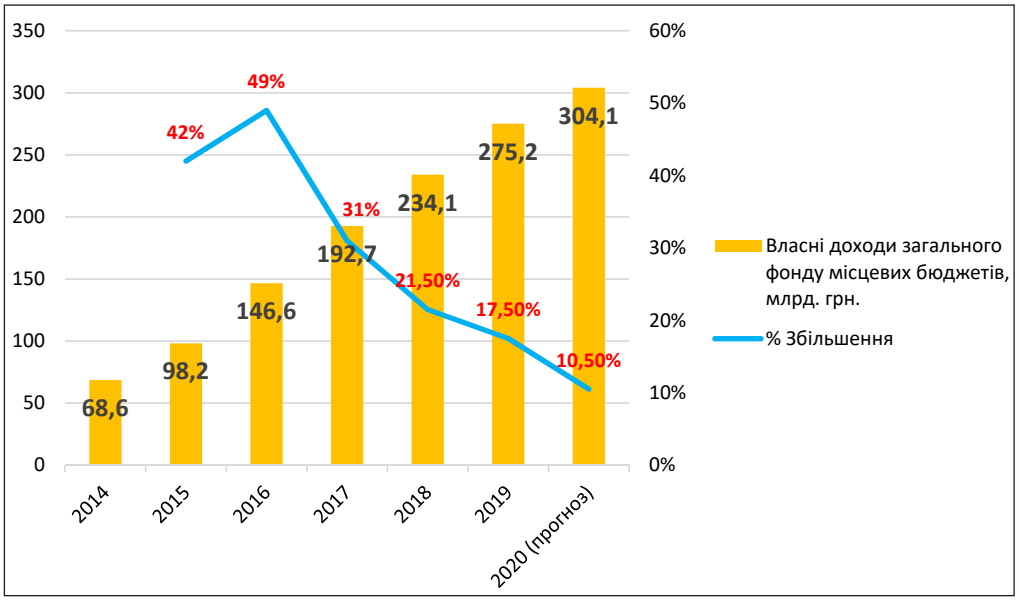


Рис. 2. Власні доходи загального фонду місцевих бюджетів за 2014–2020 рр., млрд грн

Джерело: складено за даними [3]

Проте, незважаючи на тенденцію останніх років до зростання місцевих бюджетів, які переважно формуються за рахунок податкових надходжень, виникають значні недоліки в системі місцевого оподаткування в Україні, що відбиваються на формуванні податкового потенціалу регіонів, провокують виникнення фіскальних дисбалансів, обмежують матеріально-фінансову базу органів місцевого самоврядування і призводять до гальмування соціально-економічного розвитку територій [4, с. 33].

Проаналізуємо структуру надходжень загального фонду місцевого бюджету без урахування трансфертів у 2019 р. Місцеві бюджети, за даними Міністерства розвитку громад та територій України, на 60,2% складаються з ПДФО, на 12,8% – за рахунок єдиного податку, на 11,9% – за рахунок плати за землю, а за рахунок усіх інших надходжень до місцевих бюджетів – на 15,1%. Аналогічною є структура доходів загального фонду міст обласного значення та зведених бюджетів районів.

Що стосується надходжень доходів загального фонду об'єднаних територіальних громад, то в їхній структурі крім податку на доходи фізичних осіб та єдиного податку спостерігається й велика частка акцизного податку. Це пов'язано з тим, що до доходів загального фонду бюджетів об'єднаних територіальних громад відносять 100% акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизними товарами та 13,44% акцизного податку з виробленого в Україні та ввезеного на митну територію України пального (табл. 1).

Формування місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації, зокрема бюджетів об'єднаних територіальних громад, передбачає суттєво новий підхід не тільки до дохідної частини, а й до видаткової, а саме: окрім видатків на здійснення органами місцевого самоврядування своїх повноважень, фінансуються видатки, які делегуються державою їм на виконання, у тому числі видатки на утримання закладів бюджетної сфери.

За рахунок нагромаджених у дохідній частині місцевих бюджетів коштів (власних доходів і переданих з держбюджету коштів) органи місцевого самоврядування мають змогу здійснювати видатки на соціальний та економічний розвиток відповідних територіальних громад, зокрема на: дитячі садки та школи, лікарні та амбулаторії, соціальні допомоги та субсидії населенню, пільговий проїзд окремих категорій громадян, пожежну охорону та муніципальні формування з охорони громадського порядку, розвиток ЖКГ та будівництво доріг і т. п.

Із 2014 р. в Україні поступово починається процес зростання власних доходів місцевих органів влади та коштів, переданих із державного бюджету. За рахунок збільшення доходної частини місцевих органів влади проходить збільшення видаткової частини, що, безсумнівно, показує позитивні тенденції процесу децентралізації в Україні. У 2019 р. частка суми видатків місцевих бюджетів України становила 566,3 млрд грн, що на 0,75% менше, ніж у 2018 р. Зменшення видатків місцевих бюджетів у 2019 р. відбулося за рахунок зменшення міжбюджетних трансфертів на 12,91%, але за рахунок збільшення власних доходів місцевого бюджету на 13,93% видатки приблизно дорівнюють показнику 2018 р.

За даними Міністерства фінансів України, у 2019 р. з державного бюджету України до місцевих бюджетів було перераховано трансфертів на суму близько 260 млрд грн, у тому числі трансфертів із загального фонду – 245,4 млрд грн, з яких: 79,3 млрд грн – на субвенцію соціального захисту; 70,4 млрд грн – на освітню субвенцію; 56,1 млрд грн – на медичну субвенцію та 10,4 млрд грн – на базову дотацію для забезпечення зміцнення податкової спроможності місцевих бюджетів (рис. 3).

У 2019 р. сума видатків місцевих бюджетів України (без трансфертів до державного бюджету) становила 557,5 млрд грн. Видатки на освіту становили 187,1 млрд грн, що на 11,6%, або на 19,4 млрд грн, більше, ніж у 2017 р. Видатки на соціальний захист зменшилися на 31,6% та становили 94,2 млрд грн. До видатків на соціальний захист передусім відносять: програми місцевого значення стосовно дітей, молоді, сім'ї; програми соціального захисту окремих категорій населення; виплати за пільговий проїзд окремих категорій населення; програми соціального захисту малозабезпеченої категорії учнів професійно-технічних навчальних закладів та інші видатки на соціальних захист,

Таблиця 1

Структура надходжень доходів загального фонду місцевих бюджетів без трансфертів у 2019 р., %

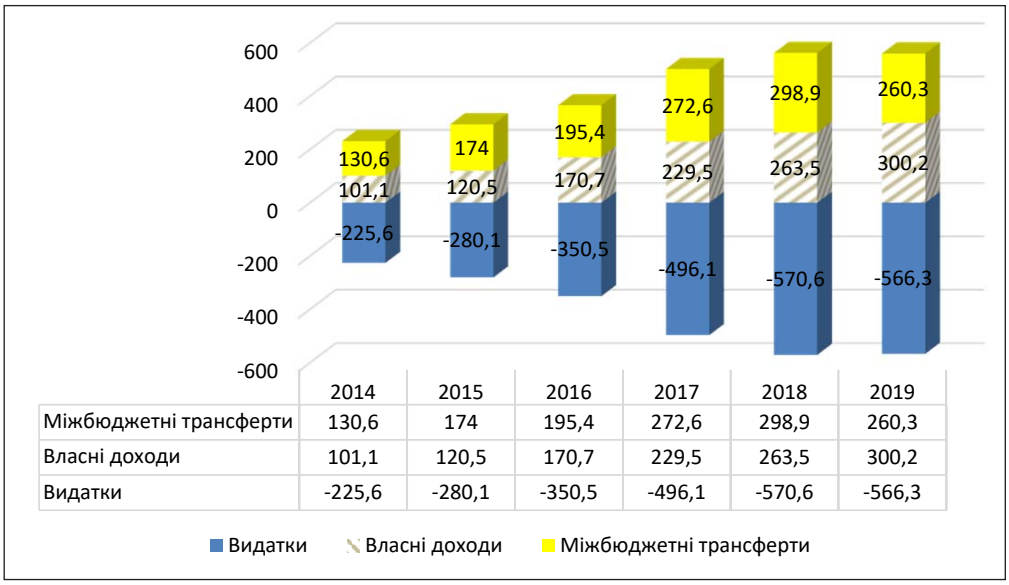
Надходження	Всього по Україні	Міста обласного значення	ОТГ	Зведені бюджети районів
ПДФО	60,2%	72,3%	58,1%	53,2%
Плата за землю	11,9%	12,6%	6,4%	17,3%
Нерухоме майно	1,8%	1,9%	2,1%	1,9%
Єдиний податок	12,8%	13,7%	15,1%	16,4%
Акцизний податок	5,0%	6,1%	14,1%	6,0%
Інші	8,3%	3,3%	4,2%	5,2%

Джерело: складено за даними [3]

які можуть здійснюватися з місцевих бюджетів усіх рівнів.

Видатки на житлове господарство та на програми розвитку житлово-комунального господарства та благоустрою населених пунктів збільшилися на 14,4% та становили 34,4 млн грн, до цих видатків відносять: будівництво та реконструкцію водопровідних та каналізаційних очисних споруд, доочищення питної води, модернізацію систем теплопостачання, заміну природного газу альтернативними видами палива, модернізацію та ремонт ліфтового господарства, реконструкцію та ремонт житлових будинків, оснащення житлового фонду будинковими засобами обліку енергоносіїв та споживання води, капітальний ремонт, реконструкцію, будівництво мереж зовнішнього освітлення вулиць, капітальний ремонт гуртожитків, що перебувають у власності територіальних громад, упровадження енергозберігаючих технологій та інші видатки житлово-комунального господарства (табл. 2).

Сума видатків на медицину у 2019 р. порівняно з 2018 р. зменшилася на 4,7% та становила 89,8 млрд грн, а видатки на транспорт та дорожнє господарство зменшилися на 3,8% та становили 40,7 млрд грн. До видатків на транспорт та дорожнє господарство відносять регулювання цін на перевезення пасажирів у пасажирському транспорті, експлуатацію дорожньої системи місцевого значення, а також будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання доріг місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах, а також капітальний та



	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Міжбюджетні трансферти	130,6	174	195,4	272,6	298,9	260,3
Власні доходи	101,1	120,5	170,7	229,5	263,5	300,2
Видатки	-225,6	-280,1	-350,5	-496,1	-570,6	-566,3

Рис. 3. Доходи та видатки місцевих бюджетів (із трансфертами до державного бюджету) України за період із 2014 по 2019 р., млрд грн

Джерело: складено за даними [5]

Таблиця 2

Структура видатків місцевих бюджетів за функціональною характеристикою (без трансфертів до державного бюджету) з 2014 по 2019 р., %

Видатки	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Освіта	32,0	31,4	27,3	27,9	29,8	33,6
Пенсії	1,8	1,8	1,5	1,4	1,4	1,6
Медицина	20,8	22,2	18,2	17,5	16,6	16,1
Правоохоронні органи	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Транспорт	1,9	3,0	4,0	5,9	7,5	7,3
Відсотки за запозиченнями	0,7	0,6	0,1	0,03	0,1	0,2
Соціальний захист	23,9	25,3	29,3	27,4	24,4	16,9
Чиновницький апарат	4,3	4,8	4,6	4,8	5,0	6,1
Культура та спорт	4,0	5,9	3,4	3,4	3,4	3,9
Комунальне господарство	7,9	5,9	5,1	5,5	5,3	6,2
Сільське господарство	0,05	0,5	0,4	0,4	0,06	0,08
Охорона довкілля	0,4	0,6	0,4	0,5	0,5	0,6
Інші галузі економіки	2,1	3,7	5,6	5,1	6,1	7,3
Всього	100	100	100	100	100	100

Джерело: складено за даними [6]

поточний ремонт вулиць і доріг населених пунктів та інших доріг, які є складниками автомобільних доріг державного значення (як співфінансування на договірних засадах).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок в даному напрямку. Фінансова децентралізація є необхідною умовою становлення ефективної системи місцевих бюджетів, вона передбачає активізацію внутрішнього потенціалу розвитку місцевих бюджетів, пошук додаткових власних ресурсів та стимулювання регіонів до фінансової автономії від держави. Аналіз формування доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад показав, що одним із найбільш вагомих досягнень процесу фінансової децентралізації в Україні є збільшення частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України. Позитивним явищем розвитку органів місцевого самоврядування став значний приріст власних доходів місцевих бюджетів, що відбулося завдяки процесу фінансової децентралізації в Україні. Моніторинг видатків бюджетів об'єднаних територіальних громад показав, що в останні роки місцеві бюджети стали більш фінансово забезпеченими, що дало змогу ефективніше здійснювати свої повноваження.

Окрему увагу слід приділити збільшенню фінансової спроможності місцевих бюджетів через збільшення власних коштів місцевих органів самоврядування та запровадження реалізації політики інноваційно-інвестиційного розвитку територій. Важливими напрямами такого реформування мають стати:

– удосконалення системи планування регіонального розвитку шляхом розроблення методичних рекомендацій щодо проведення моніторингу та оцінки результативності регіональної стратегії в контексті формування та забезпечення фінансової спроможності місцевих бюджетів. Такий підхід має за мету вдосконалювати механізм надання місцевим бюджетам субвенцій із державного бюджету України;

– розроблення та формування стратегічної програми розвитку місцевості чи регіону з розширенням повноважень місцевих органів влади щодо надання пільг та преференцій для суб'єктів господарювання з відповідною системою оцінювання співвідношення витати/прибуток для території, що сприятиме ефективному розподілу фінансових ресурсів держави з урахуванням мережі закладів соціально-культурної сфери тієї чи іншої адміністративно-територіальної одиниці, об'єктів інфраструктури та зв'язку, соціальної сфери тощо. Тільки так можна буде забезпечити існування бюджетів розвитку, а не бюджетів, доходи яких тільки покривають видатки на утримання апарату органу місцевого самоврядування.

Лише належний та ефективний розподіл функцій і повноважень між рівнями органів місцевого самоврядування й органами виконавчої влади на засадах субсидіарності, ефективне та стабільне функціонування органів місцевого самоврядування, забезпечення прозорості діяльності органів місцевого самоврядування та їхніх посадових осіб, мінімізація умов для корупції, безпосередня участь громад у вирішенні питань місцевого значення, ефективність громадського впливу на прийняття рішень органами місцевого самоврядування, організаційна та фінансова самостійність територіальних громад, представницьких органів місцевого самоврядування, наближення їхніх можливостей та якості діяльності до європейських стандартів можуть забезпечити фінансову спроможність місцевих бюджетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боярко І.М., Люта О.В., Пігуль Н.Г. Місцеві бюджети у забезпеченні соціально-економічного розвитку міста : монографія. Суми, 2012. 92 с.
2. Татарин Н.Б., Войтович В.В. Місцеві бюджети як фінансова база місцевого самоврядування. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство».* 2017. № 11. С. 159–162
3. Децентралізація : офіційний веб-сайт. URL: https://decentralization.gov.ua/law_discussion (дата звернення: 09.10.2020).
4. Слатвінська М.О., Васютинська Л.А. Податкові домінанти збільшення дохідної бази місцевих бюджетів в Україні. *Економіка. Фінанси. Право.* 2016. С. 33–36.
5. Офіційний вебсайт Міністерства фінансів України. URL: https://www.mof.gov.ua/uk (дата звернення: 11.10.2020).
6. Ціна держави : вебсайт. URL: http://old.cost.ua/budget/ (дата звернення: 11.10.2020).

REFERENCES:

1. Bojarko I.M., Ljuta O.V., Pighulj N.Gh. (2012) Miscevi bjudzhety u zabezpechenni socialjno-ekonomichnogho rozvytku mista: monoghrafija. Sumy, 92 s.
2. Tataryn N.B., Vojtovych V.V. (2017) Miscevi bjudzhety jak finansova baza miscevogho samovrjaduvannja. *Naukovyj visnyk Uzhghorodsjkogho nacionaljnogho universytetu. Serija «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo»,* no.11, pp. 159–162.
3. Oficijnyj veb-sajt DecentralizacijaAvaliable at:https://decentralization.gov.ua/law_discussion (accessed 9 October 2020).
4. Slatvinsjka M.O., Vasjutynsjka L.A. (2016) Podatkovi dominanty zbiljshennja dokhidnoji bazy miscevykh bjudzhetiv v Ukrajini. *Ekonomika. Finansy. Pravo.* P. 33–36.
5. Oficijnyj veb-sajt Ministerstva finansiv Ukrajiny Avaliable at: https://www.mof.gov.ua/uk (accessed 11 October 2020).
6. Cina derzhavy : veb-sajt. Avaliable at: http://old.cost.ua/budget/ (accessed 11 October 2020).

УДК 336.71
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-26

Маслій Н.Д.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Задорожнюк Н.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком
Одеського національного політехнічного університету

Жаданова Ю.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

Maslii Natalia
Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Odessa I.I. Mechnikov National University

Zadorozhniuk Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Economic Systems and Management of Innovation Development
Odessa National Polytechnic University

Zhadanova Yulia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Enterprise Economics and Corporate Governance
Odessa National A.S. Popov Academy of Telecommunications

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОЇ ЕКОСИСТЕМИ

STUDY OF THE ESSENCE AND STRUCTURE OF THE FINANCIAL ECOSYSTEM

АНОТАЦІЯ

У роботі визначено необхідність та актуальність дослідження фінансової екосистеми як сучасної моделі реалізації економічних відносин. Розглянуто особливості фінансової екосистеми в умовах становлення цифрової економіки та динамічного впровадження інформаційних та цифрових технологій у сферу фінансових послуг. Досліджено основні підходи до тлумачення поняття «фінансова екосистема». Узагальнено три найбільш науково обґрунтованих підходів до розкриття сутності поняття «фінансова екосистема». Наведено авторське бачення сутності поняття «фінансова екосистема», в якому зроблено акцент на швидкості, зручності та повноті задоволення потреб клієнтів в онлайн-режимі. Досліджено два підходи до визначення структури фінансової екосистеми. Розглянуто основні елементи структури фінансової екосистеми.

Ключові слова: фінансова екосистема, фінансові послуги, фінтех, фінансовий супермаркет, інформаційні та цифрові технології.

АННОТАЦИЯ

В работе определены необходимость и актуальность исследования финансовой экосистемы как современной модели реализации экономических отношений. Рассмотрены особенности финансовой экосистемы в условиях становления цифровой экономики и динамичного внедрения информационных и цифровых технологий в сферу финансовых услуг. Исследованы основные подходы к толкованию понятия «финансовая экосистема». Определены три наиболее научно обоснованных подхода к раскрытию сущности понятия «финансовая экосистема». Представлено авторское видение сущности понятия «финансовая экосистема», в котором сделан акцент на скорости, удобстве и полноте удовлетворения потребностей клиентов в онлайн-режиме. Исследованы два подхода к определению структуры финансовой экосистемы. Рассмотрены основные элементы структуры финансовой экосистемы.

Ключевые слова: финансовая экосистема, финансовые услуги, финтех, финансовый супермаркет, информационные и цифровые технологии.

ANNOTATION

The work identifies the necessity and urgency of studying the financial ecosystem as a modern model for the implementation of economic relations. The features of the financial ecosystem in the context of the formation of the digital economy and the dynamic implementation of information and digital technologies in the field of financial services are considered. These features give the following advantages: expand the opportunities for the formation of new relationships and cooperation to solve acute social and environmental problems; contribute to the implementation of the concept of sustainable development of the financial sector of the national economy; expand the use of the creative and intellectual potential of financial market participants; increase the rate of learning, creation, implementation and use of various innovations in the financial sector; provide complex interaction of stakeholders in the framework of international cooperation. The main approaches to the interpretation of the concept of "financial ecosystem" are investigated. The three most scientifically grounded approaches to disclosing the essence of the concept of "financial ecosystem" have been identified. The author's vision of the essence of the concept of "financial ecosystem" is presented, in which the em-

phasis is placed on the speed, convenience and completeness of customer satisfaction online. Two approaches to determining the structure of the financial ecosystem have been investigated: the first provides for the definition of the structure of the financial ecosystem in other industries and using the method of analogy of its application in the financial sphere; the second is based on taking into account the specific features of the financial ecosystem. The main elements of the structure of the financial ecosystem at the national level are considered: financial service providers (companies and special government institutions); infrastructure and technology (companies and special government institutions); expertise (market participants and special government institutions). Further research is planned to assess the financial ecosystem of Ukraine at the present stage of management.

Key words: financial ecosystem, financial services, fintech, financial supermarket, information and digital technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних реаліях застосування різноманітних інформаційних та цифрових технологій є загальним трендом для всіх учасників будь-якого ринку, у тому числі й фінансового. До 2030 р. прогнозують трансформацію всіх фінансових установ в онлайн-режим у вигляді сервісів, особистих помічників і мобільних додатків. Іншими словами, у майбутньому фінансові установи перестануть бути тільки фінансовими інститутами, а трансформуються у фінансові екосистеми, що акумулюватимуть не лише фінансові послуги, а й послуги підприємств-партнерів. Саме тому дослідження питань, пов'язаних із фінансовими екосистемами, набувають в останні роки величезного значення як серед науковців, так і серед фінансистів та ІТ-фахівців, тому, безумовно, важливим та актуальним є здійснення нових та аналіз уже проведених наукових досліджень з вибраної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Слід зазначити, що проблематика фінансової екосистеми в Україні досить нова та дуже перспективна для науковців. Незважаючи на те що кількість наукових публікації у цій сфері постійно зростає, серед учених відсутня єдність підходів до визначення сутності поняття фінансової екосистеми та її елементів. Серед вітчизняних науковців, які займаються вивченням проблеми цифрової трансформації діяльності фінансових установ та розвитком банківських екосистем, можна виділити таких, як: В.В. Волкова, І.М. Витяганець, Ж.М. Довгань, І.Ю. Касян, І.В. Краснова, Л.О. Нетребчук, Ю.І. Онищенко, Г.М. Поченчук, В.Г. Шевалдіна та ін. [1–6]. Серед зарубіжних учених – К.А. Попову та О.Ю. Свиридова [7; 8]. Проте напрацювань цих вчених замало.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Результатів сучасних наукових досліджень та публікацій, присвячених цифровій трансформації діяльності фінансових установ, поки що недостатньо для формування цілісного наукового підходу до сутності та структури фінансових екосистем.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Головними завданнями статті є дослідження наукових підходів до сутності поняття фінансової екосистеми та визначення структури фінансової екосистеми.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Уперше термін «бізнес-екосистема» з'явився приблизно у 1993 р., сутність якого полягала у тому, що компанія розглядалася не як учасник якоїсь однієї галузі, а в рамках бізнес-екосистеми, що охоплює різні галузі промисловості. Із розвитком інформаційних та цифрових технологій екосистеми набули різних форм, розмірів та різновидів. Основна характеристика екосистеми полягає у тому, що вона дає змогу та заохочує участь великих та малих організацій, а також окремих людей разом створювати, масштабувати та обслуговувати ринки, що перевищують можливості будь-якої однієї організації [5]. Тобто формування фінансової екосистеми дає низку переваг: вона розширює можливості формування нових взаємозв'язків і співпраці для вирішення гострих соціальних та екологічних проблем; сприяє реалізації концепції сталого розвитку фінансового сектору національної економіки; розширює використання творчого та інтелектуального потенціалу учасників фінансового ринку; підвищує швидкість навчання, створення, впровадження і використання різних інновацій у фінансову сферу; забезпечує комплексну взаємодію зацікавлених сторін у рамках міжнародного співробітництва.

Сьогодні поняття «фінансова екосистема» знаходиться лише на етапі впровадження в науковий обіг, саме тому відсутній єдиний підхід до визначення його сутності. Найчастіше фінансову екосистему визначають як «мережу організацій, які створюються навколо платформи фінансової організації і користуються її послугами з формування кращих пропозицій клієнтам і доступу до них для задоволення кінцевих потреб клієнтів – юридичних та фізичних осіб» [7]. Тобто можна відокремити перший науковий підхід (К.А. Попова) щодо визначення фінансової екосистеми як сукупності учасників, які взаємодіють з організацією, прямо чи опосередковано приймають участь у створенні ланцюга цінностей.

Дещо по-іншому до цього терміна підходить Ю.І. Онищенко, яка вважає, що фінансові екосистеми – це системи, що поєднують за допомогою використання цифрових технологій усіх учасників фінансового ринку [6]. Тобто це певна площадка товарів та послуг, на якій пропонуються різні інтегровані продукти та послуги, котрі покривають максимально можливий спектр потреб клієнтів одного профілю. Разом із цим Ю.І. Онищенко стверджує, що необхідною умовою та обов'язковим елементом фінансової екосистеми є FinTech.

Водночас не слід порівнювати фінансову екосистему і фінансовий супермаркет. На думку

Ж.М. Довганя, фінансова екосистема – це набагато більше, ніж фінансовий супермаркет – це логічне продовження вирішення всіх питань у режимі онлайн, у тому числі за допомогою мобільних додатків, чат-ботів, онлайн-помічників тощо. Учений уважає, що сьогодні перехід у цифровий світ став загальним трендом для всіх учасників ринку [2].

В.В. Волкова вважає, що екосистема – це мережеве співтовариство, члени якого комбінують свої ресурси на взаємовигідних принципах заради спільного досягнення інноваційних результатів. Також учена вводить таке поняття, як «банківська екосистема» – взаємопов'язаний набір послуг, де клієнти можуть задовольняти різноманітні потреби в єдиному інтегрованому місці [3]. Водночас досить часто в наукових виданнях йдеться не про банківську екосистему, а про фінансову екосистему банку. У цьому контексті можна досліджувати фінансову екосистему не тільки банку, а й будь-якої фінансової установи чи організації.

У цілому створення фінансової екосистеми стає важливим фактором у конкурентній боротьбі фінансово-кредитних організацій за клієнта й одночасно способом підвищити прибутковість бізнесу.

О.Ю. Свиридов досліджує еволюцію фінансових моделей та стверджує, що останній тренд банківського бізнесу – це модель саме фінансової екосистеми. Взявши за основу принципи функціонування фінансового супермаркету, екосистема значно розширила його межі та можливості, тому що вона здатна на одній IT-платформі об'єднувати набагато більшу кількість фінансових послуг і продуктів, використовуючи при цьому провайдерів, як структурні підрозділи самого банку, так і сторонні компанії [8].

Таким чином, сьогодні серед учених відсутня єдність щодо визначення терміна «фінансова екосистема». Проте кожен із розглянутих наукових підходів дав можливість сформувати авторське бачення сутності цього поняття. Отже, на думку авторів, фінансова екосистема – удосконалена модель фінансового супермаркету, яка поєднує усіх учасників фінансового ринку з метою швидкого, зручного та повного задоволення їхніх потреб в онлайн-режимі. Тобто задоволення потреб клієнтів та бізнес-партнерів було й залишається ключовим завданням будь-якої системи, а забезпечення швидкого, зручного та повного задоволення їхніх потреб в онлайн-режимі за допомогою сучасних інформаційних та цифрових технологій є головним саме для екосистеми.

Сутність фінансової екосистеми розкривається більш детально через визначення елементів її структури. У ході дослідження виокремлено декілька підходів до формування структури фінансової екосистеми.

Відповідно до Стратегії розвитку фінансового сектору до 2025 р. [9], основними елементами фінансової екосистеми на національному рівні НБУ визначає:

– провайдерів фінансових послуг, якими можуть бути компанії та державні інституції, що безпосередньо надають фінансові продукти та сервіси кінцевим споживачам;

– інфраструктуру та технології, якими можуть бути компанії та державні інституції, які надають продукти, сервіси та рішення для провайдерів фінансових послуг та інших учасників фінансового сектору, посилюючи їх ціннісну пропозицію для клієнтів;

– регуляцію та контроль, який здійснюють державні інституції, тобто створюють правила взаємодії учасників екосистеми та здійснюють контроль над дотриманням цих правил;

– експертизу, яку можуть здійснювати учасники фінансового ринку та державні інституції, які своїми сервісами та рішеннями створюють підґрунтя для професійного розвитку учасників екосистеми [9].

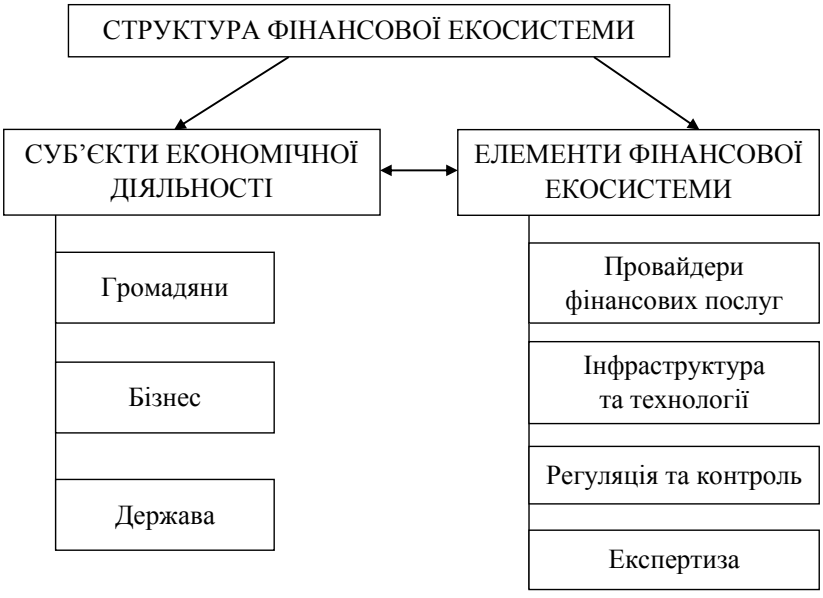


Рис. 1. Структура фінансової екосистеми

Джерело: побудовано авторами на основі [9]

Інший підхід передбачає врахування таких складників структури фінансової екосистеми, як науковий, інформаційний, інноваційний, інфраструктурний, ринковий та законодавчий, тому що вони є рушійною силою трансформації фінансових моделей. Але цей підхід не враховує учасників фінансового ринку, а визначає чинники впливу на екосистему.

На думку авторів, у структуру фінансової екосистеми слід включити суб'єктів економічної діяльності: громадян, державу і бізнес та головні елементи фінансової

екосистеми, що наведені у Стратегії розвитку фінансового сектору до 2025 р. (рис. 1).

Запропонована структура фінансової екосистеми не лише відображає учасників фінансового ринку, а й ураховує зв'язок між суб'єктами економічної діяльності та елементами фінансової екосистеми, що впливає на формування та розвиток цієї екосистеми.

Таким чином, фінансова екосистема як фінансове явище динамічно розвивається, її структура охоплює усіх гравців на фінансовому ринку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Можна сміливо стверджувати, що кожного дня фінансова сфера стає все більш цифровою. У найближчому майбутньому центральні банки все більше впроваджуватимуть цифрові технології та забезпечуватимуть швидкість, зручність, надійність та повноту задоволення сучасних потреб на фінансовому ринку. Усе це стане можливим за допомогою побудови ефективно функціонуючих фінансових екосистем. Отже, всі поставлені у роботі завдання були вирішені. У подальших дослідженнях планується оцінити фінансову екосистему України на сучасному етапі господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нетребчук Л.О., Касян І.Ю., Шкурко В.І. Трансформація діяльності банку на базі побудови екосистеми. *Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці.* 2019. Вип. 1 (18). С. 330–335.
2. 2. Довгань Ж.М. Розвиток банківських екосистем: ризики і перспективи. *Інноваційна економіка.* 2019. № 5–6. С. 158–164.
3. Волкова В.В., Витяганець І.М. Передумови трансформації банків України у екосистеми. *Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози проблеми та перспективи :* матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Полтава, 15 жовтня 2019 р. Полтава, 2019. С. 180–183.
4. Краснова І.В., Шевалдіна В.Г. Екосистема цифровізації банків. *Сучасні гроші, банківські послуги та фінансові інновації в цифровій економіці :* матеріали III Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. студентів, аспірантів і молодих вчених, 23 березня 2020 р. Київ, 2020. С. 34–37.
5. Поченчук Г.М. Екосистемний підхід на ринку фінансових послуг у цифрову епоху. *Проблеми системного підходу в економіці.* 2019. Вип. 4 (2). С. 7–15.
6. Онищенко Ю.І. Банківська діяльність в умовах розвитку цифрових технологій. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка».* 2018. Вип. 8 (73). Т. 23. С. 160–165.
7. Попова К.А. Создание конкурентоспособной финансовой экосистемы банка. *Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях :* материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Брянск, 25 декабря 2018 г. Брянск, 2018. С. 299–305.
8. Свиридов О.Ю. Развитие банковских экосистем на основе современных цифровых технологий. *Проблемы экономики.* 2018. № 3. С. 176–181.
9. Стратегія розвитку фінансового сектору до 2025 року. URL : https://bank.gov.ua/file/download?file=Strategy_FS_2025.pdf (дата звернення: 19.09.2020).

REFERENCES:

1. Netrebchuk L.O., Kasjan I.Ju., Shkurko V.I. (2019) Transformacija dijaljnosti banku na bazi pobudovy ekosystemy [Transformation of the bank's activity on the basis of ecosystem construction]. *Mathematical methods, models and information technologies in economics,* vol. 1 (18), pp. 330−335.
2. Dovghanj Zh.M. (2019) Rozvytok bankivsjkykh ekosystem: ryzyky i perspektyvy [Development of banking ecosystems: risks and prospects]. *Innovative economy,* no. 5–6, pp. 158–164.
3. Volkova V.V., Vytjaghanecj I.M. (2019) Peredumovy transformaciji bankiv Ukrajiny u ekosystemy [Prerequisites for the transformation of Ukrainian banks into ecosystems]. *Proceedings of the Development of the financial market in Ukraine:* threats, problems and prospects (Ukraine, Poltava, October 15, 2019), Poltava, pp. 180–183.
4. Krasnova I.V., Shevaldina V.Gh. (2020) Ekosystema cyfrovizaciji bankiv [Banks digitalization ecosystem]. *Proceedings of the Modern money, banking and financial innovation in the digital economy* (Ukraine, Kyiv, March 23, 2020), Kyiv, pp. 34–37.
5. Pochenchuk Gh.M. (2019) Ekosystemnyj pidkhid na rynku finansovykh poslugh u cyfrovu epokhu [Ecosystem approach in the financial services market in the digital age]. Problems of system approach in economy, vol. 4 (2). pp. 7–15.
6. Onyshhenko Ju.I. (2018) Bankivsjka dijaljnistj v umovakh rozvytku cyfrovykh tekhnologhij [Banking in the development of digital technologies]. *Bulletin of Odessa National University. Economics series,* vol. 8 (73), v. 23, pp. 160–165.
7. Popova K.A. (2018) Sozdanie konkurentosposobnoy finansovoy ekosistemy banka [Creation of a competitive financial ecosystem of the bank]. *Proceedings of the Trends and prospects for the development of the banking system in modern economic conditions* (Ukraine, Bryansk, December 25, 2018), Bryansk, pp. 299–305.
8. Sviridov O.Yu. (2018) Razvitie bankovskikh ekosistem na osnove sovremennykh tsifrovykh tekhnologiy [Development of banking ecosystems based on modern digital technologies]. *Economic problems,* no. 3, pp. 176–181.
9. Strateghija rozvytku finansovogho sektoru do 2025 roku. [Financial sector development strategy until 2025]. Available at: https://bank.gov.ua/file/download?file=Strategy_FS_2025.pdf (accessed 19 September 2020).

УДК 336.719:339.138
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-27

Могильна Л.М.
кандидат економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри менеджменту
Сумського національного аграрного університету

Волкова К.В.
магістр
Сумського національного аграрного університету

Mohylna Liudmyla
Ph.D in Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer of the Department of Management
Sumy National Agrarian University

Volkova Karina
Master Student
Sumy National Agrarian University

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

MANAGEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF BANKING INSTITUTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасні трактування вчених стосовно сутності конкурентоспроможності банку, досліджено сучасні підходи до управління конкурентоспроможністю банківських установ, наведено класифікацію методологічних основ організації управління конкурентоспроможністю банку, визначено основні тенденції розвитку банківського сектору України, здійснено порівняльний аналіз банків-лідерів за основними економічними показниками. Визначено, що сучасним банківським продуктом, який завзято виборює популярність, є пластикова платіжна картка, обсяг якої збільшується кожного року. Збільшення асортименту банківських послуг на основі зростання платіжних карток дає перспективу банкам підвищити залучення коштів, збільшити конкурентоспроможність та вдосконалити свій імідж. Розглянуто особливості управління конкурентоспроможністю банківських установ на прикладі АТ «ОТП Банк», наведено його основні конкуренти.

Ключові слова: конкурентоспроможність банку, банківські установи, управління, банківська діяльність, банківські послуги.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы современные трактовки ученых сущности конкурентоспособности банка, исследованы современные подходы к управлению конкурентоспособностью банковских учреждений, приведена классификация методологических основ организации управления конкурентоспособностью банка, определены основные тенденции развития банковского сектора Украины, осуществлен сравнительный анализ банков-лидеров по основным экономическим показателям. Определено, что современным банковским продуктом, который упорно борется за популярность, является пластиковая платежная карточка, объем которой увеличивается каждый год. Увеличение ассортимента банковских услуг на основе роста платежных карточек дает перспективу банкам повысить привлечение средств, увеличить конкурентоспособность и усовершенствовать свой имидж. Рассмотрены особенности управления конкурентоспособностью банковских учреждений на примере АО «ОТП Банк», приведены его основные конкуренты.

Ключевые слова: конкурентоспособность банка, банковские учреждения, управление, банковская деятельность, банковские услуги.

ANNOTATION

The article analyzes the current interpretations of scientists regarding the essence of the bank's competitiveness. In existing sources, the specific of the competitiveness of banking is poorly reflected, because scientists focus on the study of its general nature, without analyzing its industry specifics. It is emphasized that competitiveness management is an integral part of the bank's activity. The competitiveness of a bank depends on the factors that affect it, both external and internal. The article examines modern approaches to managing the competitiveness of banking institutions; the classification of methodological bases of the organization of management of competitiveness of bank is resulted; the main trends in the development of the banking sector of Ukraine are identified. A comparative analysis of the leading banks on the main economic indicators was carried out. It is noted that clients of banking institutions trust not only ratings compiled by specialists, but also the advice of friends, acquaintances, advertising and more. The basis of the bank's competitiveness is the need for constant monitoring and analysis of competitors, which allows developing a strategy to weaken their strengths; concentration of special attention on highly profitable banking products and services; forming a positive opinion of potential customers about the bank's services; identifying strengths and weaknesses in themselves and competitors. This kind of research will allow you to develop a development strategy to strengthen your position in the banking sector. The article emphasizes that the modern banking product, which is persistently gaining popularity, is a plastic payment card, the volume of which is increasing every year. The largest share is occupied by cards issued in the international payment system MasterCard (68.1%). As of January 1, 2020, there were 1.2 active cards per capita. Increasing the range of banking services based on the growth of payment cards gives banks the prospect of increasing borrowing, increase their competitiveness and improves their image. Features of competitiveness management of banking institutions on the example of JSC "OTP Bank" are considered, its main competitors are given.

Key words: bank competitiveness, banking institutions, management, banking, banking services.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах фінансової та політичної нестабільності в країні функціонування банківських установ знаходиться в зоні підвищеного ризику, що, своєю чергою, вимагає забезпечення та підтримки їх фінансової стійкості, вибору раціонального варіанту розміщення

ресурсів, потребує застосування комплексного підходу до розроблення системних заходів організації банківської діяльності, гармонійне поєднання яких забезпечує конкурентоспроможність банківських установ у процесі трансформації фінансової системи. Основною умовою під час вирішення складних проблем суперництва є застосування методів та способів, які забезпечують формування адаптивних механізмів та пристосування банківських установ до мінливого зовнішнього середовища, а тому проблематика дослідження не втрачає своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Із посиленням політичної, економічної, соціальної нестабільності спостерігається стрімке зростання інтересу з боку науковців до теоретичного обґрунтування забезпечення конкурентоспроможності банківських установ, що дає змогу останнім здійснювати успішну діяльність та посилювати конкурентні позиції на ринку фінансових послуг. Важливий внесок у вивчення теми банківських ризиків зроблено такими економістами: В. Зубовою, О. Сідаком, Л. Морозом, Т. Кочетиговою, А. Алейніком, В. Коваленко, О. Звєряковим, Д. Гайдуковичем, І. Єлейко та ін. Теоретичні та практичні основи конкурентоспроможності банківської системи розглянуто у наукових працях Ж. Довганя, О. Барановського, В. Вітлінського, О. Вовчак, О. Васюренка, О. Глушка, С. Гури, Н. Гладинець, О. Дзюблюка, М. Звєрякова, О. Золотарьової, І. Івасіва, О. Крилій, М. Литовченко, В. Петриної, О. Примостки, О. Мірошниченко, С. Татьяніної та ін. Питанням запровадження, функціонування та вдосконалення системи банківського нагляду в Україні та світі приділено значну увагу вчених та спеціалістів, до яких варто віднести В. Міщенко, О. Коренева, С. Гадзюк, В. Коваленко, М. Тарнавського, Н. Голубєву, Л. Юрчишена та ін. Незважаючи на численні дослідження, присвячені проблематиці конкурентоспроможності, деякі питання, які пов'язані зі специфікою банківської діяльності, поки залишаються без відповіді.

Віддаючи належне науковим здобуткам дослідників-економістів, варто зауважити, що проблема управління конкурентоспроможністю банківських установ потребує подальших наукових досліджень, зважаючи на ризики та загрози, які супроводжують її функціонування у сучасних соціально-економічних та політичних умовах.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою дослідження є аналіз теоретичних та практичних аспектів управління конкурентоспроможністю банківських установ на українському ринку банківських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні конкурентоспроможність є невід'ємною частиною ефективної діяльності та підвищення суспільного добробуту. Серед науковців не існує єдності стосовно трактування цього поняття. Для банківського сектору конкурентоспроможність найчастіше ототожнюється зі стабільністю. У зв'язку із цим наведемо деякі трактування вчених стосовно сутності конкурентоспроможності банку.

Так, О. Мірошниченко та О. Крилій зазначають, що конкурентоспроможність у галузі банківської справи розглядається як ієрархічна система, до якої належить конкурентоспроможність банківського продукту, банку, банківської системи загалом. Взаємозв'язки між рівнями ієрархії мають діалектичний характер: з одного боку, їм притаманна взаємозумовленість (забезпечення конкурентоспроможності об'єкта нижчого рівня ієрархії є необхідною, але недостатньою умовою забезпечення конкурентоспроможності об'єкта вищого рівня ієрархії), з іншого – можливість набуття певних характеристик незалежно один від одного [7, с. 88].

О.В. Золотарьова та С.О. Гура визначають конкурентоспроможність банку як відносний динамічний показник, що дає змогу оцінити співвідношення його якісних та вартісних характеристик порівняно з конкурентами та обчислити на цій основі інтегральний рівень конкурентоспроможності [4, с. 37].

Згідно з дослідженнями М.О. Литовченко та С.М. Татьяніної, конкурентоспроможність банку – це його спроможність ефективного функціонування у банківському середовищі, яка досягається постійним використанням інновацій для формування конкурентних переваг своїх продуктів та послуг на ринку з метою досягнення прибутковості та фінансової стійкості у майбутньому, враховуючи соціальний аспект діяльності банків та загальноекономічне становище держави [6, с. 429].

На думку Н.Ю. Гладинець і В.В. Петриної, конкурентоспроможність банку – це здатність фінансової установи вести ефективну господарську діяльності та мати на меті досягнення практичної прибуткової реалізації послуг в умовах конкурентного ринку. Водночас створення та реалізація конкурентоспроможних послуг є узагальнюючим показником стійкості банку на фінансовому ринку у процесі ефективного використання фінансового, науково-технічного та кадрового потенціалу [2, с. 817].

Отже, можна наголосити на тому, що конкурентоспроможність банків є показником ефективності їхньої діяльності. Для здобуття конкурентних позицій вітчизняним банкам потрібно безперервно модернізувати існуючі підходи до управління конкурентоспроможністю власної діяльності. Виходячи із цього, концептуальні положення стратегічного управління конкурентоспроможністю банку мають ґрунтуватися на комплексному вивченні проблеми функціонування та розвитку банківської установи в умовах конкурентного ринку, зумовленої високим динамізмом умов ведення банківського бізнесу, та на необхідності постановки проблеми стратегічного управління конкурентоспроможністю

банку і розроблення відповідного комплексу його інструментів [1, с. 238].

У більшості наукових джерел виділяються такі підходи до управління конкурентоспроможністю комерційного банку: системний, процесний та ситуаційний (рис. 1). Зазначимо, що визначення цих підходів є вагомим внеском у розширення теоретичних та методологічних основ управління банківською поведінкою. Слід відзначити, що нові виклики сьогодення ставлять перед нами інші проблеми, які стосуються підвищення ефективності комерційних банків, а тому це призведе до впровадження принципово нових сучасних методів управління банківськими установами. Ефективне управління комерційним банком дасть змогу швидко реагувати на запити клієнтів, бо саме вони є споживачами банківських продуктів. Важливо відзначити, що однієї лише обізнаності потенційних клієнтів про асортимент банківських послуг недостатньо. Банківські послуги задовольняють не первинні виробничі та особисті потреби, а похідні від них фінансові потреби. Тому мотивація до банківського обслуговування у потенційних клієнтів набагато нижче, ніж до придбання матеріальних благ; потреби в банківських послугах найчастіше носять латентний характер, їх необхідно пробудити, актуалізувати. Створення стимулів для більш активного та ефективного споживання банківських продуктів – важливе завдання як із погляду самих банків, так і з погляд суспільства.

У наукових працях В.Я. Вовка класифіковано методологічні основи організації управління конкурентоспроможністю банку, а саме [1, с. 239]:

– поєднання вчень системного, ситуаційного, процесного, цільового, екологічного, потокового, нормативного та синергетичного підходів, що дають змогу розкрити зміст і значення стратегічного керівництва конкурентоспроможністю банку;

– збір, аналіз, інтерпретація та використання інформації стосовно стану конкурентного оточення, існуючої позиції серед конкурентів, конкурентні переваги та потенціал банку для прийняття ефективних стратегічних, тактичних та оперативних рішень;

– прогнозування результатів управлінських рішень, що відбиваються на розподілі ресурсів, установленні раціональних зв'язків та формуванні стратегічної поведінки персоналу;

– виробництво ефективних систем стратегічного управління конкурентоспроможністю на базі використання сучасних інструментів, методів, макетів та механізмів опрацювання і виконання конкурентних стратегій, технологій затвердження стратегічних рішень.

Управління конкурентоспроможністю банку має виділятися присутністю аргументованої теоретико-методологічної бази та організації стратегічного управління конкурентоспроможністю банку.

Кожен чинник, який впливає на формування конкурентного середовища на ринку фінансових послуг, котрі надають банки, тісно пов'язаний та залежить від інших, а також один і той самий чинник може належати до різних груп. Усе це свідчить про досить високу динамічність чинників, які впливають на формування конкурентного середовища банку. У процесі розвитку ринку фінансових послуг змінюються не лише чинники, які впливають на конкурентне середовище, а й характер їх взаємодії в часі та просторі, що позначається на результатах діяльності банку [14, с. 232].

Інструментом реалізації управління конкурентоспроможністю банку є конкурентна стратегія. Удале виконання вибраної стратегії багато в чому залежить від здібності менеджменту визначити та орієнтувати поточні організаційні зміни, цілеспрямовано керувати персоналом, досягати встановлених цілей. Але ніяка стратегія не може передбачити всі негаразди, з якими, можливо, буде мати справу банківська установа.

Під час конкурентної боротьби банківські установи реалізують власні засоби та сили: предмет – банківські продукти; об'єкт – група клієнтів, тобто цільова аудиторія споживачів; суб'єкт – учасники ринку, що мають за мету задовольнити споживчий сектор шляхом продажу власного продукту.

За індивідуальним структурним складником конкуренція між банками виникає між банківськими продуктами та між банківськими установами, що пропонують аналогічні послуги на ринку для задоволення потреб клієнтів. Кожна стратегія банку постійно змінюється та залежить від невичерпного переліку факторів, найважливішим серед яких є кінцевий продукт, котрий становитиме конкуренцію на ринку.

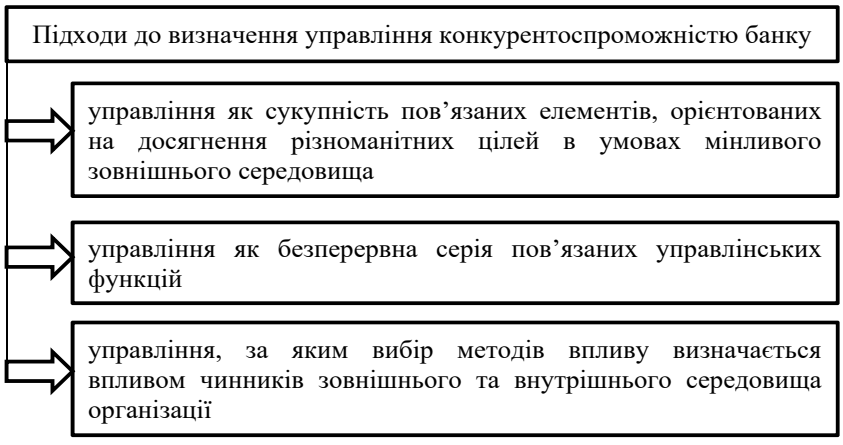


Рис. 1. Підходи до управління конкурентоспроможністю банку
Джерело: складено за [3, с. 141]

Ринок банківських послуг динамічний та неоднорідний. Так, на кінець 2019 р. кількість функціонуючих банків становила 75 установ (зокрема, 35 банків з іноземним капіталом), що порівняно з 2018 р. на дві установи менше. Загалом же за 2013–2019 рр. кількість банків скоротилася на 105, водночас зросла кількість банківських установ зі 100%-м іноземним капіталом, а саме на чотири установи. Найбільше банків припинило свою діяльність у 2014–2015 рр., що пов'язано з кризовою економічною ситуацією та вимушеними заходами з боку НБУ, спрямованими на закриття проблемних установ [8, с. 179].

Надійність банку, своєю чергою, визначається як суб'єктивними, так і об'єктивними параметрами його діяльності. Під суб'єктивними параметрами розуміємо ті, які не мають безпосереднього вимірювача та значення яких установлюються споживачем банківських послуг самостійно. Вони включають у себе відгуки друзів, знайомих клієнта, які раніше скористалися послугами відповідної фінансової установи; рекламний вплив і т. ін. Іншими словами, ці фактори змушують клієнта повірити в надійність банку без додаткової перевірки реальних показників. Об'єктивні параметри або безпосередньо вимірюються, або оцінюються професіоналами, оцінка доводиться до споживача. До цієї групи параметрів відносять різноманітні показники фінансової та господарської діяльності банку (частка ринку, розмір власного капіталу і т. ін.), а також рейтинги, що складаються професійним співтовариством. Так, згідно з оновленою методологією НБУ, системно важливими в Україні є 14 банків (на 1 липня 2019 р.), а саме: АТ «КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Укрексімбанк», АБ «Укргазбанк», АТ «Альфа-банк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «ПУМБ», АТ «Укрсиббанк», АТ «Таскомбанк», АТ «Універсал банк», АТ «Кредобанк», АТ «ОТП Банк», Акціонерний банк «Південний» [9]. Слід відзначити, що на 01 січня 2020 р. статус уповноваженого банку на зберігання запасів готівки мають чотири банки: АТ «Ощадбанк», АТ «КБ «ПриватБанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль» та АТ «Перший Український міжнародний банк» [11, с. 64].

Розглянемо особливості управління конкурентоспроможністю банківських установ на прикладі АТ «ОТП Банк», котрий є надійним банком, але однією з серйозних загроз для нього є конкурентне середовище та поява доволі сильних конкурентів. Тож проведемо аналіз основних конкурентів АТ «ОТП Банк» та визначимо його позицію на кредитно-фінансовому ринку.

Основними конкурентами АТ «ОТП Банк» є: АТ «Ощадбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль» та АТ «КБ «ПриватБанк», котрі досить довго та ефективно функціонують на кредитно-фінансовому ринку України. Для проведення аналізу конкурентів АТ «ОТП Банк» виділимо основні показники, які характеризують діяльність банківських установ із різних боків, а саме охоплюють товарну і цінову політику, якість послуг та персонал банку, а також політику розподілу.

Сучасним банківським продуктом, який завзято виборює популярність, є пластикові платіжні картки, обсяг яких збільшується кожного року. Станом на січень 2020 р. загальний обсяг платіжних карток становив 59,4 млн шт., що на 15,8% менше порівняно з 2015 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зміни кількості платіжних карток, власників карток та банків – учасників карткових платіжних систем

Рік	Банки – учасники карткових платіжних систем (шт.)	Власники платіжних карток (тис осіб)	Платіжні картки (тис шт.)
2015	128	51649	70551
2016	98	43058	59307
2017	87	41746	57633
2018	77	41721	59867
2019	75	42356	59412

Джерело: згідно з даними НБУ [12]

Найбільша кількість активних карток (68,1%) – це картки, емітовані у міжнародній платіжній системі MasterCard. Друге та третє місця за кількістю активних карток посідають міжнародна платіжна система VISA (30,7%) та система «ПРОСТІР» (1,1%). Станом на 01.01.2020 на одного українця припадало 1,2 активних карток [11, с. 74].

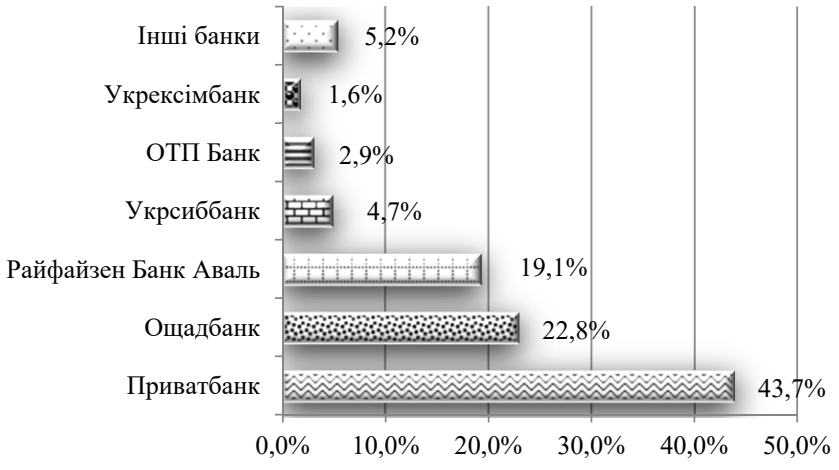


Рис. 2. Структура українського ринку платіжних карток станом на 01.01.2020, %

Джерело: згідно з даними [12]

Структура українського ринку платіжних карток представлена на рис. 2. Аналіз показує, що безумовними лідерами та головними конкурентами АТ «ОТП Банк» у сфері випуску пластикових карток в Україні є АТ «Ощадбанк», АТ «КБ «ПриватБанк» та АТ «Райффайзен Банк Аваль» (рис. 2).

Наголосимо, що після 2013 р. почали масово з'являтися в Україні безконтактні пластикові картки (тобто такі, що обладнано мікрочіпом стандарту ISO/IEC14443 для магнітноіндуктивного обміну інформацією). Кількісні дані свідчать, що впродовж останніх шести років кількість безконтактних платіжних карток постійно зростає. До вітчизняних особливостей варто додати той факт, що безконтактні платіжні інструменти витіснили з ринку віртуальні: з 2016 р. кількість останніх скоротилася вдвічі. Це можна пояснити психологічною схильністю українців до володіння фізичним об'єктом на підтвердження своїх платіжних можливостей, адже з утилітарного погляду віртуальні платіжні інструменти мають значно менше можливостей до використання в умовах слабкого розвитку платіжної інфраструктури [13, с. 337–338].

Збільшення асортименту банківських послуг на основі зростання платіжних карток дає перспективу банкам підвищити залучення коштів, збільшити конкурентоспроможність та вдосконалити свій імідж. Збільшення використання пластикових карток має вагомі прерогативи й для банківської системи України загалом, адже допомагає збільшенню залучення грошових коштів у внутрішньобанківський оборот, посиленню керованості грошового обігу, збільшенню функції банківської системи і піднесенню економіки, зменшенню елементу готівки в грошовій масі і, таким чином, скороченню витрат на її видання і підтримки в обігу. За даними досліджень, найбільша кількість пластикових карток випущена та обслуговується АТ «КБ «ПриватБанк», проте АТ «ОТП Банк» знаходиться в десятці лідерів.

Наведемо порівняльний аналіз банків лідерів за основними економічними показниками (табл. 2).

За даними табл. 2, АТ «ОТП Банк» також є одним із лідируючих українських банків, котрий не просто тримається на плаву, а впевнено зміцнює свої позиції на банківських ринках. Так, за останні три роки АТ «ОТП Банк» примножив власні активи на 19 474,9 млн грн, або на 65,3%, власний капітал банку збільшився майже у 2,2 рази і становив станом на 01.01.2020 7 774,5 млн грн, чистий прибуток збільшився із 917,6 млн грн у 2017 р. до 2 536,8 млн грн у 2019 р.

Починаючи з 2016 р., коли АТ «ОТП Банк» удосконалив бізнес-стратегію свого розвитку, результати роботи постійно поліпшуються. 2019 р. знову став винятковим роком із високими досягненнями: банк отримує все більший прибуток, показує зростання активів, підвищує їх рентабельність. За підсумками 2019 р. банк увійшов у ТОП-10 (9-е місце) найбільших банків України за рівнем чистих активів, посів 5-е місце за рівнем чистого прибутку.

Незважаючи на досить стійкі фінансові показники, АТ «ОТП Банк» веде інтенсивну боротьбу за клієнтів серед фінансових компаній на ринках, на яких працює. Відповідно до стратегії банку, на лояльність та утримання клієнтів може впливати низка чинників, включаючи нові технології або послуги, що пропонуються конкурентами, та ціни на дані послуги, основні параметри продуктів та послуг, репутація, дії, вжиті конкурентами. Конкуренція може також зменшити чистий процентний дохід та прибуток, а також негативно вплинути на результати діяльності банку. АТ «ОТП Банк» визначає та оцінює конкурентні ризики як частину загального процесу управління ризиками. Продукти та послуги банку регулярно оцінюються порівняно з існуючими та потенційними конкурентами, а процес визначення щорічної стратегії банку відіграє важливу роль в управлінні конкурентним ризиком.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, головною передумовою успішного функціонування банку в ринкових умовах є формування

Таблиця 2

Дослідження основних економічних показників діяльності банківського сектору, млн грн

Банк	Активи			Власний капітал			Чистий прибуток		
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
АТ «КБ «ПриватБанк»	259061,5	525247,8	552058,1	25607,7	31462,2	54528,9	-22965,9	11668,2	32609,2
АТ «Ощадбанк»	234241,0	290904,1	314295,6	31578,4	18430,2	19194,7	558,5	131,8	276,9
АТ «Укрексімбанк»	171011,2	232064,2	202921,9	14456,1	8547,4	9865,8	929,4	958,5	1002,1
АБ «Укргазбанк»	69274,3	92368,9	127563,6	5628,6	5756,9	8281,2	623,8	766,1	1299,3
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	72108,0	83664,3	95158,7	10904,6	11622,9	13015,8	4468,6	5087,9	4748,7
АТ «Альфа-Банк»	49530,3	69406,4	87586,0	3978,2	4988,8	8196,3	654,7	1258,3	1591,2
АТ «ПУМБ»	46532,3	59319,0	63160,0	4873,3	6361,6	9069,2	785,8	2037,5	2632,0
АТ «Сбербанк»	42363,1	67216,9	59078,4	5236,4	4712,0	8242,8	132,4	-7614,2	271,9
АТ «Укрсиббанк»	46576,7	56498,3	56023,1	5236,4	6723,4	6778,9	1467,4	2657,9	2580,4
АТ «ОТП Банк»	29822,4	38582,7	49297,3	3526,3	5254,8	7774,5	917,6	1974,3	2536,8

Джерело: згідно з даними [10]

дієвої та гнучкої стратегії розвитку в умовах висококонкурентного середовища. За таких умов розвиток банку має бути спрямований на формування та підтримку конкурентного потенціалу, який би забезпечував підвищення рівня конкурентоспроможності та її окремих підсистем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовк В.Я. Концептуальні засади організації стратегічного управління конкурентоспроможністю банку. *Бізнес Інформ.* 2012. № 9. С. 237–240.
2. Гладинець Н.Ю., Петрина В.В. Конкурентоспроможність комерційного банку : теоретичні аспектів та підходи до визначення. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. № 4. С. 814–818. URL: http://global-national.in.ua/archive/4-2015/172.pdf (дата звернення: 10.10.2020).
3. Маркетинг у банку : навчальний посібник / О.В. Дубовик та ін. ; 2-е вид. Київ : Алерта, 2007. 275 с.
4. Золотарьова О.В., Гура С.О. Конкурентоспроможність банку: зміст, фактори впливу та перспективні методи оцінювання. *Інвестиції: практика та досвід.* 2016. № 3. С. 34–37.
5. Кошелупов І.Ф. Система конкурентних стратегій підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2013. № 36. С. 90–96.
6. Литовченко М.О., Татьяніна С.М. Сутність та значення конкурентоспроможності банку. *Інфраструктура ринку.* 2019. Вип. 35. С. 427–432.
7. Мірошниченко О., Крилій О. Дослідження факторів конкурентоспроможності банку. *Економічний аналіз.* 2012. Т. 10 (3). С. 83–89. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10(3)__20 (дата звернення: 11.10.2020).
8. Новосьолова О.С. Банківський сектор України: сучасні реалії та перспективи розвитку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент».* 2020. Вип. № 42/2020. С. 178–183. URL: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/42-2020/33.pdf (дата звернення: 10.10.2020).
9. Національний банк визначив 14 банків системно важливими (1 липня 2019 р.). *Національний банк України*: вебсайт. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-viznachiv-14-bankiv-sistemno-vajlivimi (дата звернення: 10.10.2020).
10. Рейтинги банків України за фінансовими показниками. *Bankchart про твої фінанси* : вебсайт. URL: https://bankchart.com.ua/spravochniki/reytingi_bankov (дата звернення: 09.10.2020).
11. Річний звіт Національного банку України за 2019 рік. Національний банк України : вебсайт. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2019.pdf?v=4 (дата звернення: 09.10.2020).
12. Статистика Національного банку України. *Національний банк України :* вебсайт. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/nbustatistic (дата звернення: 15.09.2020).
13. Шелудько С.А., Браткевич П.П. Вплив цифровізації на банківський бізнес в Україні. *Приазовський економічний вісник.* 2019. № 5 (16). С. 334–339. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/5_16_uk/59.pdf (дата звернення: 09.10.2020).
14. Шпиг Ф.І. Банківська конкуренція під впливом іноземного капіталу : монографія. Суми : Ділові перспективи, 2006. 288 с.

REFERENCES:

1. Vovk V.Ya. (2012) Kontseptualni zasady orhanizatsii stratehichnoho upravlinnia konkurentospromozhnistiu banku [Conceptual Principles Of Banking Competitiveness Strategic Management Organization]. *Biznesinform,* no. 9, pp. 237–240.
2. Hladynets N.Yu., Petryna V.V. (2015) Konkurentospromozhnist komertsiinoho banku: teoretychni aspektiv ta pidkhody do vyznachennia [Competitiveness of commercial bank: theoretical aspects and approaches to definition]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky,* no. 4, pp. 814–818. URL: http://global-national.ua/archive/4-2015/172.pdf (accessed 10 October 2020)/
3. Dubovyk O.V., Boiko S.M., Vozniuk M.A., Hirchenko T.D. (2007) Marketynh u banku: navchalnyi posibnyk / 2-e vyd. Kyiv: Alerta, 275 p.
4. Zolotarova O.V., Hura S.O. (2016) Konkurentospromozhnist banku: zmist, faktory vplyvu ta perspektyvni metody otsiniuvannia [Competitiveness of the bank: content. Factors and perspective evaluation methods]. *Investytsii: praktyka ta dosvid: naukovo-praktychnyi zhurnal,* no. 3, pp. 34–37.
5. Koshelupov I.F. (2013) Systema konkurentnykh stratehii pidpryiemstva [The system of competitive strategies of the enterprise]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen,* no. 36, pp. 90–96.
6. Lytovchenko M.O., Tatianina S.M. (2019) Sutnist ta znachennia konkurentospromozhnosti banku [Modern approaches to the competitiveness of Ukrainian banks]. *Infrastruktura rynku.* Vyp. 35, pp. 427–432.
7. Miroshnychenko O., Krylii O. (2012) Doslidzhennia faktoriv konkurentospromozhnosti banku banku [Investigation of factors of the bank's competitiveness]. *Ekonomichnyi analiz.* T. 10 (3). pp. 83–89. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10(3)__20 (accessed 10 October 2020).
8. Novosolova O.S. (2020) Bankivskyi sektor Ukrainy: suchasni realii ta perspektyvy rozvytku [Banking sector of Ukraine: current realities and prospects of development]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriia: «Ekonomika i menedzhment».* Vyp. 42, pp. 178–183. Available at: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/42-2020/33.pdf (accessed 10 October 2020).
9. Natsionalnyi bank vyznachyv 14 bankiv systemno vazhlyvymy (1 lypnia 2019 r.). *Natsionalnyi bank Ukrainy:* veb-sait. Available at: https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-viznachiv-14-bankiv-sistemno-vajlivimi (accessed 10 October 2020).
10. Reitynhy bankiv Ukrainy za finansovymy pokaznykamy. *Bankchart pro tvoi finansy:* veb-sait. URL: https://bankchart.com.ua/spravochniki/reytingi_bankov (data zvernennia: 09.10.2020).
11. Richnyi zvit Natsionalnoho banku Ukrainy za 2019 rik. *Natsionalnyi bank Ukrainy:* veb-sait. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2019.pdf?v=4 (accessed 09 October 2020).
12. Statystyka Natsionalnoho banku Ukrainy. *Natsionalnyi bank Ukrainy:* veb-sait. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/nbustatistic (accessed 15 September 2020).
13. Sheludko S.A., Bratkevych P.P. (2019) Vplyv tsyfrovizatsii na bankivskyi biznes v Ukraini [Impact of digitalization on banking business in Ukraine]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk,* no 5 (16), pp. 334–339. Available at: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/5_16_uk/59.pdf (accessed 09 October 2020).
14. Shpyh F.I. (2006) Bankivska konkurentsiia pid vplyvom inozemnoho kapitalu: monohrafiia. Sumy: Dilovi perspektyvy, 288 p.

UDC 336.64
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-28

Stefaniv Ihor
PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Financial Management and Insurance of Western Ukrainian National University
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-2026-9835

Стефанів І.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування Західноукраїнського національного університету

THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL STABILITY LEVEL'S MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РІВНЕМ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ANNOTATION

Scientific approaches to defining the essence of the concept of "financial stability" are generalized. The structure of its factors is described. Various forms and methods of managing financial stability, the results of reducing its level are investigated and analyzed. The mechanism of maintaining a high level of financial stability for a long period of time is revealed. Methods of increasing the level of profitability of business entities are characterized. The methodological foundations of the efficiency of enterprise capital management are considered. Mechanisms for stabilizing financial flows are proposed. The main principles of optimization the processes of management of production factors, financial and investment risks have been formed. Mechanisms for stabilizing the profitability of an enterprise in conditions of uncertainty have been improved.

Key words: finance, financial resources, financial stability, financial methods, efficiency.

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнені наукові підходи до сутності поняття «фінансова стійкість», описані фактори, що впливають на неї. Досліджені форми і методи досягнення максимального рівня ефективності діяльності, утримання його впродовж тривалого періоду часу. Розглянуті напрямки стабілізації дохідності, оптимізації операційних витрат, рівня прибутковості, шляхи отримання ефекту фінансової нормалізації, за якого можливо знижувати валові витрати, формуючи додатковий фінансовий потенціал для майбутнього розвитку. Проведена оцінка зовнішніх факторів, що породжують процеси реструктуризації і нерідко призводять до значних витрат, відповідних методів реагування. Висвітлені основні принципи формування ефективної системи управління капіталом, яка здатна допомогти суб'єкту господарювання досягати поставлених цілей, шляхи реалізації стратегії власного розвитку, форми її забезпечення достатньою кількістю ресурсів. Акцентовано увагу на необхідності формування механізму раціонального використання активів підприємством з одночасним виконанням задання щодо оптимізації прибутковості, нормалізації процесів відтворення з метою нарощення доходу. Означені методи диверсифікації джерел фінансування компаній з метою стабілізації потоків грошових та матеріальних ресурсів, форми реструктуризації розбалансованих виробничих систем, контролю за оптимальним рівнем витрат та отриманням прийнятного рівня ліквідності капіталу. Розглянуті різнорідні негативні ефекти втрати фінансової стійкості, методи підвищення вартості та ліквідності активів, оптимізації боргів, підвищення рівня платоспроможності, пришвидшення оборотності ресурсів. Описані переваги використання комплексних методів управління капіталом, що призначені нормалізувати виробничу систему та підвищити ефективність процесів формування та використання ресурсів, принципи створення резистентної до зовнішніх факторів системи управління бізнесом, ефективного розміщення ресурсів в обороті з метою формування функціонального зв'язку між структурою актів та основними цілями і завданнями підприємства.

Ключові слова: фінанси, фінансові ресурси, фінансова стійкість, фінансові методи, ефективність.

АННОТАЦИЯ

Обобщены научные подходы к определению сущности понятия "финансовая устойчивость". Описана структура ее факторов. Исследованы и проанализированы различные формы и методы управления финансовой устойчивостью, результаты снижения ее уровня. Раскрыт механизм удержания высокого уровня финансовой устойчивости в течение длительного периода времени. Охарактеризованы методы повышения уровня рентабельности субъектов хозяйствования. Рассмотрены методологические основы эффективности управления капиталом предприятия. Предложены механизмы стабилизации финансовых потоков. Сформированы основные принципы оптимизации процессов управления факторами производства, финансовыми и инвестиционными рисками. Усовершенствованы механизмы стабилизации доходности предприятия в условиях неопределенности.

Ключевые слова: финансы, финансовые ресурсы, финансовая устойчивость, финансовые методы, эффективность.

Problem statement. Each business entity tries to achieve the maximum level of efficiency of its own activities and maintain it for a long period of time. This is one of his most important tasks. In that case, if the company manages to stabilize revenue and find an acceptable level of operating costs, it is possible to optimize the level of profitability. As result the effect of financial normalization will be created, under which it is possible to reduce gross costs, gaining additional financial potential for future development. Business costs become lower, the process of planning and capital management – more predictable, resources – cheaper, stable relationships with other businesses will be formed, reducing the level of risks. Then long-term development, effective capital management, rational business conduct, development of relations with other business entities are possible.

Taking steps in this direction in practice, companies are faced with the fact that the process of forming and maintaining a sustainable income requires considerable effort, as the external economic environment is constantly demanding changes, which generates restructuring processes and often leads to significant costs.

The ability of company to achieve its goals, regardless of the type and strength of external factors determines its financial stability.

The more stable the company, the easier it is to adapt to changes, the lower the risks, the lower the losses from the influence of external factors. In this case, we can talk about an effectively formed management system that can help the business entity to achieve its goals.

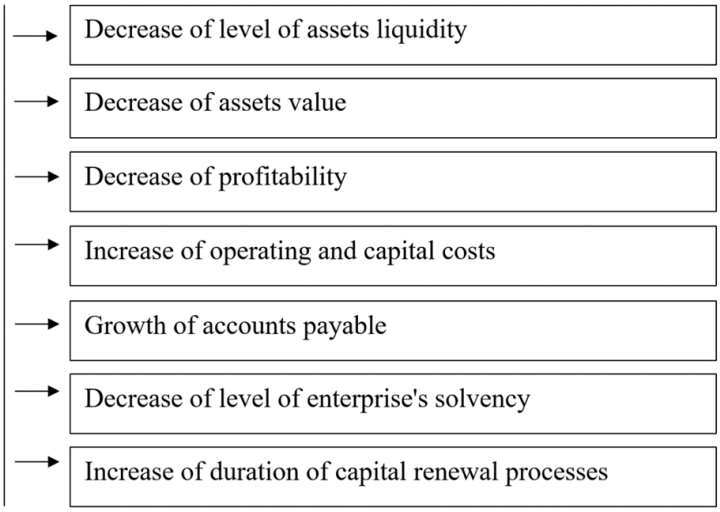


Figure 1. Negative effects of losing the financial stability

Analysis of recent research and publications. Considerable attention to the problem of financial stability of enterprises was paid by such scientists as: I. Blank, K. Izmailova, G. Kireitsev, O. Pavlovskaya, A. Podderogin, N. Slobodyan, N. Tarasenko, etc. They have formed a general system for evaluating the effectiveness of enterprises activity.

Selection of previously unsolved parts of the overall problem. However, the effectiveness of financial stability management processes in conditions of uncertainty has not been given enough attention, which necessitates a deeper understanding and better study.

The purpose of the article is to study the theoretical aspects of the process of optimizing the level of financial stability of economic entities and the formation of criteria for their evaluation.

Presentation of the main research material. If an entity wants to achieve financial stability, it must act on the basis of a clearly formalized strategy of its own development, in accordance with its own goals. For this the sufficient amount of resources for current activities and investments must be provided. In the case when it is possible to achieve such a state, it can be argued that the overall efficiency is acceptable, resources are used rationally, liquidity of capital is sufficient to accelerate its turnover, the company has successfully organized its own activities.

The company's ability to rationally use capital, optimizing a profitability indicates that its reproduction process is normalized and non-production processes stimulate a revenue growth. The business entity quickly sells its own products, skillfully manages debts, successfully controlling its own cash flows. As a result, it carries out operational activities without undue effort, using methods to diversify its sources of funding.

On the other hand, if economic activity is unbalanced, it is difficult to maintain a stable income, while maintaining the optimal level of costs and an acceptable level of liquidity, as a significant part of monetary resources is used for normalization processes. The process of intensification is stopped, the amount of investment resources is reduced.

Loss of financial stability can lead to the formation of heterogeneous negative effects.

To prevent these problems, economics advises the use of comprehensive methods of capital management, designed to normalize the production system and increase the efficiency of the formation and use of resources. At the same time, the pace of development of the entity can be accelerated when the external environment is sustainable and helps to increase the turnover of resources, improve production processes, introduce new methods of asset management, use modern technologies, innovations. Then there are all the prerequisites for rapid development.

It should be noted that any business entity is not able to receive a stable income for a long time, constantly adapting to changes in the external environment, which complicates the process of achieving goals, maintaining a high level of competitiveness, which demands the methods changes of functioning in the economic system. Under such circumstances, companies try to form a business management system that is resistant to external factors.

Every entity that wants to work in the market for a long time should try to achieve the optimal level of profitability and maintain it, stabilizing costs, normalizing risks. In practice, it can be achieved through the efficient allocation of resources in circulation, functionally linking the structure of assets with the main goals and objectives. At the same time, attention is paid to the processes of optimizing the formation and use of financial, material and information resources, avoiding unjustified losses, that accelerates their turnover, maintaining a high level of their liquidity.

In general, the main features of financial stability are manifested in the fact that the entity is able to effectively dispose of capital that

is available for the implementation of current activities, for investment. It can be argued that a stable financial position is achieved not only through the efficient use of available resources, providing the ability to maneuver them quickly, but also through the ability to continuous development, using own potential.

In summary, we can say that financial stability – the ability of an entity to operate effectively in a constantly changing environment, while maintaining the optimal level of profitability, liquidity, cost of factors of production, as well as the effectiveness of management system over a long period of time, while achieving tactical and strategic goals.

Some economists believe that the economic stability of the enterprise – is its competitive advantages in the market, others hold the view that financial stability is a certain state of its finances [8, p. 241]. In our opinion, financial stability is the result of the optimal type of behavior, effectively formed financial policy, which guarantees the constant development for company, the ability to achieve planned goals.

We agree that a company that has formed a stable financial system has an advantage over competitors in the market. Resources for it are cheaper, relations with other entities are more elastic, investment funds are formed faster and in larger volumes; it is easier to accumulate factors of production and maintain them at the appropriate level of liquidity, with additional financial protection against the effects of heterogeneous risks. Such business entities are able to function effectively, cooperating with other enterprises and organizations, ensuring the realization of their own goals. The sustainability of the economic component stimulates the emergence of an optimal system of resource circulation; production and non-production processes are more predictable, the company increases the pace of development, providing an increase in equity.

Financial stability also depends on the state of functioning of internal processes of the business entity, which are aimed at normalizing the system of resource turnover. It can be achieved through the modernization of production technology, forms of asset management.

Carrying out activities in the direction of increasing the efficiency, the business entity must focus not only on achieving the current stable state, but also on its formation in the future. There are two approaches. For the first, the company connects the level of future resilience to the current, functionally linking resources, financial and economic processes. Using the second current and future financial stability it aligns with strategic goals. The first method is simpler: it allows to accurately control the processes of resource turnover, but the effectiveness of the strategic goals of the company will be low.

To form the desired level of financial stability, the entity must have a certain number of factors of production. What is important here is how much resources we must use to provide this level. Sub-optimal level of funding leads to losses. In general, such state is inefficient when resources are used directly to maintain solvency and financial stability. In this case, they are withdrawn from circulation and do not bring a revenue.

Each company must independently form the optimal structure of factors of production in accordance with its own purpose, the specifics of the activity, to develop methodological bases for asset value management, taking into account the priority of investment programs. The main attention is paid to the processes of stabilization of own activity. And here there are no equal approaches to the formation of the optimal level of financial stability for all enterprises. The process of creating subjective standards in this matter is quite complex. But in most cases, the optimal level of solvency and financial stability can be achieved by stabilizing financial flows. The relatively constant level of incoming and outgoing cash flows of the entity indicates that asset turnover transactions have been normalized, a certain level of efficiency of all actions has been achieved.

If the liquidity of capital is high, then there is an opportunity to quickly maneuver resources, expanding the business, diversifying activities. In this case, part of the assets can be used to reduce the risk of transactions.

Sustainable resource turnover is not a guarantee that it will continue to be the same. No company is safe from problems in the future. The external environment is constantly changing, the rules of economic system are becoming more complicated, the level of intensity of economic activity is not a constant value. However, having the latest information, skillfully using it, improving methods of managing assets, the company can control its own financial stability, assess the factors that can negatively affect it and using effective methods to neutralize them.

An additional factor of increasing the dynamics of development may be the process of stabilizing the operating costs while maintaining the qualitative and quantitative characteristics of the production cycle. Then it is possible to release some of the resources from the operating cycle and direct them to the investment sphere.

There are a number of factors that have an overall impact on the processes of stabilization of financial activities. In most cases, the current financial stability is possible due to the efficient allocation of resources, and the future – due to the release of some current resources and their transformation into investment funds. This approach allows to develop the business more systematically, avoiding significant risks. It also allows to control more effectively cash flows and forecast the results of activities.

In the case, if part of the resources is removed from current operations in order to

ensure the future effect of stabilization, the rate of development decreases slightly. Then each individual business entity must take care to increase the liquidity of capital, and by increasing turnover to cover temporary losses.

Factors that have an overall impact on the processes of financial activities stabilization:

– typology of processes of economic system formation;

– form of informatization of the business entity;

– selected goals, methods of their implementation;

– type of relationship with the external environment.

To achieve main goals, the company must have an appropriate structure of factors of production. Here we are talking not only about their optimal cost, but rather about their types and functionality. If an entity has failed to select the appropriate structure of factors of production, its strategic objectives will either be delayed or not implemented at all. This situation will reduce the level of its financial stability and solvency. And here the focus should be on the efficiency of the production system. It is this component that determines the typology of the resource management system, equity and debt capital. The speed and level of achievement of goals depends on it. In order to accelerate the process of realization of own goals, the production system must structurally correspond to the general goals, stages of realization the own tasks.

The debt management system has a significant impact on the overall level of productivity and sustainability of the business entity. Effectively formed, it accelerates the turnover of resources, increasing their value, and due to the effect of scale increases the profitability. Successfully selected methods of managing receivables and payables allow timely payments, normalizing the level of financial relations, the cost of resources in circulation and the level of their liquidity, which has a positive effect on the level of financial stability. On the other hand, increasing the amount of external resources causes a high level of dependence of the enterprise and, as a consequence, creates the preconditions for loss of financial stability. In this case, we can use methods to optimize the capital structure, taking into account a level of operational risk. At the same time, structural changes in assets should lead to an increase in their liquidity.

Domestic science today offers various methods for assessing financial stability, including direct and factorial, that allow to obtain the desired data for a specific date. We believe that factor analysis of level of resources management efficiency is more valuable in order to assess the optimal level of financial stability. Here it is necessary to assess which expenses generate income for the company and which do not. In this case, the assessment should be made taking into account the correlation between past or current expenses and current or future income. By combining this approach with the use of the integral method, it is possible to assess the stability of correlations between the structure of income and expenses.

Conclusions. Today there are a number of approaches to assessing the financial stability of a business, which indicates the complexity of this problem. In our opinion, the most promising direction is in which the level of financial stability will be assessed by factorial and complex methods. With their help, it is able more accurately determine which costs increase the company's revenue, as well as more accurately plan the future level of profitability and financial stability.

REFERENCES:

1. Aleksejenko L.M. (2004) Rynok finansovogho kapitalu: stanovlennja, problemy, perspektyvy rozvytku: monoghrafija [Financial capital market: formation, problems, development prospects: monograph]. Ternopil: Ekonomichna dumka. (in Ukrainian)
2. Ghudzj O.J. (2011) Diaghnostyka ta upravlinnja platospromozhnistju v aghrarnykh pidpryjemstvakh [Diagnosis and management of solvency in agricultural enterprises]. *Stalyj rozvytok ekonomiky,* no. 7 (10), pp. 323–326.
3. Donchenko T. (2010) Teoretychni osnovy formuvannja mekhanizmu upravlinnja finansovoju stijkistju pidpryjemstva [Theoretical bases of formation the mechanism of management of financial stability of the enterprise]. *Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu,* no. 1, pp. 23–27.
4. Kejns D. (2007) Obshhaja teoryja zanjatosty, procenta y denegh [General theory of employment, interest and money]. Moskva: Eksmo. (in Russian)
5. Masjuk Ju.V. (2011) Osoblyvosti optymizaciji upravlinnja kapitalom v umovakh kryzy [Features of optimization of capital management in a crisis]. *Naukovyj visnyk Uzhghorodsjkogho universytetu.* Specvypusk 33. Ch. 2, pp. 181–185.
6. Partyn Gh.O. (2010) Osoblyvosti vplyvu osnovnykh chynnykiv na finansovu stijkistj pidpryjemstva v umovakh finansovo-ekonomichnoji kryzy [Features of the influence of the main factors on the financial stability of the enterprise in the financial and economic crisis]. *Zbirnyk nauk.-tekhn. pracj Nacionaljnogho lisotekhnichnogho universytetu Ukrajiny,* no. 10, pp. 276–279.
7. Semenov A.Gh. (2010) Pobudova modeli efektyvnogho upravlinnja strukturoju kapitalu pidpryjemstva [Building a model of effective management of the capital structure of the enterprise]. *Visnyk Zaporizjkogho nacionaljnogho universytetu,* no. 2 (6), pp. 78–83.
8. Slobodjan N. (2014) Analiz i proghnozuvannja finansovoji stijkosti pidpryjemstva v suchasnykh umovakh: metodologhija i praktyka [Analysis and forecasting of financial stability of the enterprise in modern conditions: methodology and practice]. *Ekonomichnyj analiz: zbirnyk naukovykh pracj,* no. 18, pp. 239–245.
9. Shirinjan L.V. (2005) Vyznachennja finansovoji stijkosti strakhovykh kompanij i pidpryjemstv [Determining the financial stability of insurance companies and enterprises]. *Finansy Ukrajiny,* no. 9 (118), pp. 70–80.

10. Shumylo I. (2006) Teoretychni i praktychni aspekty analizu stanu finansovoji systemy ekonomiky [Theoretical and practical aspects of the analysis of the state of the financial system of the economy]. *Visnyk NBU,* no. 3, pp. 6–11.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеєнко Л.М. Ринок фінансового капіталу: становлення, проблеми, перспективи розвитку : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2004. 424 с.
2. Гудзь О.Є. Діагностика та управління платоспроможністю в аграрних підприємствах. *Сталий розвиток економіки.* 2011. № 7 (10). С. 323–326.
3. Донченко Т. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2010. № 1. Т. 1. С. 23–27.
4. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег. Москва : Эксмо, 2007. 960 с.
5. Масюк Ю.В. Особливості оптимізації управління капіта-лом в умовах кризи. *Науковий вісник Ужгородського університету.* 2011. Спецвипуск 33. Ч. 2. С. 181—185.
6. Партин Г.О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. *Збірник наук.-техн. праць Націо-нального лісотехнічного у-ту України.* 2010. № 10. С. 276–279.
7. Семенов А.Г. Побудова моделі ефективного управління структурою капіталу підприємства. *Вісник Запорізького національного університету.* 2010. № 2 (6). С. 78–83.
8. Слободян Н. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика. *Економічний аналіз : зб. наук. праць Терноп. нац. екон. у-ту,* 2014. Том 18. № 2. С. 239–245.
9. Шірінян Л.В. Визначення фінансової стійкості страхових компаній і підприємств. *Фінанси України.* 2005. № 9 (118). С. 70–80.
10. Шумило І. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки. *Вісник НБУ.* 2006. № 3. С. 6–11.

УДК 004.9:336.7
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-29

Фурсова В.А.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов, учета и налогообложения
Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

Фадеева И.Г.
доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой финансов
Ивано-Франковского национального технического университета нефти и газа

Боровик Л.В.
доктор экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и финансов
ГВУЗ «Херсонский государственный аграрный университет»

Fursova Viktoriia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
National Aerospace University named after N.E. Zhukovsky
"Kharkov Aviation Institute"

Fadieieva Iryna
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Borovyk Liubov
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Kherson State Agrarian University

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

DIGITAL TRANSFORMATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE: OPPORTUNITIES AND RISKS OF DEVELOPMENT OF DIGITALIZATION ON THE EXAMPLE OF THE BANKING SPHERE

АННОТАЦИЯ

Цифровая трансформация коснулась практически всех сфер мировой экономики, существенно усилив уровень конкуренции на рынке финансовых услуг. В статье рассмотрены тенденции развития цифровизациии банковских учреждений в мире и в Украине, проведен сравнительный анализ тарифной политики украинских необанков. Авторами путем систематизации научных исследований и использования SWOT-анализа выделены недостатки и преимущества внедрения цифрового банкинга в банках Украины, а также перспективы и риски, влияющие на эффективность его развития. Среди основных проблем и рисков, замедляющих развитие цифрового банкинга, обозначены: высокая стоимость цифровой трансформации; устаревшее законодательство; наличие цифрового разрыва; сокращение рабочих мест; усиление неравенства на рынке труда; рост объемов нелегальных финансовых потоков; рост киберрисков. Для решения указанных проблем предложен ряд мероприятий.

Ключевые слова: цифровизация, цифровой банк, угрозы, риски, цифровой разрыв, ИТ-технологии, SWOT-анализ.

АНОТАЦІЯ

Цифрова трансформація торкнулася практично всіх сфер світової економіки, істотно посиливши рівень конкуренції на ринку фінансових послуг. У статті розглянуто тенденції розвитку цифровізації банківських установ у світі та Україні, проведено порівняльний аналіз тарифної політики українських необанків. Авторами шляхом систематизації наукових досліджень і використання SWOT-аналізу виділено недоліки та переваги впровадження цифрового банкінгу в банках України, а також перспективи і ризики, які впливають на ефективність його розвитку. Серед ключових проблем і ризиків, які уповільнюють розвиток цифрового банкінгу, такі: висока вартість цифрової трансформації; застаріле законодавство; наявність цифрового розриву; скорочення робочих місць; посилення нерівності на ринку праці; зростання обсягів нелегальних фінансових потоків; зростання кіберризиків. Для вирішення зазначених проблем запропоновано низку заходів.

Ключові слова: цифровізація, цифровий банк, загрози, ризики, цифровий розрив, ІТ-технології, SWOT-аналіз.

ANNOTATION

Digital transformation has affected almost all areas of the global economy, significantly increasing the level of competition in the financial services market. Today, in order to survive, banks must integrate digital technologies into their work processes. Realizing the importance of the development of these technologies, the regulators of Ukraine define digital transformation as a key way to become a country with effective governance and economy in the near future. In the article were examined the trends in the development of digitalization of banking institutions in the world and in Ukraine. It was noted that Ukrainian banks, unlike banks in other countries, accept digital transformation not as an opportunity, but as a "parallel world". It was also carried out a comparative analysis of the tariff policy of Ukrainian neobanks according to such criteria as: grace period; interest rate, per month; transfers; cash withdrawal; availability of cashback, etc. The authors, through the systematization of scientific research and using SWOT analysis

method, highlighted the shortcomings and advantages of introducing digital banking in Ukrainian banking institutions, as well as the prospects and threats that affect the effectiveness of its development. At the same time, the advantages of introducing digital technologies into banking were considered both at the bank level and at the client level. Moreover in the article were highlighted the factors that contribute to the development of remote banking in Ukraine. Among them: development of new, cheaper technological solutions; continuation of the coronavirus pandemic in the world; increasing the level of financial inclusion of the population; the growth of a cashless economy, etc. Among the main problems and risks which slow down the development of digital banking are: the high cost of digital transformation; outdated legislation; the presence of a digital divide; job cuts; exacerbation of inequality in the labor market; the growth of illegal financial flows; rising of cybercrime. To solve these problems, a number of measures have been proposed.

Key words: digitalization, digital bank, threats, risks, digital divide, IT technologies, SWOT analysis.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Мировая экономика вступила в активную фазу цифровой трансформации, нацеленной на ускорение экономического роста, повышение производительности труда и создание новых сфер деятельности. Ожидается, что объемы цифровой экономики к 2025 г. достигнут 23 трлн долл. (или 23,3% от мирового ВВП) [1]. При этом огромная роль в развитии экономик разных стран в ближайшем будущем отводится цифровому банкингу, служащему мостом между вкладчиками и кредиторами в сфере денежного обращения. Так, постоянно меняющиеся потребности клиентов на фоне быстрого роста финансовых технологий вынуждают банковские учреждения с традиционной моделью ведения бизнеса адаптироваться к новым условиям цифровой экономики и активно внедрять инновации для обеспечения своей конкурентоспособности.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опираются авторы. Ряд предложений, касающихся цифровизации банковской деятельности, отражен в трудах зарубежных и отечественных исследователей, таких как: И. Агур, С.М. Перия, С. Прасаннатх, С. Судхаманти, В.О. Корнивская и др. В то же время отсутствует комплексное исследование возможностей и угроз, замедляющих процесс внедрения цифровых технологий в банковском секторе Украины, что и актуализировало тему исследования.

Формулирование целей статьи **(постановка задания).** Целью исследования является изучение процессов цифровизации экономики на примере банковской сферы, а также преимуществ и рисков их развития в Украине.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Недавно проведенное компанией Juniper Research исследование Retail Banking: Digital Transformation & Disruptor Opportunities 2020–2024 свидетельствует о том, что к 2024 г. число пользователей цифрового банкинга в мире достигнет 3,6 млрд, что на 50% больше, чем в 2020 г. Мировыми лидерами по цифровой трансформации признаны такие банки: Банк Америки, BBVA, JPMorgan Chase [2].

Более того, по данным отчета European Retail Banking Radar, проведенного в 2019 г., ожидается, что около 20% европейцев в ближайшие пять лет начнут пользоваться услугами цифровых банков, а к 2023 г. количество клиентов таких банков достигнет 85 млн. по сравнению с 15,6 млн. в 2019 г. Рост числа цифровых банков будет в первую очередь обеспечен за счет представителей Y-(милленниалов) и Z-поколений, которые предпочитают цифровые продукты [3].

Что касается отечественного банковского сектора, то, согласно исследованию агентства «Ернст енд Янг» в рамках Проекта USAID «Трансформация финансового сектора» (октябрь 2016 г. – декабрь 2020 г.), тенденция его развития полностью противоречит мировой тенденции принятия банками финтех-решений, то есть украинские банки принимают цифровую трансформацию не как возможность, а как «параллельный мир». Так, отечественные банки в настоящее время имеют низкий уровень участия в капитале финтех-компаний (85,7% банков не имеют акций финтех-компаний), члены правления банков имеют ограниченный опыт работы в финтех-отрасли (только в 28,6% опрошенных банков присутствует как минимум один член правления со знаниями финтех-отрасли), более того. только у 50% банков имеется разработанная цифровая стратегия [4, с. 33].

Сегодня в Украине запущено четыре цифровых банка (необанка, банка без отделений), созданных по принципу «банка в банке», то есть независимой структуры, развивающей цифровые продукты под отдельным брендом. В их числе: O.Bank («Идея Банк»), «Монобанк» (Universal Bank), «Тодобанк» (АТ «Мегабанк»), Izibank (Universal Bank). Как видно из табл. 1, наиболее оптимальные тарифы предлагает O.Bank (максимальные льготный период и кешбеки при любых онлайн-покупках, а также на подписки платных сервисов Google и Apple), однако по таким операциям, как переводы, снятие или пополнение, указанные тарифы действуют первые четыре месяца со дня оформления карты.

Что касается мобильных приложений, то, по данным Минфина, в настоящее время они представлены в 39 банках из 76, сервисы которых работают как на Android, так и на iOS [9].

С целью выявления перспектив развития цифрового банкинга в Украине, а также рисков был проведен SWOT-анализ, результаты которого представлены ниже (табл. 2).

Развитие цифровых банков имеет ряд преимуществ как для самого банка, так и для его клиентов. Положительными сторонами для клиентов при использовании услуг цифрового банка являются получение доступа к финансовым ресурсам, экономия времени и сокращение

Таблиця 1

Сравнительная таблица тарифов украинских необанков

Показатель	Тодобанк	Izibank	Монобанк	O.Bank
Льготный период	до 62 дней	до 72 дней	до 62 дней	до 120 дней
Процентная ставка, в месяц	4%	3,6%	3,1%	2,9% (в первые 4 месяца); 4,9%
Переводы	4% – кредитные средства; 0% – собственные средства.	2% + 15 грн – кредитные средства; 0% – собственные средства (до 10 тыс. грн.)	2–4% (в зависимости от суммы и получателя платежа) – кредитные средства; 0–0,5% – собственные средства	0% – кредитные и собственные средства;
Снятие наличных	4% – кредитные средства; 0% – собственные средства в банкоматах и POS-терминалах банка; 1,5% + 5,00 грн. – собственные средства в банкоматах «третьих» банков в Украине	4,9% + 15 грн – кредитные средства; 0% в сети Таскомбанк – собственные средства; 1% в банкоматах других банков – собственные средства.	4% 0,5%	0%
Пополнение	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно	Бесплатно
Ежемесячная комиссия	0	0	0	0
Кэшбек	1% – оплата коммунальных платежей по единой квитанции (ЕРЦ); 1% на все покупки (в магазинах, торговых центрах, а также за покупки в Интернете)	1% на все (за покупки в магазинах, торговых центрах, а также за покупки в Интернете)	до 20%	Онлайн-покупки: 5% – кредитные средства; 2% – собственные средства. Подписки на сервисы Google и Apple: 30% – кредитные средства; 10% – собственные средства.
Процент на остаток собственных средств (годовых)	8,0% (если сумма остатка на счете превышает 3000,00 грн).	3% (если сумма остатка на счете превышает 100 грн.).	7%	5%

Источник: составлено по данным [5–8]

транзакционных расходов. Среди ключевых преимуществ для банков выделим повышение рентабельности операционной деятельности и расширение клиентского портфеля.

В качестве основного недостатка цифровой трансформации большинство руководителей банков отмечают ее дороговизну. Расходы банков на IT в среднем распределяются таким образом: 60,3% IT-бюджета направлены на поддержание имеющейся инфраструктуры; 18,7% – на развитие новой инфраструктуры программного обеспечения; 14,1% – на новую аппаратную инфраструктуру; 6,9% – на стратегию, развитие бизнес-процессов и планирование. Так, по данным агентства «Ернст енд Янг», IT-бюджет среднего банка в 2019 г. находился в пределах 10–15 млн. грн. (400–600 тыс. долл. США), суммы которого недостаточно для продвижения цифровой трансформации, в особенности если более 60% идет на поддержание имеющейся IT-инфраструктуры [4, с. 37].

Не способствует развитию цифрового банкинга и действующее законодательство, которое не отражает современные тенденции развития IT-отрасли. Так, в базовом Законе Украины «О банках и банковской деятельности» отсутствуют такие понятия как «электронный банкинг», «цифровой банк», «Интернет-банкинг» либо «банковское обслуживание с помощью Интернета» [14]. Более того, создание «цифрового банка» (необанка) возможно только на базе традиционного банка, поскольку открытие и ведение счетов является исключительно банковской деятельностью и требует получения лицензии НБУ. То же касается и выпуска платежной карты, эмитентом которой может быть только банк, в соответствии с Законом Украины «О платежных системах и переводе денег» [15]. В настоящее время также существуют строгие нормы идентификации клиентов, требующие предъявления паспорта и идентификационного кода при открытии счета сотруднику банка,

Таблица 2

SWOT-анализ развития цифрового банкинга в Украине

Преимущества	Недостатки
Для клиентов: • доступ к банковским операциям в режиме 24/7, что позволяет существенно сэкономить время; • повышение уровня секретности операций в связи с отсутствием вмешательства персонала банка; • расширение доступа к финансовым ресурсам; • более широкий ассортимент инновационных продуктов и услуг по сравнению с традиционными банками; • экономия на банковских комиссиях; • более высокие процентные ставки по депозитам; • устранение географических ограничений; • возможность контролировать свои расходы и доходы. Для банковских учреждений: • рост производительности труда и повышение качества работы; • увеличение прибыльности благодаря отсутствию расходов на филиалы; • сокращение время вывода новых банковских продуктов на рынок; • повышение лояльности клиентов и возможность установления быстрой обратной связи с клиентами; • расширение клиентской базы, особенно за счет привлечения молодых клиентов; • улучшение операционной деятельности и повышение эффективности оперативного управления банком.	• высокая стоимость цифровой трансформации; • устаревшее законодательство; • отсутствие опыта и технологических знаний у членов правления и сотрудников банка в финтех-отрасли; • отсутствие у половины банков цифровой стратегии развития; • недоверие клиентов к банковским учреждениям; • необходимость обеспечения безопасности и конфиденциальности; • зависимость от технологий; • слабый уровень инфраструктуры ИКТ в ряде регионов Украины; • высокий уровень бедности населения; • для достижения ощутимого успеха может потребоваться некоторое время.
Возможности	**Риски**
• появление новых, более дешевых технологических решений; • продолжение пандемии короновируса в мире; • сокращение цифрового разрыва между городом и сельской местностью, между различными регионами Украины, между разными странами; • развитие финансовой инклюзии населения; • развитие «безналичной экономики»; • дальнейшее развитие государством программы цифровой трансформации.	• возможность кибератак, несанкционированный доступ к персональным и корпоративным данным; • Интернет-мошенничество; • технологические риски (неполадки в роботе, перебои или отсутствие доступа в систему); • операционные риски (ошибки при выполнении операций); • распространение негативной информации о работе банка недовольными клиентами (репутационный риск); • усиление неравенства труда, вызванного нежеланием сотрудников обучаться; • недооценка новых тенденций и инновационной культуры; • вывод денежных средств из страны для скрытия активов от регулирующих органов; • сокращение рабочих мест.

Источник: составлено по данным [10; 11; 12, с. 259; 13, с. 965]

что существенно сужает возможности открытия новых счетов онлайн или с помощью мобильных приложений [16].

Помимо прочего, благодаря политике НБУ по «очищению банковского сектора» с 2013 по 2019 г. с рынка было выведено 105 банков (или 34% от активов всей банковской сферы), что только усилило недоверие населения к банкам [17, с. 1].

Еще одной существенной проблемой, тормозящей развитие цифрового банкинга в Украине, является высокий уровень бедности в стране (по данным службы Министерства социальной политики Украины, 45% в 2020 г.). Когда более двух третей зарплаты расходуется на питание, то прогнозировать рост объема транзакций и функциональности цифрового банкинга становится затруднительным [18].

Наличие цифрового разрыва также замедляет развитие необанков. Так, по уровню доступа к информационно-коммуникационным технологиям (ICT) Украина в 2019 г. находилась на 65-м месте, а по уровню использования – на 89-й позиции в мировом рейтинге из 129 стран [19, с. 335]. Что касается уровня проникновения Интернета, то в городах с населением более 100 тыс. жителей этот показатель составляет 74%, а в селах – 58% [20].

Среди ключевых рисков, возникающих в процессе развития цифровых банков, отметим риски потери личных данных, риски мошенничества, технологические и операционные риски. Так, к примеру, в результате кибератаки DarkVishnya («Темная вишня») в Восточной Европе в 2017–2018 гг. восемь банков понесли ущерб в размере нескольких десятков миллионов долларов [21].

Недооценка банками новых тенденций и инновационной культуры также представляет собой угрозу для дальнейшего развития цифрового банкинга. Уже порядка 88% мировых поставщиков финансовых услуг считают, что

их рыночная доля находится под давлением финтех-инноваторов, и ищут возможности для внедрения этих инноваций в собственный бизнес [4]. В то же время отечественные банки не видят такой угрозы, а поэтому практически не удовлетворяют спрос молодого поколения, которое принимает цифровые технологии как необходимость и является наиболее активным пользователем Интернета (97% в возрасте от 15 до 24 лет и 96% в возрасте от 25 до 34 лет) [9]. Однозначно это снижает их конкурентоспособность и уменьшает возможности по увеличению клиентского портфеля.

Помимо этого развитие необанков может иметь негативный социальный эффект в будущем, поскольку данные банки не требуют отделений, что приводит к сокращению рабочих мест и увеличению неравенства на рынке труда.

Для государства самый большой риск в ходе развития цифрового банкинга будет заключаться в росте объемов нелегальных денежных потоков и выводе средств из страны с целью скрытия активов от регулирующих органов.

Дальнейшее развитие цифрового банкинга в первую очередь будет зависеть от усовершенствования IT-технологий, позволяющих сократить расходы на цифровую трансформацию банковских учреждений, от поиска новых способов защиты данных в условиях роста кибератак, а также от сокращения цифрового разрыва между городом и сельской местностью. Отметим, что Украина в настоящее время по ряду показателей обладает необходимым потенциалом для развития цифровизации своей экономики, демонстрируя сильные позиции в международных рейтингах. Так, по уровню инновационного развития (The Global Innovation Index 2020) Украина в 2019 г. была на 47-й позиции из 129 стран, в Международном рейтинге конкурентоспособности в цифровой среде (World Digital Competitiveness Ranking) находилась на 60-м месте из 63 государств, в Глобальном индексе кибербезопасности занимала 54-е место из 175 стран (2018 г.), в Рейтинге развития информационно-коммуникационных технологий (The ICT Development Index) – 79-е место из 176 стран [19; 22; 23].

Также на развитие цифрового банкинга влияет уровень развития финансовой инклюзии населения [12, с. 260], повышение которого является стратегической целью НБУ. На сегодняшний день его уровень составляет 63%, то есть 37% взрослых украинцев не имеют банковского счета, тогда как в Скандинавских странах этот показатель достигает 100% [24]. Не менее важным для развития цифровых банков в Украине является расширение сферы безналичных платежей. Национальный банк Украины уже принял меры по ограничению суммы наличных расчетов между физическими лицами и предприятиями до 50 тыс. грн. [25].

Продолжение государственной политики цифровизации, отраженной в Концепции развития цифровой экономики и общества на 2018–2020 гг. и определяющей ключевые направления цифровой трансформации экономики Украины, также положительно отразится на развитии цифрового банкинга [26].

Дальнейшее продолжение COVID-19 в мире, по мнению ряда аналитиков, будет способствовать развитию цифровых банков, поскольку позволит соблюдать меры социального дистанцирования и снизит риск зависимости от критически важных сотрудников банка, которые могут заболеть [11, с.8].

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Подводя итог, отметим, что цифровой банкинг благодаря принятию государством курса на развитие цифровой экономики и общества и технологической готовности Украины в ближайшее время имеет шансы на активное развитие. В то же время для снижения уровня негативных последствий данного процесса необходимо решить ряд задач. В первую очередь основное внимание необходимо уделить совершенствованию систем защиты банков от киберрисков. Это возможно за счет увеличения финансирования проектов, касающихся сферы Интернет-безопасности, а также усиления ответственности со стороны государства за нарушения в сфере информационной безопасности. Более того, использование услуг страховых компаний для страхования IT-рисков также должно стать приоритетным направлением банков при управлении киберрисками. В то же время сокращение цифрового разрыва требует обеспечения равного доступа к Интернету во всех регионах Украины, повышения уровня грамотности пользования мобильными устройствами и Интернетом у взрослого населения, упрощения интерфейсов программ для пользования финансовыми услугами в банках с помощью Интернета. С целью уменьшения неравенства на рынке труда целесообразно адаптировать систему образования под новые условия рынка труда, требующие новейших навыков и большей гибкости. Учет потребностей молодого поколения, а также клиентов малого и среднего бизнеса должен быть заложен в стратегии цифрового развития банка, желающего быть рентабельным и конкурентоспособным в банковском секторе Украины.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Zhang W., Suo S., Yang Y., Yang S. Future of Data Infrastructure. IDC. URL: https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=CHE46780120 (дата обращения: 25.09.2020).
2. Digital Banking Users to Reach 3,6 Billion by 2024, an Increase of 50%. URL: https://technologymirror.com.ng/digital-banking-users-to-reach-3-6-billion-by-2024-an-increase-of-54/ (дата обращения: 29.09.2020).
3. Chikova D., Kent S., Freddi R. European Retail Banking Radar 2019. URL: https://www.kearney.com/financial-services/article?/a/european-retail-banking-radar-2019 (дата обращения: 28.09.2020).

4. Опитування українських банків та фінтех-компаній – 2019. URL: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/12/FinTech-Survey-Report_UKR_12-12-2019.pdf (дата обращения: 02.10.2020).
5. Официальный сайт Monobank. URL: https://www.monobank.ua/?lang=ru (дата обращения: 02.10.2020).
6. Официальный сайт Todobank. URL: https://todobank.ua/ (дата обращения: 02.10.2020).
7. Официальный сайт O. Bank. URL: https://obank.com.ua/ru (дата обращения 02.10.2020) (дата обращения: 02.10.2020).
8. Официальный сайт Izibank. URL: https://izibank.com.ua/ (дата обращения: 02.10.2020).
9. Писарев А. Освоили технологии. URL: https://minfin.com.ua/2019/ 10/18/39314319/ (дата обращения: 28.09.2020).
10. Agur I., Peria S.M., Rochon C. Digital Financial Services and the Pandemic: *Opportunities and Risks for Emerging and Developing Economies.* IMF, 2020. URL: imf.org. (дата обращения: 27.09.2020).
11. Auer R., Cornelli G. Frost J. Covid-19: cash and the future of payments. URL : https://www.bis.org/publ/bisbull03.pdf (дата обращения: 27.09.2020).
12. Корнівська В.О. Цифровий банкінг: ризики фінансової дигіталізації. *Проблеми економіки.* 2017. № 3. С. 254–261.
13. Prasanth S., Sudhamathi S. Challenges faced by banking sector on digital innovation. *Journal of Emerging Technologies and Innovative Research (JETIR).* October 2018. Volume 5. Issue 10. P. 964–967.
14. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: http://www.rada.kiev. ua (дата обращения: 27.09.2020).
15. Про платіжні системи та переказ грошей : Закон України від 05.04.2001 № 2346-III. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14#Text (дата обращения: 27.09.2020).
16. Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валютах : Інструкція НБУ № 492 від 12.11.2003. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z1172-03#Text (дата обращения: 27.09.2020).
17. Зрозуміти та відпустити : Причини і результати «великого банківського очищення». *Офіційний сайт Національного банку України.* URL: http://badbanks.bank.gov.ua (дата обращения: 27.09.2020).
18. Андреева А. Уровень бедности в Украине вырастет до 45% – Минсоцполитики. URL: https://finance.liga.net/ekonomika/novosti/uroven-bednosti-v-ukraine-vyrastet-do-45-minsotspolitiki (дата обращения: 03.10.2020).
19. The Global Innovation Index 2020. URL: https://www.global innovationindex.org/gii-full-report-2020.pdf# (дата обращения: 02.10.2020).
20. В Україні значно виросла інтернет-пенетрація. Factum Group. URL: https://inau.ua/news/v-ukrayini-znachno-vyrosla-internet-penetraciya (дата обращения: 03.10.2020).
21. Андреева А. Кибербезопасность. Названы главные риски для банков. URL: https://finance.liga.net/bank/novosti/kiberbezopasnost-nazvany-glavnye-riski-dlya-bankov (дата обращения: 02.10.2020).
22. World Digital Competitiveness Ranking. URL: https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019/ (дата обращения: 02.10.2020).
23. The ICT Development Index (IDI). URL: https://read.itu-ilibrary.org/science-and-technology/measuring-the-information-society-report-2017_pub/80f52533-e54ede5f-en#page1 (дата обращения: 02.10.2020).
24. У 37% украинцев нет банковских счетов – Mastercard. *Минфин.* URL: https://minfin.com.ua/2020/02/28/41210909/ (дата обращения: 03.10.2020).
25. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні : Постанова Правління НБУ № 148 від 29.12.2017. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17#Text (дата обращения: 02.10.2020).
26. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-tasuspilstva-ukrayini-na-2018-2020-roki (дата обращения: 02.10.2020).

REFERENCES:

1. Zhang W., Suo S., Yang Y., Yang S. Future of Data Infrastructure. IDC. Available at: https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=CHE46780120 (accessed 25 September 2020).
2. Digital Banking Users to Reach 3,6 Billion by 2024, an Increase of 50%. Available at: https://technologymirror.com.ng/digital-banking-users-to-reach-3-6-billion-by-2024-an-increase-of-54/ (accessed 29 September 2020).
3. Chikova D., Kent S., Freddi R. European Retail Banking Radar 2019. Available at: https://www.kearney.com/financial-services/article?/a/european-retail-banking-radar-2019(accessed 28 September 2020).
4. Opytuvannja ukrajinsjkykh bankiv ta fintekhkompanij – 2019 [Survey of Ukrainian banks and fintech companies – 2019]. Available at: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/12/FinTech-Survey-Report_UKR_12-12-2019.pdf (accessed 02 October 2020).
5. Ofitsial'nyy sayt Monobank. [Monobank official website]. Available at: https://www.monobank.ua/?lang=ru (accessed 02 October 2020).
6. Ofitsial'nyy sayt Todobank. [Todobank official website]. Available at: https://todobank.ua/ (accessed 02 October 2020).
7. Ofitsial'nyy sayt O.Bank. [O.Bank official website]. Available at: https://obank.com.ua/ru (accessed 02 October 2020).
8. Ofitsial'nyy sayt Izibank. [Izibank official website]. Available at: https://izibank.com.ua/ (accessed 02 October 2020).
9. Pisarev A. Osvoili tekhnologii. [We have mastered technology]. Available at: https://minfin.com.ua/2019/10/18/39314319/ (accessed 28 September 2020).
10. Agur I., Peria S.M., Rochon C. Digital Financial Services and the Pandemic: Opportunities and Risks for Emerging and Developing Economies. IMF, 2020. Available at: imf.org. (accessed 27 September 2020).
11. Auer R., Cornelli G. Frost J. Covid-19: cash and the future of payments. Available at: https://www.bis.org/publ/bisbull03.pdf (accessed 27 September 2020).
12. Kornivsjka V. O. (2017) Cyfrovyj bankingh: ryzyky finansovoji dyghitalizaciji. [Digital banking: risks of financial digitalization]. *Problemy ekonomiky* [Problems of the economy]. No. 3. pp. 254–261.
13. Prasanth S., Sudhamathi S. (2018) Challenges faced by banking sector on digital innovation. *Journal of Emerging Technologies and Innovative Research (JETIR).* Volume 5. Issue 10, pp. 964–967.
14. Pro banky i bankivsjku dijaljnistj [On banks and banking activity]: Zakon Ukrajiny vid 07.12.2000 r. № 2121-III. Available at: http://www.rada.kiev. ua. (accessed 27 September 2020).

15. Pro platizhni systemy ta perekaz ghroshej [On payment systems and money transfer]: Zakon Ukrajiny vid 05.04.2001 r. № 2346-III. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14#Text (accessed 27 September 2020).
16. Pro porjadok vidkryttja, vykorystannja i zakryttja rakhunkiv u nacionaljnij ta inozemnij valjutakh [On the procedure for opening, using and closing accounts in national and foreign currencies]: Instrukcija NBU № 492 vid 12.11.2003 r. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z1172-03#Text (accessed 27 September 2020).
17. Zrozumity ta vidpustyty: Prychyny i rezuljtaty «velykogho bankivsjkogho ochyshhennja» [Understand and Release: The Causes and Results of the «Great Bank Cleanup»]. *Oficijnyj sajt Nacionaljnogho banku Ukrajiny* [Official site of the National Bank of Ukraine]. Available at: http://badbanks.bank.gov.ua (accessed 27 September 2020).
18. Andreeva A. Uroven' bednosti v Ukraine vyrastet do 45% – Minsotspolitiki [Poverty level in Ukraine will rise to 45% – Ministry of Social Policy]. Available at: https://finance.liga.net/ekonomika/novosti/uroven-bednosti-v-ukraine-vyrastet-do-45-minsotspolitiki (accessed 03 October 2020).
19. The Global Innovation Index 2020. Available at: https://www.globalinnovationindex.org/gii-full-report-2020.pdf# (accessed 02 October 2020).
20. V Ukrajini znachno vyrosla internet-penetracija [Internet penetration has grown significantly in Ukraine]. *Factum Group.* Available at: https://inau.ua/news/v-ukrayini-znachno-vyrosla-internet-penetraciya (accessed 03 October 2020).
21. Andreeva A. Kiberbezopasnost'. Nazvany glavnye riski dlya bankov [Cybersecurity. The main risks for banks are identified]. Available at: https://finance.liga.net/bank/novosti/kiberbezopasnost-nazvany-glavnye-riski-dlya-bankov (accessed 02 October 2020).
22. World Digital Competitiveness Ranking. URL: https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019/ (accessed 02 October 2020).
23. The ICT Development Index (IDI). Available at: https://read.itu-ilibrary.org/science-and-technology/measuring-he-information-society-report-2017_pub/80f52533-e54ede5f-en#page1 (accessed 02 October 2020).
24. U 37% ukraintsev net bankovskikh schetov – Mastersard [37% of Ukrainians do not have bank accounts – Mastercard]. Minfin [Ministry of Finance]. Available at: https://minfin.com.ua/2020/02/28/41210909/ (accessed 03 October 2020).
25. Pro zatverdzhennja Polozhennja pro vedennja kasovykh operacij u nacionaljnij valjuti v Ukrajini [On approval of the Regulations on conducting cash transactions in the national currency in Ukraine]: Postanova Pravlinnja NBU № 148 vid 29.12.2017. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17#Text (accessed 02 October 2020)
26. Pro skhvalennja Koncepciji rozvytku cyfrovoji ekonomiky ta suspiljstva Ukrajiny na 2018-2020 roky ta zatverdzhennja planu zakhodiv shhodo jiji realizaciji [On approval of the Concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the action plan for its implementation]: Rozporjadzhennja KMU vid 17 sichnja 2018 r. № 67-r. Available at: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-tasuspilstva-ukrayini-na-2018-2020-roki. (accessed 02 October 2020).

СЕКЦІЯ 7
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.21:336.14
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-30

Кемарська Л.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

Шаповал А.С.
магістр
Дніпровського державного технічного університету

Kemarska Liliya
Ph.D, Associate Professor,
Associate Professor of Finance and Account Department
Dniprovsky State Technical University

Shapoval Anhelina
Master
Dniprovsky State Technical University

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ: СУТНІСТЬ, ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

ACCOUNTS RECEIVABLE IN BUDGET INSTITUTIONS: MEANING, ORGANIZATION OF CALCULATION AND WAYS OF THEIR IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методичні і практичні проблеми організації обліку дебіторської заборгованості в бюджетних установах. Досліджено сучасний стан бухгалтерського обліку в бюджетних установах, а саме первинний, синтетичний та аналітичний, на прикладі розрахунків із дебіторами. Порівнюючи законодавчу базу для суб'єктів підприємницького сектору та державного, виявлено низку проблем стосовно теоретичної бази з організації обліку дебіторської заборгованості. Доведено необхідність поділу визначення дебіторської заборгованості залежно від форми власності. Запропоновано напрями вдосконалення організації та обліку дебіторської заборгованості в бюджетних установах. Актуальність полягає у комплексному дослідженні теоретичної та практичної основи організації розрахунків із дебіторами в бюджетному обліку після його реформування та розробленні можливих удосконалень з обліку дебіторської заборгованості в бюджетних установах.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, бюджетні установи, бюджетний облік, план рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі, сумнівна та безнадійна заборгованість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методические и практические проблемы организации учета дебиторской задолженности в бюджетных учреждениях. Исследовано настоящее состояние бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях, а именно первичный, синтетический и аналитический, на примере расчетов с дебиторами. Сравнивая законодательную базу для субъектов предпринимательского сектора и государственного, обнаружен ряд проблем относительно теоретической базы в организации учета дебиторской задолженности. Доказана необходимость разделения определения дебиторской задолженности в зависимости от формы собственности. Предложены направления усовершенствования организации и учета дебиторской задолженности в бюджетных учреждениях. Актуальность заключается в комплексном исследовании теоретической и практической основы организации расчетов с дебиторами в бюджетном учете после его реформирования и разработке возможных усовершенствований в учете дебиторской задолженности в бюджетных учреждениях.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, бюджетные учреждения, бюджетный учет, план счетов бухгалтерского учета в государственном секторе, национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета в государственном секторе, сомнительная и безнадежная задолженность.

ANNOTATION

The vast majority of budgetary institutions are institutions of social facilities. These are institutions of education, science and health, law enforcement structures, executive branch. The main feature of the budgetary institutions activity is their purpose in achieving of rotes, provided in the plans and estimates, to complete a task in accordance to the Statue or the program of financing and not getting of profit. Budgetary institutions are financed from the state or local budgets. To make budgetary institution fully functional it cooperates with different legal or natural persons, which give inventory items, services and another things. These operations are accounted like the settlements with debtors. Availability of accounts receivable on the institution balance means diverting of public money and using of it by other organizations or institutions. When a business relationship is established and there are no financial problems, the occurrence of receivables is a normal operation. There is a possibility of non-receipt of inventory items or other services because of instability in the country, so to prevent it one should strengthen internal control of their counterparties. The methodical and practical problems of the accounts receivable in budgetary institutions were considered in the article. The current state

of accounting in budgetary institutions, namely the primary, synthetic and analytical accounting was investigated on the example of settlements with debtors. A number of problems were identified concerning theoretical base for the organization of receivables accounting while comparing legislative base for business and public sectors. The necessity of separation of receivables definition depending on the form of ownership was proved. The ways of improving the organization and accounting of receivables in budge-tary institutions were offered. The relevance consists in integrated research of theoretical and practical bases of accounts receivable organization in budgetary accounting after its reforming and development of possible improvements in accounting receivables in budgetary institutions.

Key words: accounts receivable, budgetary institutions, budgetary accounting, public sector accounting charts, national provision (standard) of accounting in the public sector, doubtful and bad debts.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Бюджетний облік передбачений для ведення в бюджетному сегменті економічної діяльності та охоплює бюджетні процеси, через це він має свою специфіку та складність. Сьогодні бюджетний облік має низку проблемних питань, вирішення яких полегшить та прискорить адаптацію до міжнародних норм бухгалтерського обліку.

Найбільша кількість спірних питань постає в обліку дебіторської заборгованості. Проблема дебіторської заборгованості полягає у тому, що наявність дебіторської заборгованості означає вилучання державних коштів з імовірністю неотримання від дебіторів товарно-матеріальних благ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Висвітлення питань про організацію обліку дебіторської заборгованості в бюджетних установах можна знайти в наукових працях таких учених, як Л.О. Гуцайлюк [1, с. 152–155], Н.М. Хоружак [1], І.О. Кондратюк [2], О.В. Стадніченко та ін. [3–6].

Л.О. Гуцайлюк та Н.М. Хоружак досліджували проблеми діючої системи обліку дебіторської заборгованості у бюджетних установах. Розкриваючи зміст основних рахунків, які використовують бюджетні установи, вони звернули увагу, що найбільш різноманітний характер щодо дебіторської заборгованості носить інформація, яка формується за субрахунком 364 «Розрахунки з іншими дебіторами».

І.О. Кондратюк та О.В. Стадніченко, досліджуючи облік дебіторської та кредиторської заборгованості з погляду розширення складу рахунків і облікових регістрів бюджетних установ, запропонували розподілити дебіторську та кредиторську заборгованість покупців і постачальників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На жаль, після реформи бюджетного обліку 2014 р. дані дослідження є не актуальними. Також окремі аспекти організації обліку з дебіторами в бюджетних установах ще потребують дослідження.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** Метою даної статті є дослідження питань з обліку дебіторської заборгованості та розроблення можливих удосконалень щодо обліку розрахунків із дебіторами в бюджетних установах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. До бюджетних установ відносять заклади освіти і науки, охорони здоров'я, правоохоронні структури, органи виконавчої влади, тому раціональне ведення бухгалтерського обліку для цих установ носить не тільки економічний характер, а й соціальний.

Для повноцінного функціонування бюджетні установи здійснюють операції господарсько-фінансового характеру, які іноді призводять із різних причин до виникнення дебіторської заборгованості. Для здійснення правильних практичних дій потрібно мати повну теоретичну базу.

Одним із головних документів, який містить інформацію про дебіторську заборгованість, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» [7]. Згідно з даним стандартом, дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Відповідно, дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. П(С)БО № 10 поширюється на підприємства, організації та інших юридичних осіб (окрім бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності).

Даний стандарт надає інформацію про визнання та оцінку дебіторської заборгованості, її типову класифікацію та відображення у фінансовій звітності. На перший погляд, можна сказати, що стандарт охоплює всі важливі аспекти дебіторської заборгованості, але, з іншого боку, його універсальність не надає повну інформацію про окремі її види та тонкощі.

Що стосується саме державного сектору, то через відсутність відповідного НП(с)БОДС для дебіторської заборгованості головний документ, який регулює облік дебіторської заборгованості в бюджетній сфері, є Наказ № 372 «Про затвердження Порядку бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ та внесення змін до деяких нормативно-правових актів із бухгалтерського обліку бюджетних установ» [8]. Згідно з Наказом № 372, дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів установі на певну дату. Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували установі певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Порівнюючи наведені вище визначення дебіторської заборгованості, можна побачити, що висловлювання майже не відрізняються один від одного, і це є головним недоліком бюджетного обліку. Для вирішення даного питання потрібно дати повне визначення для дебіторської заборгованості в бюджетних установах. Відмінність між даними видами заборгованості полягає у такому:

– бюджетна установа на відміну від приватних підприємств використовує кошти державного та місцевих бюджетів. Згідно з п. 5 ст. 51 Бюджетного кодексу України, розпорядники бюджетних коштів беруть бюджетні зобов'язання та провадять видатки тільки в межах бюджетних асигнувань, установлених кошторисами [9];

– ділові відносини зі своїми партнерами бюджетна установа оформляє договорами [10].

Отже, ураховуючи вищенаведене, можна сформулювати такі визначення. Дебіторська заборгованість – це боргове зобов'язання дебіторів бюджетній установі на певну дату, яке виникло за рахунок бюджетних асигнувань. Дебітори – це юридичні та фізичні особи, які є діловими партнерами бюджетної установи та мають заборгованість у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або товарно-матеріальних благ, яка виникла внаслідок минулих подій та підлягає погашенню у майбутньому.

У міжнародній практиці облік дебіторської заборгованості дещо відрізняється від національного. По-перше, облік дебіторської заборгованості регламентують декілька міжнародних стандартів, доповнюючи один одного. Це МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [11–13]. Кожен із даних документів не містить повної інформації про дебіторську заборгованість, тільки поодинокі приклади розкриття інформації у фінансовій звітності. Згідно з МСБО 39, позики та дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку.

Також відрізняється саме визначення дебіторської заборгованості. На відміну від національного трактування, де дебіторська заборгованість і визначається заборгованістю, яка може бути погашена у вигляді грошей, їх еквівалентів або інших активів, у міжнародному трактуванні дебіторську заборгованість трактують як «несплачений залишок грошей», «непогашені рахунки», «дохід або платіж», «залишок грошей» [14–17].

Наступний момент, на який потрібно звернути увагу, – це класифікація дебіторської заборгованості. Згідно з Порядком бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ дебіторська заборгованість класифікується залежно від простроченості платежу (табл. 1) [8].

Для більш детальної класифікації дебіторської заборгованості можна доповнити такими видами (рис. 1).

Далі потрібно детально розкрити особливості обліку дебіторської заборгованості. За своєю сутністю дебіторська заборгованість відображається у складі фінансових активів установи, при цьому довгострокова дебіторська заборгованість – необоротний актив, а поточна – оборотний [18].

На балансі установи дебіторська заборгованість включає розрахунки з постачальниками, покупцями та іншими дебіторами. Це розрахунки планових платежів, із підзвітними особами, із державними цільовими фондами, бюджетом, із відшкодування завданих збитків.

Для підтвердження дійсності операцій із розрахунків із дебіторами бюджетна установа повинна занести їх до регістрів первинного обліку. Згідно з Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження типових форм меморіальних ордерів, інших облікових регістрів суб'єктів державного сектору та порядку їх складання» № 755, облік з різними підприємствами, установами та організаціями, які є дебіторами бюджетної установи, ведеться в меморіальному ордері № 4 «Накопичувальна відомість за розрахунками з іншими дебіторами» [19].

Дана форма є універсальною та простою в заповнені. Вона складається з рядків та стовбців. Відомість складається окремо за кожним дебітором у розрізі кодів економічної класифікації видатків. Записи у накопичувальній відомості здійснюються за кожною операцією, що підтверджена документом, оформленим відповідно до законодавства.

Проте враховуючи масштабність операцій із розрахунків із дебіторами, однієї відомості замало. Оскільки дебіторська заборгованість відноситься до заборгованості, щодо якої є ймовірність її неповернення боржником, то виникнення простроченої або безнадійної за-

Таблиця 1

Класифікація дебіторської заборгованості бюджетних установ

Вид дебіторської заборгованості	Визначення згідно з Наказом № 372
Прострочена дебіторська заборгованість	Це дебіторська заборгованість, що виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу згідно з укладеними договорами або якщо дата платежу не визначена після виписування рахунка на оплату
Дебіторська заборгованість, строк позовної давності якої минув	Це дебіторська заборгованість, яку обліковують після закінчення терміну позовної давності
Безнадійна дебіторська заборгованість	Це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником, або дебіторська заборгованість, строк позовної давності якої минув
Дебіторська заборгованість, строк погашення якої не настав	Це дебіторська заборгованість, заплановане погашення якої згідно з договором або нормами законодавства очікується в майбутньому

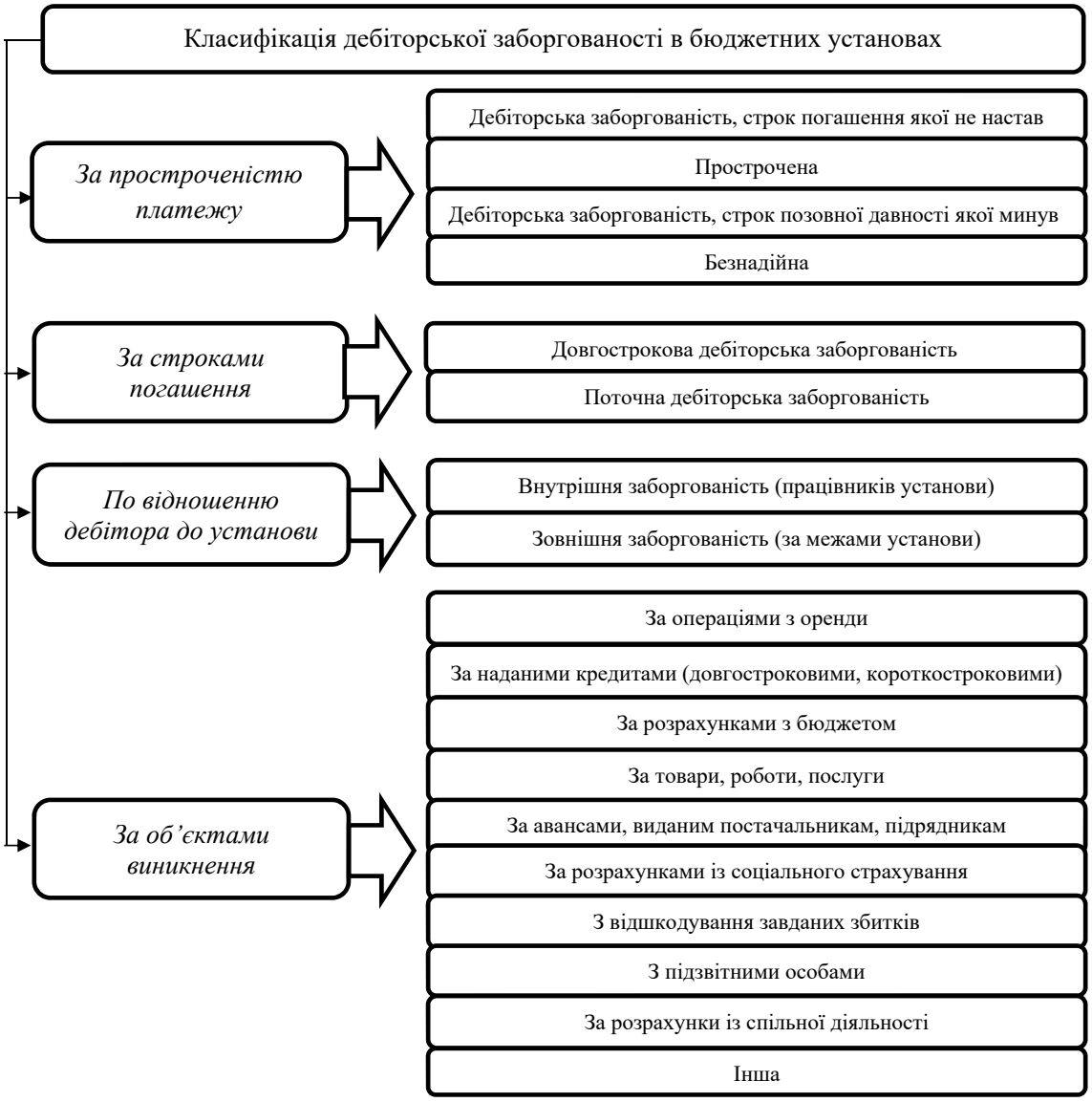


Рис. 1. Доповнена класифікація дебіторської заборгованості бюджетних установ

Джерело: розроблено авторами

боргованості є неминучим. Тому для зручності доцільно створити окремий меморіальний ордер № 4а «Накопичувальна відомість за простроченими та безнадійними розрахунками з дебіторами». Даний ордер сприятиме посиленню внутрішнього контролю над розрахунками зі своїми постачальниками та іншими дебіторами.

Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі передбачено такі активні синтетичні рахунки для накопичення інформації про дебіторську заборгованість [20]:

– 20 «Довгострокова дебіторська заборгованість»;

– 21 «Поточна дебіторська заборгованість».

Рахунки 20 та 21 мають такі субрахунки (табл. 2) [20]:

Здійснюючи розрахунки зі своїми контрагентами, на балансі бюджетної установи може виникнути сумнівна дебіторська заборгованість.

Списання такої заборгованості відображається так [21]:

Д-т 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису» К-т 21 «Поточна дебіторська заборгованість»;

Д-т 071 «Списана дебіторська заборгованість розпорядників бюджеих коштів».

Для зменшення навантажень на рахунок 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису» доцільно створити рахунок «Резерв сумнівних боргів». За дебетом рахунку «Резерв сумнівних боргів» відображатиметься списання сумнівної заборгованості або зменшення резерву. За кредитом – створення резерву сумнівних боргів. Тоді списання сумнівної заборгованості матиме такий вигляд:

Д-т 8311 «Фінансові витрати» К-т «Резерв сумнівних боргів»;

Д-т «Резерв сумнівних боргів» К-т 21 «Поточна дебіторська заборгованість».

Таблиця 2

Субрахунки дебіторської заборгованості згідно з Планом рахунків

Субрахунки рахунку 20 «Довгострокова дебіторська заборгованість»	Субрахунки рахунку 21 «Поточна дебіторська заборгованість»
2011 «Довгострокова дебіторська заборгованість за операціями з оренди»	2110 «Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом»
	2111 «Поточна дебіторська заборгованість за розрахунками за товари, роботи, послуги»
	2112 «Дебіторська заборгованість за короткостроковими кредитами, наданими розпорядниками бюджетних коштів»
2012 «Довгострокові кредити, надані розпорядниками бюджетних коштів»	2113 «Розрахунки за авансами, виданими постачальникам, підрядникам за товари, роботи і послуги»
	2114 «Дебіторська заборгованість за розрахунками із соціального страхування»
	2115 «Розрахунки з відшкодування завданих збитків»
2013 «Інша довгострокова дебіторська заборгованість»	2116 «Дебіторська заборгованість за розрахунками з підзвітними особами»
	2117 «Інша поточна дебіторська заборгованість»
	2118 «Розрахунки зі спільної діяльності»

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналізуючи все вищенаведене, можна зробити висновок, що бюджетний облік у цілому потребує вдосконалення. Для доказу цього було вибрано окремий вид обліку – облік дебіторської заборгованості в бюджетних установах і запропоновано такі вдосконалення:

1. Створення окремого Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі «Дебіторська заборгованість». Даний стандарт повинен містити окреме визначення дебіторської заборгованості в бюджетних сферах, повну класифікацію, основні моменти первинного та синтетичного обліку.

2. Для більшого контролю над розрахунками зі своїми дебіторами створити окремий меморіальний ордер № 4а «Накопичувальна відомість за простроченими та безнадійними розрахунками з дебіторами».

3. Створення синтетичного рахунку «Резерв сумнівних боргів» для зменшення навантаження на рахунок бухгалтерського обліку 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису» та здійснення достовірної оцінки дебіторської заборгованості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуцайлюк Л.О., Хоружак Н.М. До питання обліку дебіторської заборгованості у бюджетних установах. *Галицький економічний вісник (інформаційно-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності)*. 2009. № 1. С. 152–155.
2. Кондратюк І.О., Стадніченко О.В. Облік розрахунків бюджетних установ з дебіторами та кредиторами. *Ефективна економіка.* 2013. № 10. URL: http://http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2399 (дата звернення: 19.10.2020).
3. Атамас П.Й. Облік у бюджетних установах : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2011. 312 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в бюджетних установах : навчальний посібник. Житомир : Рута, 2006.
5. Джога Р.Т., Свірко С.В., Синельник Л.М. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : підручник / за заг. ред. проф. Р.Т. Джоги. Київ : КНЕУ, 2003. 483 с.
6. Облік в бюджетних установах / І.Д. Ватуля та ін. Київ : ЦУЛ, 2012. 590 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 08 жовтня 1999 р. № 237. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text (дата звернення: 19.10.2020).
8. Про затвердження Порядку бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ та внесення змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку бюджетних установ : Наказ Міністерства фінансів України від 2 квітня 2014 р. № 372. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0426-14 (дата звернення: 19.10.2020).
9. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI. *Відомості Верховної Ради України.* 2010. № 50–51. Ст. 572. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text (дата звернення: 19.10.2020).
10. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text (дата звернення: 19.10.2020).
11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти». *Верховна Рада України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016#Text (дата звернення: 19.10.2020).
12. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання». *Верховна Рада України.* URL: http://https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029#Text (дата звернення: 19.10.2020).
13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». *Верховна Рада України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015#Text (дата звернення: 19.10.2020).
14. Noah Parsons. What Is Accounts Receivable? LivePlan : website. URL: www.liveplan.com/blog/what-is-accounts-receivable/ (дата звернення: 19.10.2020).
15. What Is Accounts Receivable? FreshBooks : website. URL: https://www.freshbooks.com/hub/accounting/accounts-receivable (дата звернення: 19.10.2020).
16. Definition of 'Accounts Receivable' The Economic Times : website. URL: https://economictimes.indiatimes.com/definition/accounts-receivable (дата звернення: 19.10.2020).
17. Will Kenton. Accounts Receivable. Insetopedia : website. URL: https://www.investopedia.com/terms/a/accountsreceivable.asp#:~:text=Accounts%20receivable%20(AR)%20is%20the,00%3A00 (дата звернення: 19.10.2020).

18. Золотухін О. Облік дебіторської та кредиторської заборгованості. *Вісник.* 2015. № 20. URL : http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8329 (дата звернення: 19.10.2020).
19. Про затвердження типових форм меморіальних ордерів, інших облікових регістрів суб'єктів державного сектору та порядку їх складання : Наказ Міністерства фінансів України від 08.09.2017 № 755. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1416-17#Text (дата звернення: 19.10.2020).
20. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2015 р. № 1219. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16#Text (дата звернення: 19.10.2020).
21. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами : Наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2015 р. № 1219. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0086-16 (дата звернення: 19.10.2020).

REFERENCES:

1. Hutsailiuk L., Khorunzhak N. (2009) Do pytannia obliku debitorskoi zaborhovanosti u biudzhetnykh ustanovakh [On the issue of accounting receivables in budgetary institutions]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk (informatsiino-analitychne zabezpechennia pidpryiemnytskoi diialnosti)* [Galician economic newsletter (informational and analytical support of entrepreneurial activity], no 1, pp. 152–155.
2. Kondratiuk I.O., Stadnichenko O.V. (2013) Oblik rozrakhunkiv biudzhetnykh ustanov z debitoramy ta kredytoramy. *Elektronne naukove fakhove vydannia "Efektyvna ekonomika"* [Accounting for calculations of budget institutions with debtors and creditors. Electronic scientific special edition "Effective economy"] (electronic journal). No. 10. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2399 (accessed 19 October 2020). (in Ukrainian)
3. Atamas P.Y. (2011) Oblik u biudzhetnykh ustanovakh: navchaljnyj posibnyk. [Accounting at budgetary institutions: a tutorial]. Kyiv: CEL. 312 p.
4. Butynets F.F. (2006) Bukhhalterskyi oblik v biudzhetnykh ustanovakh: navchaljnyj posibnyk. [Accounting in budget institutions: a tutorial]. Zhytomyr
5. Dzhoha R.T., Svirko S.V., Sinelnyk L.M. (2003) *Bukhhalterskyi oblik u biudzhetnykh ustanovakh:* pidruchnyk / za zah. red. prof. R.T. Dzhohy [Accounting in budget institutions: a textbook] Kyiv. 483 p.
6. Veryha Yu.A., Hladkykh T.V., Artiukh O.V. ta in. (2012) *Oblik u biudzhetnykh ustanovakh:* navchaljnyj posibnyk [Accounting at budgetary institutions: a tutorial]. Kyiv. 590 p.
7. P(S)BO 10 "Debitorska zaborhovanist" [Standard of Accounting 10 "Receivables"]: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 8 zhovtnia 1999 r. № 237. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text (accessed 19 October 2020). (in Ukrainian)
8. Poriadok bukhhalterskoho obliku okremykh aktyviv ta zoboviazan biudzhetnykh ustanov [The procedure for accounting certain assets and liabilities of budgetary institutions]: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 02.04.2014 № 372. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0426-14 (accessed 19 October 2020). (in Ukrainian)
9. Bjudzhetnyj kodeks Ukrajiny [Budget Code of Ukraine]: Zakon Ukrajiny vid 08.07.2010 № 2456-VI / Verkhovna Rada Ukrajiny. *Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajiny.* 2010, № 50-51, st. 572. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text (accessed 19 October 2020). (in Ukrainian)
10. Pro publichni zakupivli[On public procurement]: Zakon Ukrajiny vid 25.12.2015 № 922-VIII / Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text (accessed 19 October 2020). (in Ukrainian)
11. Mizhnarodnyj standart finansovoji zvitnosti 9 «Finansovi instrumenty» [Mizhnarodnyj standart finansovoji zvitnosti 9 «Finansovi instrumenty»] / Verkhovna Rada Ukrajiny. / Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016#Text (accessed 19 October 2020). (in Ukrainian)
12. Mizhnarodnyj standart bukhghaltersjkogho obliku 32 «Finansovi instrumenty: rozkryttja ta podannja»[IAS 32 «Financial Instruments: Presentation»] / Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: http://https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029#Text (accessed 19 October 2020). (in Ukrainian)
13. Mizhnarodnyj standart bukhghaltersjkogho obliku 39 «Finansovi instrumenty: vyznannja ta ocinka» [IAS 39 «Financial Instruments: Recognition and Measurement»] / Verkhovna Rada Ukrajiny. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015#Text (accessed 19 October 2020). (in Ukrainia
14. Noah Parsons. What Is Accounts Receivable? LivePlan: website. Available at: www.liveplan.com/blog/what-is-accounts-receivable/ (accessed 19 October 2020). (in Ukrainian)
15. What Is Accounts Receivable? FreshBooks: website. Available at: https://www.freshbooks.com/hub/accounting/accounts-receivable (accessed 19 October 2020) (in Ukrainian).
16. Definition of 'Accounts Receivable' The Economic Times: website. Available at: https://economictimes.indiatimes.com/definition/accounts-receivable (accessed 19 October 2020) (in Ukrainian).
17. Will Kenton. Accounts Receivable. Insetopedia: website. Available at: https://www.investopedia.com/terms/a/accountsreceivable.asp#:~:text=Accounts%20receivable%20(AR)%20is%20the,00%3A00 (accessed 19 October 2020). (in Ukrainian)
18. Zolotukhin O. (2015) Oblik debitorsjkoji ta kredytorsjkoji zaborghovanosti [Accounting of receivables and payables]. *Elektrone vydannja «Visnyk» [Electronic Edition «Herald»] (electronic journal).* No 20. Available at: http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8329 (accessed 19 October 2020). (in Ukrainian)
19. Pro zatverdzhennja typovykh form memorialjnykh orderiv, inshykh oblikovykh reghistriv sub'jektiv derzhavnogho sektoru ta porjadku jikh skladannja [By the statement of standard forms of memorial orders, other accounting registers of subjects of the public sector and the order of their drawing up]: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrajiny vid 08.09.2017. № 755. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1416-17#Text (accessed 19 October 2020). (in Ukrainian)
20. Porjadok zastosuvannja Planu rakhunkiv bukhghaltersjkogho obliku v derzhavnomu sektori [Public Sector Accounting Plan]: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrajiny vid 29 ghrudnja 2015 r. № 1219. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16#Text (accessed 19 October 2020) (in Ukrainian)
21. Typova korespondencija subrakhunkiv bukhghaltersjkogho obliku dlja vidobrazhennja operacij z aktyvamy, kapitalom ta zobov'jazannjamy rozporjadnykamy bjudzhetnykh koshtiv ta derzhavnymy ciljovymy fondamy [Typical Accounting Sub-Account Correspondence for Displaying Transactions with Assets, Capital and Liabilities of Budget Managers and Government Trust Funds]: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrajiny vid 29 ghrudnja 2015 r. № 1219. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0086-16(accessed 19 October 2020) (in Ukrainian).

УДК 657.6:338.1
DOI: https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-5-31

Столярчук Г.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Шалун І.М.
магістрант
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Stoliarchuk Hanna
PhD in Economics,
Associate Professor of the Finance, Accounting and Taxation Department
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»

Shalun Inna
Undergraduate in Accounting and Taxation
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»

УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ НАД РУХОМ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

IMPROVEMENT OF CONTROL ON THE MOVEMENT OF COMMODITY AND MATERIAL VALUES ENTERPRISES BASED ON DIGITALIZATION

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню діджиталізації як одного з основних напрямів удосконалення управлінського обліку та контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей підприємств у сучасних умовах. Діяльність суб'єктів господарювання характеризується інформатизацією та цифровізацією всіх її сфер та водночас відбувається у складних епідеміологічних умовах. Досліджено сутність та виявлено переваги діджиталізації управлінського обліку для підприємств. Запропоновано етапи та виокремлено стадії діджиталізації управлінського обліку підприємства. На основі використання процесного підходу сформовано алгоритм формування моделі ефективного процесу управлінського обліку на основі діджиталізації. Запропонований алгоритм став основою для розроблення моделі ефективного процесу управлінського обліку на основі діджиталізації, яка передбачає дослідження управлінських та забезпечуючих процесів, а також постійну перевірку моделі на предмет відповідності цілям підприємства та відсутності «вузьких місць».

Ключові слова: діджиталізація, переваги та ризики діджиталізації, управлінський облік, контроль над рухом товарно-матеріальних цінностей, модель управлінського обліку.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию диджитализации как одного из основных направлений совершенствования управленческого учета и контроля движения товарно-материальных ценностей предприятий в современных условиях. Деятельность субъектов хозяйствования характеризуется информатизацией и цифровизацией всех ее сфер и одновременно происходит в сложных эпидемиологических условиях. Исследована сущность и выявлены преимущества диджитализации управленческого учета для предприятий. Предложены этапы и выделены стадии диджитализации управленческого учета предприятия. На основе использования процессного подхода сформирован алгоритм формирования модели эффективного процесса управленческого учета на основе диджитализации. Предложенный алгоритм стал основой для разработки модели эффективного процесса управленческого учета на основе диджитализации, которая предполагает исследование управленческих и обеспечивающих процессов, а также постоянную проверку модели на предмет соответствия целям предприятия и отсутствия «узких мест».

Ключевые слова: диджитализация, преимущества и риски диджитализации, управленческий учет, контроль над движением товарно-материальных ценностей, модель управленческого учета.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of digitalization as one of the main directions of improving management accounting and control of the movement of commodity-material assets of enterprises in modern conditions. The activities of business entities are characterized by the informatization and digitalization of all its spheres and at the same time occurs in difficult epidemiological conditions, which determines the relevance of this research topic. In modern conditions, digital transformation, including digital transformation of management accounting and control of the movement of inventories, is necessary to ensure competitiveness and contributes to ensuring the safety of employees of enterprises. The essence of the digitalization has been investigated. The benefits of digitalizing management accounting for businesses have been identified. The stages of the digitalization of the company's management accounting have been determined. Each of these stages is the basis for the rational and effective implementation of the control processes for the movement of inventory items at the following stages. The expediency of using the process approach in the implementation of the digital transformation of management accounting and control of the movement of inventories was justified. An algorithm for forming a model of an effective management accounting process based on digitalization using a process approach was formed. The proposed algorithm became the basis for developing a model for an effective management accounting process based on digitalization. The model assumes the study of management and support processes, as well as constant verification of the model for compliance with the goals of the enterprise and the absence of "bottlenecks". An increase in the efficiency of management accounting and control of the movement of inventories and management of the enterprise as a whole on the basis of digitalization when

using the process approach was noted. Risks (risk of incorrect or incomplete display of information, risk of information loss, risk of downtime) that accompany digitalization have been identified. This necessitates the implementation of preventive measures in order to prevent and minimize these risks.

Key words: digitalization, benefits and risks of digitalization, management accounting, control over the movement of inventory, management accounting model.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток управлінського обліку характеризується широким застосуванням сучасних цифрових технологій, тобто діджиталізацією обліку та контролю, що забезпечує швидкий доступ до об'єктивної, повної, актуальної інформації, зокрема щодо наявності та руху товарно-матеріальних цінностей. Окрім того, цифрова трансформація управлінського обліку сприяє спрощенню документообігу, забезпеченню правильності оформлення документів. Отже, завдання діджиталізації управлінського обліку стають особливо важливими в сучасних складних епідеміологічних умовах, оскільки цифрова трансформація надає можливість здійснювати облік товарно-матеріальних цінностей дистанційно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Значний внесок у розвиток теорії та методології обліку й контролю товарно-матеріальних цінностей здійснили такі науковці, як І.В. Аверчев [1], Ф.Ф. Бутинець [2; 3], Л.Л. Горецька [2],

А.В. Глущенко [4], Т.І. Єфіменко [5], Н.Л. Правдюк [6], Т.А. Старостенко [7], В.Г. Швець [8], О.В. Фоміна [9] та ін. Розвитку процесу управління запасами товарно-матеріальних цінностей, зокрема на основі їх цифрової трансформації, присвячено праці таких науковців, як В.В. Дибська [10], В.І. Сергєєв [10–12], І.В. Сергєєв [10], І.М. Дутіков [12] та ін. Водночас в умовах глобалізації та становлення інформаційної економіки уваги потребує подальше вдосконалення управлінського обліку та контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей підприємств, зокрема на основі їх цифрової трансформації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значні наукові дослідження, залишаються актуальними питання запровадження діджиталізації управлінського обліку та контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей на підприємствах України.

Формулювання цілей статті **(постановка завдання).** У статті поставлено завдання дослідити доцільність та шляхи здійснення цифрової трансформації управлінського обліку з метою підвищення ефективності контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Загалом цифрова трансформація (діджиталізація) – це процес формування нових бізнес- і операційних моделей шляхом створення основи для впровадження та інтеграції цифрових технологій [13]. Мета діджиталізації – отримати нові дані й організаційні можливості шляхом цифрового перетворення операційних процесів і взаємодії. Цифрове перетворення – це не лише і не стільки впровадження нового програмного забезпечення, а й, головним чином, використання його як частини стратегії і цілісного цифрового звернення до людей, процесів і технологій. Тобто це прагнення до трансформації діяльності на основі використання нових цифрових технологій [10; 11].

Основними превагами діджиталізації управлінського обліку для організації, на нашу думку, є:

– сприяння створенню нових організаційних можливостей, збільшенню ефективності та гнучкості;

– автоматизація та прискорення обігу товарно-матеріальних цінностей;

– забезпечення безперебійної взаємодії структурних підрозділів із ланцюгами поставок у цілому;

– можливість більш глибокого аналізу даних, що поліпшує якість взаємодії як усередині підприємства, так і з постачальниками;

– можливість співробітників зосередитися на інноваціях і творчості, а не на рутинних операціях.

Цифрова трансформація (діджиталізація) для більшості організацій та їхніх структурних підрозділів вимагає формування нової моделі. Зокрема, підвищення ефективності процесу управління товарно-матеріальними цінностями вимагає використання операційної моделі наступного покоління. Ця модель являє собою новий спосіб управління, який об'єднує цифрові технології й операційні можливості в інтегрованому послідовному способі для досягнення поступового підвищення ефективності управління, обліку і контролю.

Діджиталізацію управлінського обліку запропоновано здійснювати за такими етапами (рис. 1).

Із позицій управління та контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей та ланцюгами поставок, цифрову трансформацію часто пов'язують із моделлю зрілості Gartner Stage [14], відповідно до якої рівень розвитку процесу визначає ступінь його керованості, а також можливість контролю і моніторингу. За досягнення чергового рівня розвитку підвищуються показники ефективності управління, що призводить до зменшення відхилень між цільовими і фактичними значеннями показників діяльності.

Кожен рівень є основою для більш раціональної та ефективної реалізації процесів контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей і поставками на наступних рівнях, хоча контрагенти можуть використовувати методи і технології, рекомендовані для процесів вищих рівнів. Без використання цифрових технологій неможливо оперативно відстежувати запити окремих

Рис. 1. Етапи діджиталізації управлінського обліку підприємства

Джерело: розроблено авторами

структурних підрозділів, наявність необхідних товарно-матеріальних цінностей на складі і необхідність організації чергових поставок. Саме використання цифрових технологій і відповідних систем менеджменту забезпечує швидкість прийняття рішень на основі поточної інформації можливість передбачення майбутньої потреби в товарно-матеріальних цінностях.

Найчастіше цифрове перетворення ланцюга поставок порушує його оперативну роботу, але в довгостроковій перспективі захищає від набагато серйозніших збоїв. Технології, що ведуть до трансформації, включають блокчейн, Інтернет речей, аналітику великих даних, чат-боти тощо, призводять до інтеграції даних контрагентами ланцюга поставок, поліпшення взаємодії зі споживачами. Екосистема великих даних є основою цифрової трансформації контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей. Вона починається з розповсюдження датчиків, що передають дані через Інтернет на платформу когнітивних обчислень. Така платформа забезпечує аналіз та інтерпретацію інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Конкретний склад цифрових технологій, які використовують на підприємстві, залежить від багатьох чинників, передусім від сфери економічної діяльності підприємства. Діяльність підприємств, особливо промислових, супроводжується необхідністю обробки значної кількості документів, що містять угоди щодо закупівель, замовлення на поставку, дані про доставку тощо. Велика частина цієї «паперової роботи» може виконуватися в електронному вигляді, тому консультанти все частіше рекомендують використовувати цифрові технології під час здійснення контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей. Окрім того, діджиталізація означає повну зміну парадигми в культурі й операціях, оскільки необхідним є не лише придбання новітнього цифрового інструментарію, а й створення нової системи управління, нової моделі бізнесу, нового мислення.

Можна виокремити певні стадії цифрової трансформації діяльності підприємства, зокрема діджиталізації управлінського обліку та контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей, що наведено на рис. 2.

Рис. 2 ілюструє стадії цифрової трансформації процесів управління та контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей – від технологій IoT (Інтернет речей) і Blockchain до штучного інтелекту (Artificial Intelligence – AI), який забезпечує прийняття оптимальних управлінських

Рис. 2. Стадії діджиталізації управлінського обліку

Джерело: розроблено авторами

рішень у процесі управління, обліку і контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей за відсутності безпосередньої участі співробітників.

Водночас слід зазначити, що діджиталізація під час використання процесного підходу, підвищуючи ефективність управлінського обліку та контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей та управління підприємством у цілому, супроводжується також суттєвими ризиками. Зокрема, такими ризиками є:

(1) ризик неправильного або неповного відображення інформації, пов'язаний із недостатньою кваліфікацією або недобросовісністю співробітників у результаті відповідно ненавмисних або навмисних помилок; (2) ризик утрати інформації через недостатню захищеність системи від зовнішніх впливів (хакерських атак, «вірусів»); (3) ризик перебоїв (простоїв) у господарській діяльності підприємства у зв'язку з тимчасовими перебоями в роботі програмного забезпечення, обладнання, Інтернет-провайдерів.

Слід зазначити, що необхідність забезпечення діяльності підприємства згідно з міжнародними стандартами якості серії ISO [15], відповідно до яких процесний підхід є пріоритетним в управлінні, управління та контроль над рухом товарно-матеріальних цінностей слід розглядати як один із процесів, який складається з певних підпроцесів та забезпечує діяльність підприємства у цілому.

На рис. 3 наведено алгоритм формування моделі ефективного процесу управління та контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей.

Використання процесного підходу та цифрова трансформація дадуть змогу автоматично здійснювати облік отримання, переміщення,

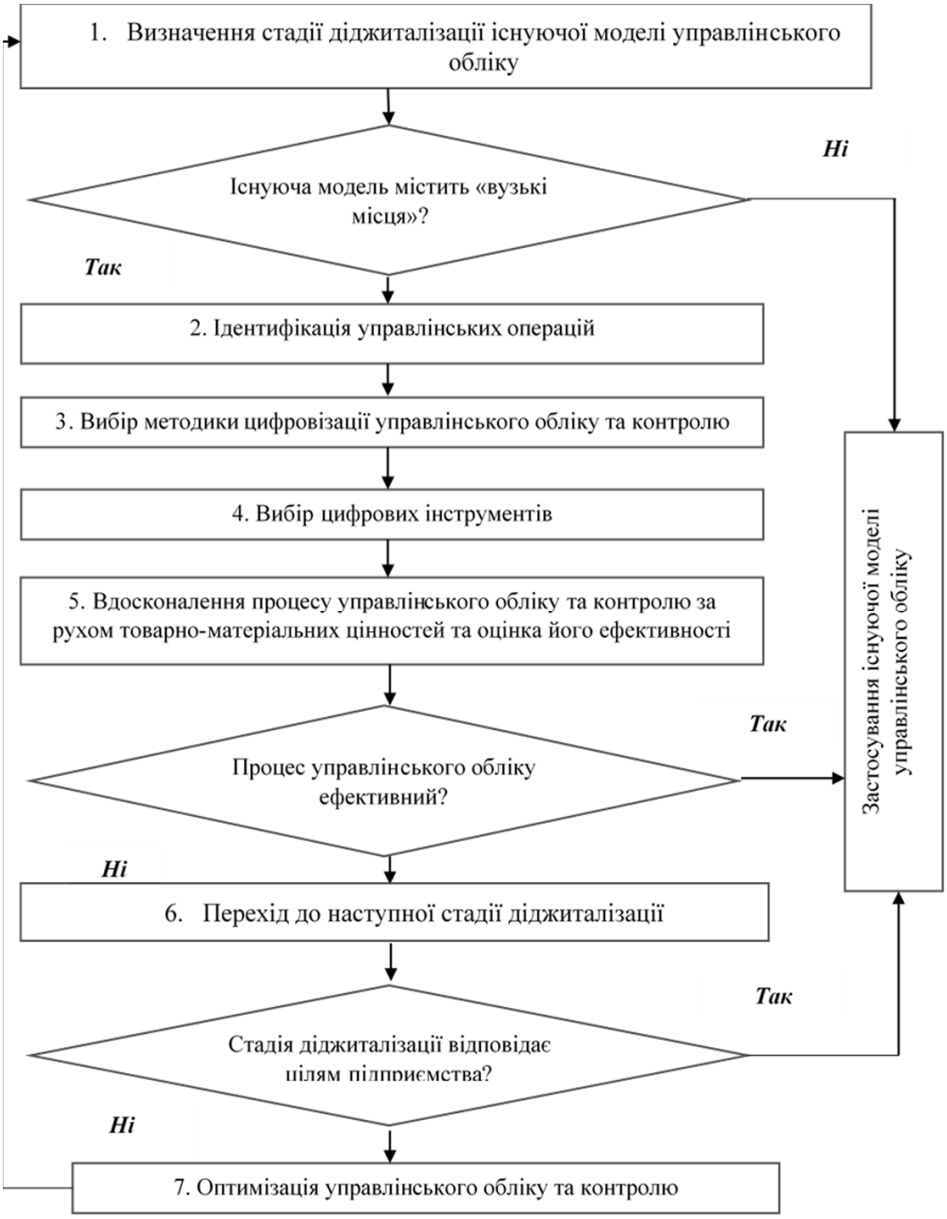


Рис. 3. Алгоритм формування моделі ефективного процесу управлінського обліку на основі діджиталізації
Джерело: розроблено авторами

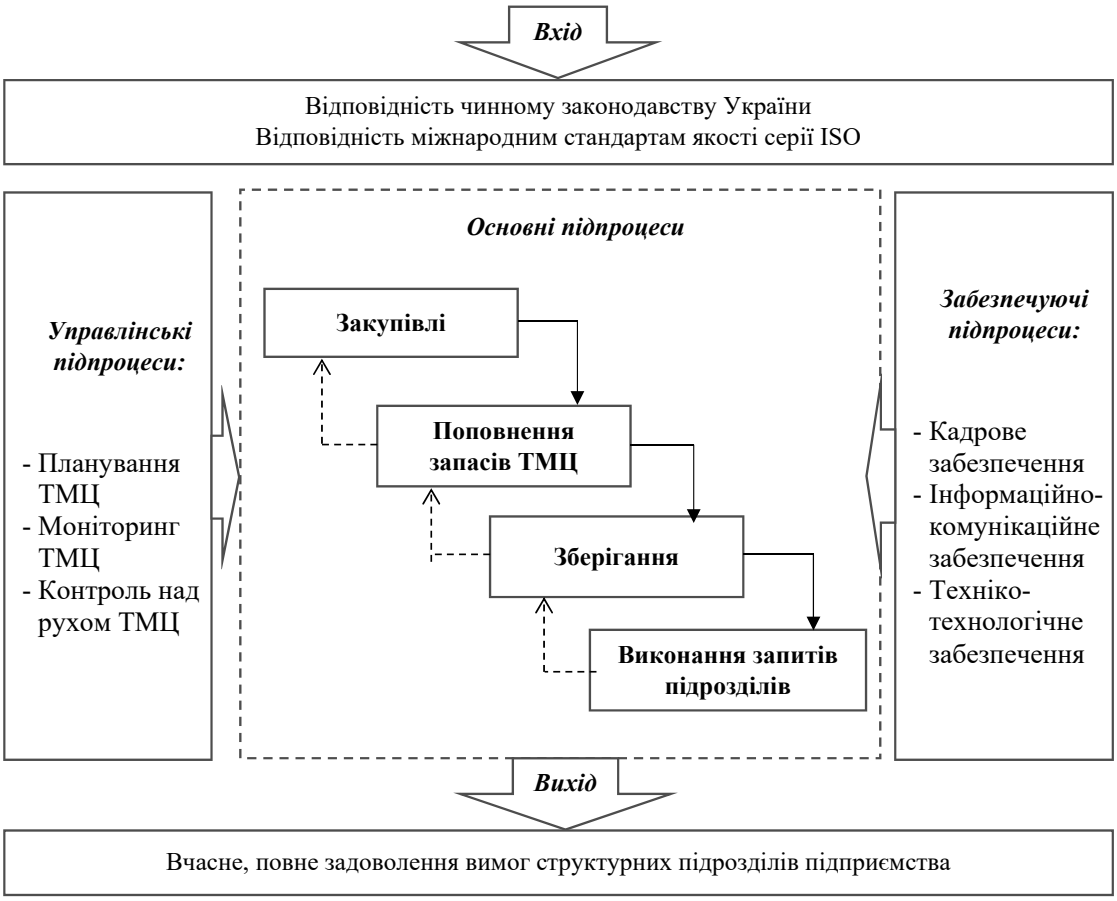


Рис. 4. Модель ефективного процесу управлінського обліку на основі діджиталізації
Джерело: розроблено авторами

використання та продажу товарно-матеріальних цінностей, відслідковувати відповідність наявності товарно-матеріальних цінностей мінімально допустимому поточному запасу. Виявлення системою, що рівень запасу товарно-матеріальних цінностей знизився до мінімально допустимого, має призводити до передачі відповідного повідомлення співробітнику підприємства, який прийматиме рішення щодо оформлення позачергового замовлення або поповнення запасу з інших джерел.

У цілому запропоновану процесну модель управління та контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей підприємства наведено на рис. 4.

Запропонована модель управління та контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей сформована на основі використання процесного підходу, який передбачає не лише дослідження управлінських та забезпечуючих процесів, а й постійну перевірку моделі на предмет відповідності цілям підприємства та відсутності «вузьких місць».

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Діджиталізація в сучасних умовах є об'єктивним явищем, що супроводжує становлення інформаційної економіки та глобалізаційні процеси. Діджиталізація господарської діяльності та, зокрема, управлінського обліку і контролю над рухом товарно-матеріальних цінностей призводить до отримання таких переваг, як: створення нових організаційних можливостей, підвищення ефективності та гнучкості діяльності; автоматизація та прискорення обігу товарно-матеріальних цінностей; забезпечення безперебійної взаємодії структурних підрозділів із ланцюгами поставок у цілому; можливість співробітників зосередитися на інноваціях і творчості, а не на рутинних операціях; можливість більш глибокого аналізу даних, що поліпшує якість взаємодії як усередині підприємства, так і з постачальниками. Водночас цифрова трансформація призводить до виникнення додаткових ризиків господарської діяльності (ризик неправильного або неповного відображення інформації, ризик утрати інформації, ризик простоїв).

У цілому діджиталізація за умови врахування ризиків, які її супроводжують, запровадження превентивних заходів із метою їх уникнення та мінімізації забезпечує підвищення ефективності діяльності підприємства. Окрім того, діджиталізація є явищем, що охоплює майже всі сфери соціально-економічної діяльності. З огляду на це, відставання у цифровій трансформації господарської діяльності підприємства нині фактично означає втрату суттєвих конкурентних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность: постановка и внедрение. Москва : Вершина, 2006. 512 с.
2. Бутинець Ф.Ф., Горецька Л.Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навчальний посібник. Житомир : Рута, 2003. 544 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку : підручник ; 2-е вид. Житомир : Рута, 2002. 591 с.
4. Глущенко А.В., Самедова Е.Н. Концептуальные осно-вы управленческого учета. *Финансы. Бухгалтерский учет.* 2012. № 4. URL: http://www.volsu.ru/struct/generalservices/publish/vestniki/lastmagazine/ser-3-economy-2%2821%29-2012/4.pdf.
5. Єфіменко Т.І. Узгодження категоріального апарату в бухгалтерському обліку запасів. *Збірник наукових праць Буковинського університету. Серія «Економічні науки».* 2014. Вип. 10. С. 337–344.
6. Правдюк Н.Л. Облікова концепція товарно-матеріальних цінностей в умовах постіндустріальної економіки. *Вісник ЖДТУ.* 2017. № 2 (80). С. 21–30.
7. Старостенко Т.А. Облік товарно-матеріальних цінностей. *Вісник аудитора України.* 2009. № 4. С. 43–45.
8. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2003. 444 с.
9. Фоміна О.В. Управлінський облік у торгівлі : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 468 с.
10. Дыбская В.В., Сергеев В.И., Сергеев И.В. Цифровая трансформация цепей поставок предприятий сетевой розницы. *Логистика и управление цепями поставок.* 2019. № 4. С. 3–13.
11. Сергеев В.И. Перспективы развития цифровой логистики и SCM в России и роль Школы логистики НИУ ВШЭ. *Логистика и управление цепями поставок.* 2017. № 6 (83). С. 3–14.
12. Сергеев В.И., Дутиков И.М. Цифровое управление цепями поставок: взгляд в будуще. *Логистика и управление цепями поставок.* 2017. № 2 (79). С. 87–97.
13. Digitalization. Gartner : website. URL: https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/digitalization (дата звернення: 18.11.2020).
14. Кривоберець М.М. Стандарти ISO серії 9000: зовнішні переваги, ступінь довіри, відповідність міжнародним вимогам. *Агросвіт.* 2017. № 1–2. С. 32–34.

REFERENCES:

1. Averchev I.V. (2006) *Upravlencheskiy uchet i otchetnost': postanovka i vnedrenie* [Management accounting and reporting: formulation and implementation]. Moscow: Vershina, 512 p. (in Russian)
2. Butynecj F.F., Ghorecjka L.L. (2003) *Bukhghaltersjkyj oblik u zarubizhnykh krajinakh: navch. posibnyk* [Accounting in foreign countries: textbook. manual]. Zhytomyr : ChP «Ruta», 544 p. (in Ukrainian)
3. Butynecj F.F. (2002) *Orghanizacija bukhghaltersjkogho obliku: Pidruchnyk dlja studentiv specialjnosti «Oblik i audyt» vyshhykh navchaljnykh zakladiv* [Organization of Accounting: Textbook for students majoring in "Accounting and Auditing" in higher education]. Zhytomyr: ChP «Ruta», 591 p. (in Ukrainian)
4. Glushchenko A.V., Samedova E.N. (2012) Kontseptual'nye osnovy upravlencheskogo ucheta [Conceptual foundations of management accounting]. *Finance. Accounting,* vol. 4. URL: http://www.volsu.ru/struct/generalservices/publish/vestniki/lastmagazine/ser-3-economy-2%2821%29-2012/4.pdf (in Russian)
5. Jefimenko T.I. (2014) Uzghodzhennja kateghorialjnogho aparatu v bukhghaltersjkomu obliku zapasiv [Coordination of the categorical apparatus in inventory accounting]. *Collection of scientific works of Bukovynian University. Series: Economic Sciences,* vol. 10, pp. 337–344. (in Ukrainian)
6. Pravdjuk N.L. (2017) Oblikova koncepcija tovarno-materialjnykh cinnostej v umovakh postindustrialjnoji ekonomiky [Accounting concept of inventory in terms of post-industrial economy]. *Bulletin of ZhSTU,* vol. 2 (80), pp. 21–30. (in Ukrainian)
7. Starostenko T.A. (2009) Oblik tovarno-materialjnykh cinnostej [Accounting for inventory]. *Bulletin of the Auditor of Ukraine*, vol. 4, pp. 43–45. (in Ukrainian)
8. Shvecj V.Gh. *Teorija bukhghaltersjkogho obliku: Navch posib.* [Theory of Accounting: Textbook]. Kyiv: Znannja-Pres, 444 p. (in Ukrainian)
9. Fomina O.V. (2016) *Upravlinsjkyj oblik u torghivli: monoghrafija* [Management accounting in trade: monograph]. Kyiv: Kyiv. nat. trade and economy University, 468 p. (in Ukrainian)
10. Dybskaya V.V., Sergeev V.I., Sergeev I.V. (2019) Tsifrovaya transformatsiya tsepey postavok predpriyatiy setevoy roznitsy [Digital transformation of supply chains of retail chain enterprises]. *Logistics and supply chain management,* vol. 4, pp. 3–13. (in Russian)
11. Sergeev V.I. (2017) Perspektivy razvitiya tsifrovoy logistiki i SCM v Rossii i rol' Shkoly logistiki NIU VShE [Prospects for the development of digital logistics and SCM in Russia and the role of the HSE School of Logistics]. *Logistics and Supply Chain Management,* vol. 6 (83), pp. 3–14. (in Russian)
12. Sergeev V.I., Dutikov I.M. (2017) Tsifrovoe upravlenie tsepyami postavok: vzglyad v budushchee [Digital supply chain management: a look into the future]. *Logistics and supply chain management,* vol. 2 (79), pp. 87–97. (in Russian)
13. Digitalization. Gartner: Web site. URL: https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/digitalization (18.11.2020).
14. Kryvoberecj M.M. (2017) Standarty ISO seriji 9000: zovnishni perevaghy, stupinj doviry, vidpovidnistj mizhnarodnym vymogham [ISO 9000 series standards: external advantages, degree of trust, compliance with international requirements]. *AGROSVIT,* vol. 1–2, pp. 32–34. (in Ukrainian)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Sisoian Mariam, Rodiona Tetyana
THE IMPACT OF EXTERNAL FACTORS ON THE REAL SECTOR DEVELOPMENT OF THE NORTHERN EUROPE NATIONAL ECONOMIES 3

Слободян В.В.
МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ МИТНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ ЗА РОКИ НЕЗАЛЕЖНОСТІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ 8

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гевко В.І., Яскал І.В.
ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРЕШКОДИ ДЛЯ РОЗВИТКУ 13

Кравченко С.І.
ЕВОЛЮЦІЯ СУЧАСНИХ ТЕОРІЙ ІННОВАЦІЙ 17

Тур О.В.
СУЧАСНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ 23

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бігунов-Новіков Л.Ю.
ПРОБЛЕМА РИНКОВОГО ОБМІНУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СІТЬОВИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР 29

Білозубенко В.С., Разінькова М.Ю., Небаба Н.О.
РОЗРАХУНКОВІ ОПЕРАЦІЇ, ДОКУМЕНТАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА АНАЛІЗ У ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ 35

Бондарчук Л.В.
СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЙ 41

Боровиков О.В.
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИМИ КОНФЛІКТАМИ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ 45

Зось-Кіор М.В., Ільїн В.Ю., Кривобік М.В.
ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 50

Калініна О.М., Скачкова І.А., Козачок Н.М.
ЗАСТОСУВАНЯ ФОРСАЙТУ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ 56

Корнєва Н.О., Магдун В.І.
АНАЛІТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 63

Кучмєєв О.О.
ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЗАХОДІВ ІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ 68

Петрушка Т.О., Ємельянов О.Ю.
ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ 73

Половенко Л.П., Мерінова С.В.
ПОТЕНЦІАЛ І ПЕРСПЕКТИВИ FACILITY-МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ 80

Пронкіна Л.І., Кобеляцька А.Ю.
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ ОСНОВИ БАГАТОВЕКТОРНОСТІ АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 84

Сазонова Т.О., Федірець О.В., Пучка О.Ю.
СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ 90

Толпигін О.П.
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ СТАНДАРТІВ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ 95

Турчіна С.Г., Шеіна О.В.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ У ПІДПРИЄМСТВАХ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» М. СУМИ) 103

Федірець О.В., Назаренко О.О., Диннік В.В.
ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **110**

Шумкова В.І., Третьякова Ю.В.
ДЕТЕРМІНАНТИ УПРАВЛІННЯ ЕЛЕМЕНТАМИ КОМПЛЕКСУ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ..... **116**

СЕКЦІЯ 4
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Канаш О.Є.
МІСЦЕ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО СКЛАДНИКА В БУДОВІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ..... **120**

СЕКЦІЯ 5
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Прушківська Е.В., Венгерська Н.С., Кузьменко Ю.М.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ
УРЕГУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ КОНФЛІКТІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ **128**

Самусевич Я.В., Кобушко І.В., Кравчук Я.В.
СУТНІСТЬ РЕСУРСНИХ ПЛАТЕЖІВ
ТА ЇХ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ[1] **135**

СЕКЦІЯ 6
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Коцюрубенко Г.М., Маринов Д.М.
АНАЛІЗ СТАНУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ
У ПРОЦЕСІ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ..... **142**

Маслій Н.Д., Задорожнюк Н.О., Жаданова Ю.О.
ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОЇ ЕКОСИСТЕМИ..... **148**

Могильна Л.М., Волкова К.В.
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ **152**

Stefaniv Ihor
THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL STABILITY LEVEL'S MANAGEMENT
OF THE ENTERPRISE..... **158**

Фурсова В.А., Фадеева И.Г., Боровик Л.В.
ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ:
ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ..... **163**

СЕКЦІЯ 7
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кемарська Л.Г., Шаповал А.С.
ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ:
СУТНІСТЬ, ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ..... **170**

Столярчук Г.В., Шалун І.М.
УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ НАД РУХОМ
ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ..... **176**

CONTENTS

SECTION 1
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Sisoian Mariam, Rodiona Tetyana
THE IMPACT OF EXTERNAL FACTORS ON THE REAL SECTOR DEVELOPMENT OF THE NORTHERN EUROPE NATIONAL ECONOMIES **3**

Slobodian Viktoria
MODELS OF THE ORGANIZATION OF THE CUSTOMS SERVICE OF UKRAINE DURING THE YEARS OF INDEPENDENCE: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES **8**

SECTION 2
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Hevko Viktoriia, Yaskal Ihor
E-COMMERCE IN UKRAINE: PRECONDITIONS AND OBSTACLES FOR GROWTH **13**

Kravchenko Sergey
EVOLUTION OF MODERN THEORIES OF INNOVATION **17**

Tur Olena
MODERN WORLD TRENDS OF SMALL BISINESS DEVELOPMENT **23**

SECTION 3
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bihunov-Novikov Leonid
THE PROBLEM OF MARKET EXCHANGE IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY AS A FACTOR IN THE FORMATION OF NETWORK BUSINESS STRUCTURES **29**

Bilozubenko Vladimir, Razinkova Mila, Nebaba Natalia
SETTLEMENT OPERATIONS, DOCUMENTATION AND ANALYSIS IN THE TOURISM BUSINESS **35**

Bondarchuk Liudmyla
OUTSTANDING TECHNOLOGICAL SPECIFICATIONS STORAGE STAFF-TECHNOLOGY **41**

Borovykov Oleksandr
STRATEGIC MANAGEMENT OF SOCIAL AND LABOR CONFLICTS IN UKRAINE: REGIONAL ASPECT **45**

Zos-Kior Mykola, Ilin Valerii, Kryvobik Mariia
TOOLS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE PERFORMANCE MANAGEMENT **50**

Kalinina Olha, Skachkova Iryna, Kozachok Natalya
APPLICATION OF FORSITE FOR FORECASTING THE DEVELOPMENT OF THE METALLURGICAL INDUSTRY **56**

Kornieva Natalia, Magdun Viktoria
ANALYTICAL FUNDAMENTALS OF SOLVENCY IN MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT **63**

Kuchmieiev Oleksandr
FEATURES OF PLANNING MEASURES TO ENSURE ECONOMIC SECURITY AT WHOLESALE TRADE ENTERPRISES **68**

Petrushka Tetyana, Yemelyanov Olexandr
THE EFFICIENCY OF RESOURCE PROVISION OF ENTERPRISES' ECONOMIC ACTIVITY: ESSENCE, EVALUATION INDICATORS AND DIRECTIONS OF INCREASE **73**

Polovenko Liudmyla, Merinova Svitlana
POTENTIAL AND PROSPECTS OF FACILITY MANAGEMENT IN CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY **80**

Pronkina Laura, Kobeliatska Anastasia
THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL-MANAGEMENT BASIS OF MULTI-VECTORITY OF ANTI-CRISIS ACTIVITY OF THE ENTERPRISE **84**

Sazonova Tetiana, Fedirets Oleh, Puchka Olena
SOCIO-PSYCHOLOGICAL METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE MODERN ORGANIZATION **90**

Tolpygin Oleksiy
EUROPEAN EXPERIENCE OF STANDARTIZATION TO ENHANCE THE ENERGY SAVINGS AT ENTERPRIZES: LESSONS FOR UKRAINE **95**

Turchina Svetlana, Sheina Olga
FEATURES OF INNOVATIVE ACTIVITY MANAGEMENT AT CHEMICAL INDUSTRY ENTERPRISES (CASE STUDY OF «VP POLISAN» LLC SUMY) **103**

Fedrets Oleh, Nazarenko Oleksii, Dynnik Volodymyr
FORMATION OF THE OPTIMAL PRODUCTION STRATEGY OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE **110**

Shumkova Viktoriia, Tretyakova Yuliia
DETERMINANTS OF CONTROL OF ELEMENTS OF THE ECOLOGICAL MARKETING MIX..... **116**

SECTION 4
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL
AND REGIONAL ECONOMY

Kanash Olesia
THE PLACE OF THE INTELLECTUAL COMPONENT
IN THE STRUCTURE OF HUMAN CAPITAL OF THE ORGANIZATION..... **120**

SECTION 5
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT
AND ENVIRONMENT PROTECTION

Prushkivska Emiliia, Venherska Natalia, Kuzmenko Yuliia
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ECOLOGICAL CONFLICT SETTLEMENT
IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION..... **128**

Samusevych Yaryna, Kobushko Iana, Kravchuk Yana
THE ESSENCE OF RESOURCE PAYMENTS
AND THEIR ROLE IN ENSURING STATE ENVIRONMENTAL POLICY..... **135**

SECTION 6
MONEY, FINANCES AND CREDIT

Kotsiurubenko Ganna, Marynov Dmytro
ANALYSIS OF THE STATE OF LOCAL BUDGETS
IN THE PROCESS OF FINANCIAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE..... **142**

Maslii Natalia, Zadorozhniuk Nataliia, Zhadanova Yulia
STUDY OF THE ESSENCE AND STRUCTURE OF THE FINANCIAL ECOSYSTEM..... **148**

Mohylna Liudmyla, Volkova Karina
MANAGEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF BANKING INSTITUTIONS..... **152**

Stefaniv Ihor
THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL STABILITY LEVEL'S MANAGEMENT
OF THE ENTERPRISE..... **158**

Fursova Viktoriia, Fadieieva Iryna, Borovyk Liubov
DIGITAL TRANSFORMATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE: OPPORTUNITIES
AND RISKS OF DEVELOPMENT OF DIGITALIZATION ON THE EXAMPLE
OF THE BANKING SPHERE..... **163**

SECTION 7
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Kemarska Liliya, Shapoval Anhelina
ACCOUNTS RECEIVABLE IN BUDGET INSTITUTIONS: MEANING, ORGANIZATION OF CALCULATION
AND WAYS OF THEIR IMPROVEMENT..... **170**

Stoliarchuk Hanna, Shalun Inna
IMPROVEMENT OF CONTROL ON THE MOVEMENT OF COMMODITY
AND MATERIAL VALUES ENTERPRISES BASED ON DIGITALIZATION..... **176**

Наукове видання

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

5(22) 2020

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Ю.Г. Войтюк*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Засновник:
Класичний приватний університет
Адреса редакції журналу: вул. Жуковського, 70-б, каб. 219,
м. Запоріжжя, Україна, 69002
Відповідальний секретар: Трохимець Олена Іванівна
E-mail: journal@pev.kpu.zp.ua
Телефон: +38 (095) 369-23-67