



ВІСНИК

**ЧЕРКАСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ БОГДАНА
ХМЕЛЬНИЦЬКОГО**

BULLETIN

**OF THE CHERKASY
BOHDAN KHMELNYTSKY
NATIONAL UNIVERSITY**

**Серія
ЕКОНОМІЧНІ
НАУКИ**

**Series
ECONOMIC
SCIENCES**

Випуск 2. 2020

Issue 2. 2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2
ISSN 2707-5036 (Print)

ВІСНИК
ЧЕРКАСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО

Серія
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

BULLETIN
OF THE CHERKASY
BOHDAN KHMELNYTSKY
NATIONAL UNIVERSITY

ECONOMIC SCIENCES

ВИПУСК 2. 2020
ISSUE 2. 2020

Черкаси, 2020
Cherkasy, 2020

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач –
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького.
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 16161-4633ПР від 11.12.2009.
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 23902-13742Р від 11.05.2019.

Журнал розрахований на економістів, викладачів, науковців, аспірантів, студентів.

Журнал входить до «Переліку наукових фахових видань України категорії «Б», в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора наук і кандидата наук (доктора філософії) згідно з Наказом МОН України від 15 жовтня 2019 року № 1301 (додаток 8).

Випуск № 2 (2020) наукового журналу «Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія «Економічні науки» рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького (протокол № 7 від 20.05.2020 року).

*Журнал індексується в міжнародних наукометричних базах **Index Copernicus (ICV 2018 = 83,47); Ulrichsweb (Ulrich's Periodicals Directory); CiteFactor**; реферується Українським реферативним журналом «Джерело» (засновники: Інститут проблем реєстрації інформації НАН України та Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського), індексується Google Scholar.*

Редакційна колегія:

Кирилюк Є.М., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького (головний редактор); Зачосова Н.В., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького (відповідальний секретар); Прошаликіна А.М., к.е.н., доц., ЧНУ ім. Б. Хмельницького (відповідальний секретар); Андрусак В.М., к.е.н., доц., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Бабіна Н.О., к.е.н., доц., КНУТД; Буряк Р.І., д.е.н., доц., НУБІП України; Волейшо Я., д.е.н., проф., Державна вища професійна школа ім. Президента Станіслава Войцеховського в Каліші (м. Каліш, Польща); Врубель Ю., д.е.н., проф., Природничо-гуманітарний університет у Седльце (м. Седльце, Польща); Денисенко В.С., к.ф.-м.н., доц., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Єфіменко Н.А., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Живко З.Б., д.е.н., проф., ЛДУВС; Зось-Кіор М.В., д.е.н., проф., ПДАА; Кирилюк І.М., к.е.н., доц., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Клочан В.В., д.е.н., проф., МНАУ; Краус Н.М., д.е.н., проф., КУ ім. Б. Грінченка; Кукурудза І.І., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Назаренко С.А., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Пасека С.Р., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Прямухіна Н.В., д.е.н., доц., ВНАУ; Пузіков В.В., д.е.н., проф., Білоруський державний університет (м. Мінськ, Білорусь); Сацевич В., доктор філософії, проф., Університет ім. Макмастера (McMasterUniversity) (м. Гамільтон, Канада); Соловйов В.М., д.ф.-м.н., проф., КДПУ; Черевко О. В., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Шевченко А.М., к.е.н., доц., ЧДТУ; Шпильова В.О., д.е.н., проф., Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет».

За дотримання права інтелектуальної власності, достовірність матеріалів та обґрунтування висновків відповідають автори.

Адреса редакційної колегії:
18031, Черкаси, бул. Шевченка, 81
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, к.406
e-mail: etime.cnu@gmail.com

З електронною версією журналу можна ознайомитися за адресою: <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua>

**Founder, editorial, publisher and manufacturer –
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy.**

State registration certificate: KV No. 16161-4633PR dated 11.12.2009.

State registration certificate: KV No. 23902-13742R dated 11.05.2019.

This journal is meant for economists, teachers, researchers, postgraduates and students.

Journal is entered into the «List of scientific professional editions of Ukraine of category «B» in which results of dissertational researches in competition for scientific degrees of doctor of science and candidate of science (PhD) may be published by a Decree of MES of Ukraine dd 15.10.2019 № 1301 (Annex 8).

Issue № 2 (2020) of the scientific journal «Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky national university. Economic sciences» is recommended for publication and dissemination through the Internet by the Academic Council of Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy (protocol number 7 dated 20.05.2020).

*The journal are indexed in an international scientific and metric databases **Index Copernicus (ICV 2018 = 83,47)**; **Ulrichsweb (Ulrich's Periodicals Directory)**; **CiteFactor**; is referenced by the Ukrainian abstract journal "Dzherelo" (founders: the Institute of Information Recording Problems of the National Academy of Sciences of Ukraine and Vernadsky National Library), is indexed in Google Scholar.*

Editorial board:

Kyryliuk Ye., Doctor of Economic Sciences, Professor (Editor in Chief); Doctor of Economic Sciences, Professor Zachosova N. (executive secretar); Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Proshchalykina A. (executive secretar); Andrusyak V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Babina N., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Buryak R., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; Voleisho Ya., Doctor of Economic Sciences, Professor (Poland); Vrubel Yu., Doctor of Economic Sciences, Professor (Poland); Denysenko V., Candidate of Physics and Mathematics Sciences, Associate Professor; Yefimenko N., Doctor of Economic Sciences, Professor; Zhivko Z., Doctor of Economic Sciences, Professor; Zos-Kior M., Doctor of Economic Sciences, Professor; Kyryliuk I., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Klochan V., Doctor of Economic Sciences, Professor; Kraus N., Doctor of Economic Sciences, Professor; Kukurudza I., Doctor of Economic Sciences, Professor; Melnychenko O., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; Nazarenko S., Doctor of Economic Sciences, Professor; Pasyeka S., Doctor of Economic Sciences, Professor; Pryamukhina N., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; Puzikov V., Doctor of Economic Sciences, Professor (Belarus); Satzewich V., Ph.D., Professor (Canada); Soloviov V., Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Professor; Cherevko O., Doctor of Economic Sciences, Professor; Shevchenko A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Shpyliova V., Doctor of Economic Sciences, Professor.

The authors are responsible for the observance of the intellectual property right, for the reliability of the materials and for the substantiation of the conclusions.

Editorial office address:

18031, Cherkasy, Shevchenko Blvd., 81
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy, ap.406
e-mail: etime.cnu@gmail.com

All electronic versions of articles are available on the website edition <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua>

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

GLOBALIZATION AND INTEGRATION PROCESSES

UDC 331.5

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-4-15

ORLOVA-KURILOVA Olga

PhD (Economics), Associate Professor,
Luhansk National Agrarian University,
Starobilsk, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8382-8070>
orlovakur73@gmail.com

HNATENKO Iryna

PhD (Economics), Associate Professor,
Kyiv National University of Technologies and
Design, Kyiv, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0254-2466>
q17208@ukr.net

KUKSA Ihor

Dr. Sc. (Economics), Professor,
Luhansk National Agrarian University,
Starobilsk, Ukraine
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-8486-2473>
igor.kuksa.23@gmail.com

RUBEZHANSKA Viktoriia

PhD (Economics),
Luhansk Taras Shevchenko National University,
Starobilsk, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8047-4000>
rubezhiik@gmail.com

EMPLOYMENT AND INNOVATION: THE EXPERIENCE OF UKRAINE AND THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

The development of a knowledge-based economy is a powerful impetus for structural changes in the labor market that are associated with the intensive diffusion and introduction of innovation into production processes. In this regard, the necessary condition for the stable functioning of the economic system is the adaptation of public relations in the field of employment to the requirements of the market of innovative technologies. The purpose of this article is to develop a universal model of state regulation of employment transformation in the context of innovative economic development, taking into account the experience of conducting employment policy of Ukraine and EU countries. Accordingly, the objectives of the study are: to consider the theoretical aspects of employment transformation in an innovative economy; to compare key indicators reflecting the level of innovative employment of the population in Ukraine and the EU countries; to propose recommendations for the creation of a universal model of state regulation of the employment transformation under the influence of innovation. The practical significance of the recommendations made in the study results from the possibility of their use in the process of public policy development, which contains specific measures and directions of improving public relations in the labor market in the context of innovation employment transformation.

Keywords: *innovation, innovative employment, traditional employment, employment transformation.*

Introduction. Currently, qualitative structural changes related to the intensive diffusion and introduction of innovations into production processes are ongoing. At the same time, the use of innovative technologies is a prerequisite for economic growth, increased productivity and competitiveness of products. In its turn, economic growth enables economic actors to invest in knowledge intensive technologies and human capital development by expanding opportunities for the emergence of new products and technologies.

Accordingly, effective development of the economy implies the adaptation of public relations in the sphere of employment of the population to the requirements which are put forward by the market of innovative [1, p.489]. In order to ensure the high level of effectiveness of this adaptation, it is important to understand both the essence of employment transformation under the influence of innovation and the causal relationship between its conditions of origin and forms of manifestation.

Literature review. The scientific studies of many scientists is devoted to research of influence of innovations on transformation of employment of the population in the country and to peculiarities of formation of innovative employment. Thus, L. Yemelyanenko [2] examined the specifics of the formation and peculiarities of state regulation of innovative employment in Ukraine, identified the main consequences of the impact of innovation on the Ukrainian economy. The scientific work of

N. Gavkalova and A. Zolenko [3] is devoted to the development of a methodological approach to determining the degree of activation of innovative labor among the employed population of Ukraine, which is an important condition for socio-economic development of the country. D. Pařová and M. Vejačka [4] study the main factors influencing the formation of innovative employment in EU countries. The Ch. Obunike and A. Udu [5] scholarly article addresses the relationship between technological innovation and employment growth, sales, enterprise size and market share, as exemplified by the small firms in Lagos.

The existence of a link between periods of crisis, depression and employment was found by C. Freeman [6], who believed that high unemployment and low wages determined the state's need to find "ways to stimulate technical innovations", to ensure their combination with social innovation. The problems of cyclical development of the market system, as well as the factors that support scientific progress and economic growth, were given attention by J. Schumpeter [7], who considered cyclicity as a pattern of economic growth caused by the introduction of innovations into entrepreneurship on the basis of the active activity of innovators, inventions and ideas. D. De Clercq, D. Dimov and I. Belausteguigoitia [8] investigated the impact of unfavorable working conditions on innovative behavior of innovators and found that work overload has a negative effect on the development of innovative ideas, but this effect is attenuated by greater knowledge sharing and interpersonal harmony. J. McCartney and P. Teague [9] reviewed a number of studies to determine the impact of innovative workplace transformations on the employment structure of innovative enterprises in the Republic of Ireland. M. Freel [10], based on a survey of West Midlands businesses, identifies the skills of workers required to develop and innovate in the manufacturing process, namely advanced technical skills and marketing competencies.

In paying tribute to the conducted research, it is worth noting the need to focus more on solving the problem of forming an effective system of state regulation of transforming the employment of the population under the influence of the introduction and use of innovations in the production process of enterprises.

The purpose of the article is to develop a universal model of state regulation of employment transformation in the context of innovative economic development, taking into account the experience of conducting employment policy of Ukraine and EU countries.

Results and discussion. In the conditions of innovative economy under the influence of technoeconomic transformations, the infrastructure of economic entities, which are more oriented towards the production of innovative products, changes. In this regard, the nature of the social consequences associated with the introduction of innovative technologies necessitates the interdependence between economic cycles and the employment structure of the population.

Transformation of employment, as well as technological progress, occurs throughout the historical development, which can be a natural component of changing economic cycles. At the same time, the transition to an information society with the further formation of a knowledge economy based on the widespread use of innovative technologies narrows the time frame of the development cycle, which is reflected in the pace of population employment transformation.

According to many representatives of economic science, economic development is a cyclical process characterized by the constant change of the periods of rise and fall, differing in duration, length and depth. In the traditional sense, the economic cycle is the periods of rise and fall of production, which occur in the economy and change each other, accompanied by changes in the nature of industrial relations and related socio-economic relations. There are four phases in the economic cycle: growth, recession, revival and depression. In this case, the new economic cycle starts from the lowest point of production activity and ends with the next lowest point.

For a more objective understanding of the nature of transformation processes in employment, it is advisable to give a general description of the phases of the economic development cycle and their socio-economic consequences (Table 1).

In view of the above mentioned, it can be noted that the development of innovative technologies forms a social order for bringing the employment of the population into qualitative and quantitative conformity with the new technical and economic conditions. Obviously, the lag in the employment

transformation from the formation of a particular phase of the economic cycle leads to a shortening of the period of growth and prolongation of the recession period, which is due to institutional constraints in the realization of the innovative potential of labor resources due to the irrelevance of the relevant forms of employment.

Table 1

Employment transformation under the influence of conditions of innovative development of economy

Phase of the economic cycle	Innovative development	Employment transformation
Revival	Complex restructuring of the economy due to the accumulated potential of previous cycles, increasing investments in means of production and human capital.	Formation of new forms of employment as a result of introduction of innovative technologies in production processes. Socio-economic aging of the existing relations of the labor organization is shaped by the demand for the implementation of socio-economic transformations in the labor market and the introduction of social innovations. The lag in social policy pace with the pace of innovation leads to an increase in shady employment.
Growth	Active introduction of new technologies into the production process. The entrepreneurial activity is dominated by the focus on satisfying the market with modern goods, which causes a high level of investment in production. The transition to the production of new, more technological products creates the demand for quality restructuring of technological infrastructure.	The rate of employment transformation is the highest, which is connected with the growth of labor productivity, which increases the need for social and legal adaptation of the new formed forms of employment.
Recession	A sharp decline in investment in production assets. Shifting investor interests toward investing in more liquid industries. The growth of speculative struggles in the financial markets.	Impairment of existing social and labor relations that is accompanied by inefficient production and rising hidden unemployment. Decrease in investment in human capital development.
Depression	Outdated technologies are not capable of providing socio-economic development. Investments are moving into the formation of structural innovations.	Decrease in well-being of the population and increase of social tension, in connection with increase of unemployment rate as well. Formation of prerequisites for the emergence of new forms of employment and work organization.

Source: authors' own compilation.

In this regard, employment can both enhance and weaken economic development. Therefore, the shortening of the time period between the economic cycle and the transformation of employment determines the need to build an effective socio-economic mechanism capable of accumulating a critical mass of innovative technologies, manpower and economic entities that ensure the development and implementation of innovations, in order to carry out a qualitative upgrade of production processes. It follows that an important prerequisite for understanding the nature of employment transformation at different stages of innovative development is the distinction of its quantitative and qualitative aspects with the further identification of the degree of their economic importance.

Quantitative changes in employment in the context of innovative economic development include: increasing employment in non-productive sectors of the economy with the simultaneous outflow of labor from the branches of material production; increasing the number of jobs in the non-governmental sector; increase in the number of self-employed in the labor market, etc. Qualitative changes in employment are reflected in the development of the entrepreneurial sector in key sectors of the economy, the growth of labor productivity, the spread of tendencies related to the flexibilisation of labor legislation, etc [11, p.234].

We believe that in order to gain a deeper understanding of the nature of population employment transformation, it is advisable to distinguish between such concepts as "traditional employment" and

"innovative employment". Thus, the accelerated development of industrial complexes has led to an increase in the demand for workers able to perform labor activities in the context of conveyor production within the appropriate forms of labor organization and employment. As a result, socio-economic phenomena such as the increase in the number and influence of trade unions have taken effect; work at one employer, protection of the employee's interests by the norms of social and labor legislation, etc. The transition to post-industrial society on the basis of scientific and technological progress has shaped the socio-economic conditions for the rapid expansion of flexible industries with a narrow specialization, related by the outsourcing. In today's economic environment, the involvement of traditional large industrial enterprises in the formation of the national product, which provides the main demand for traditional employment, leading to the emergence of non-standard employment and reducing the number and role of "traditional" workers in the economy. In general, the differences between traditional and innovative employment are presented in Table 2.

Table 2**Characteristic features of "traditional" and "innovative" employment**

Traditional employment	Innovative employment
work at one employer	work for different customers
labor activity is carried out on the means of production of the employer	the formation of mixed industries in which the employee partially or wholly uses his means of production
long-term or permanent employment contracts with some subordination to the parties	term civil contracts, the subject of which is to achieve a certain result on the basis of equality of the parties
a uniform distribution of workload over a period of time	the employee independently manages his time depending on the situation
the work of trade unions and labor law are aimed at protection of such traditional values as pension, social and medical insurance, etc.	reducing the influence of trade unions on the activities of enterprises and organizations, liberalization of labor legislation
strict regulation of work responsibilities and standards of behavior within production processes and corporate culture	change of traditional corporate culture, deregulation of labor relations leading to the development of internal and external labor mobility
rigid framework of labor organization, depending on the specialization of production	the de-standardization of professional boundaries, which leads to functional flexibility of the employee and polyvalent specialization
the predominance of material incentives and the need of the employee for guarantees that provide confidence in the future, safe and comfortable working conditions, movement on the career ladder	shift of employee's interests towards development and self-expression, as well as horizontal labor mobility
high demand for graduates with secondary or higher education	the focus of enterprises on the formation of individual orders for specialist training
stable wages	the use of flexible forms of remuneration
material production as the dominant line of work	diversification of production, which is manifested in the expansion of services
priority in compliance with corporate norms and requirements within the existing labor hierarchy of personnel	focus on the development of innovative behavior, which takes into account the characteristics of each employee and stimulate non-standard thinking

Source: authors' own compilation.

As it can be seen from Table 2, in the new socio-economic conditions a person is assigned a role, not so much as a subject of work activity within the allotted workplace, but a mobile carrier of intellectual capital, the key function of which is the implementation of innovative activity.

Taking into account the nature of socio-economic tendencies, it is possible to establish the formation of a gap between the pace of innovative development, employment transformation and the ability of society to adapt to the innovative economy. Thus, the increase in population and the increase in innovation activity, which is manifested in the growth of productivity of business entities, is naturally reflected in the level of remuneration due to increased competition in the labor market. This forms an independent trend that changes the socio-economic relations built on the middle class dominance in the social fabric of developed countries.

Based on the above, it should be noted that social relations of employment under the influence of scientific and technological progress are transformed into a new innovative state, in which labor resources act as carriers of knowledge. Accordingly, innovative employment is a system of social relations concerning the inclusion of labor resources in the knowledge-intensive production processes of development of their innovative potential and stimulation of innovative behavior, which are built on the background of the emergence of new forms and types of social production [12, p.182].

Employment transformation in Ukraine is prone to complexity and uneven development. At the same time, transformational processes take place in the conditions of reducing the reproduction of the workforce, the decline in the living standard, which in the aggregate has a negative impact on the efficiency of the labor resources use.

According to the surveys of the Ukrainian labor market of the State Statistics Committee of Ukraine in 2018, the number of economically active population of Ukraine aged 15-70 years was equal to 17939.5 thousand people (working age, respectively - 17296.2 thousand people), which amounted to 42.36 % relative to the total population of Ukraine. At the same time, the dynamics of economically active population aged 15-70 over the last eight years has tended to decrease steadily. In particular, in 2018 relative to 2011, the economically active population aged 15-70 years decreased by 18.67% (working age, respectively, by 14.58%). Overall, 57.1% of people aged 15-70 were employed in the labor market of Ukraine in 2018, and the unemployment rate in the relevant age group reached 8.8% [13].

To date, there is a fairly high level of hidden unemployment in Ukraine, while at the same time high demand for labor, which is explained by institutional problems in the labor market which lead to a discrepancy between the qualitative characteristics of labor resources and the existing demand in the labor market. The consequence of increased hidden unemployment is the exit of labor relations beyond the limits of the legislation into the shadow economy. However, the return of unemployed people from the shadow labor market to the real economy is quite difficult.

The destabilizing factors in the functioning of the labor market should be considered gradual overcoming of the slowdown in production, structural deformation and the destruction of economic ties in the economic system. The volatility of the economic environment and the state of the labor market have been reflected in the outflow of Ukrainian citizens abroad in search of work.

In order to determine the current employment situation of the population of Ukraine regarding the trajectory of employment transformation, it is advisable to compare the labor market indicators with the most developed, innovation-oriented EU countries.

It should be noted that the employment rate in the EU countries is very different. For example, in 2018 Sweden was the leader in the highest employment rate (the employment rate was 82.4%). The average employment rate in the EU, which was 73.2%, was exceeded by seventeen EU Member States. Outsiders from the employment rate were Croatia Greece (employment rate was 65.2%), Italy (63.0%), Greece (59.5%) [14].

The employment rate in Ukraine, which equaled 57.1% over the study period, is similar with the above outsiders Greece and Italy (Fig. 1).

An important indicator that reflects the current state of the labor market is the Human Development Index - a summary of achievements in key areas of human development, including: life expectancy and health; access to information; living standard. This indicator is used by the United Nations in the framework of the Development Program and is published in Human Development Reports. According to this indicator, in 2018, Ukraine is far behind the developed EU countries. With an average of 0.90 in developed countries, it is 0.75 in Ukraine [15].

It is also advisable to use World Bank data on business conduct in different countries for benchmarking. In the ranking of Ease of Doing Business Ukraine is lagging behind the innovative countries, which also include the EU countries, by almost 60 positions, ranking the 64th position in 2019, which significantly complicates the opportunities for job creation in innovative sectors of the economy, development of self-employment people [16].

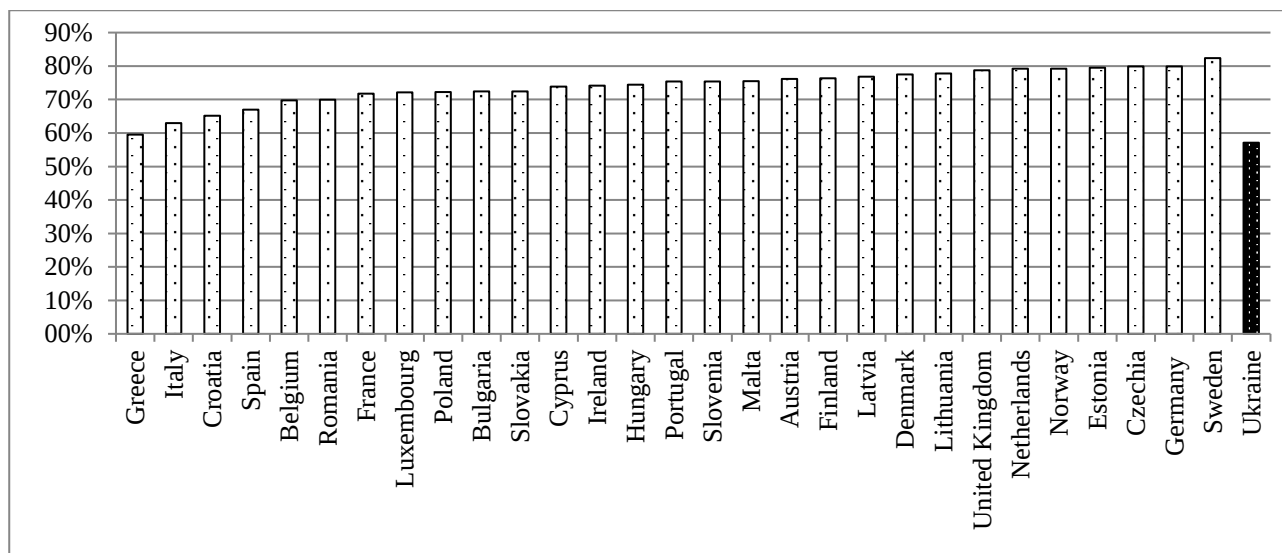


Fig. 1. Employment rates in the EU and Ukraine in 2018

Source: built by authors on the data basis [14]

Thus, the Ukrainian economic system is far from establishment of innovative employment. It can be noted that at present in Ukraine traditional relations concerning the organization of work are withering away and a social request is being formed for their adaptation to the modern conditions of the market of innovative technologies. At the same time, the developed EU countries have overcome this stage and are now completing the process of adaptation of the labor market to innovative development (Fig. 2).

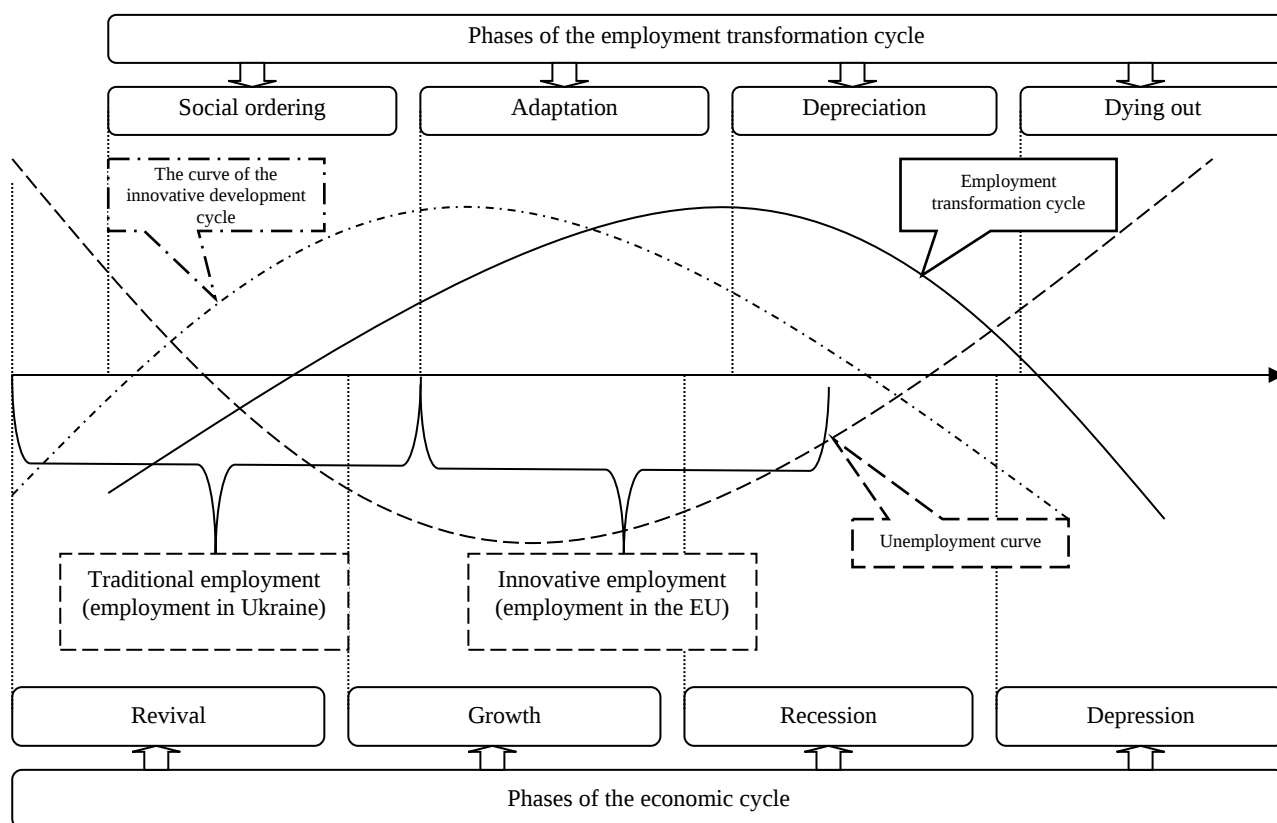


Fig. 2. The trajectory of employment transformation of the population of Ukraine and EU countries

Source: authors' own compilation.

We believe that the universal model of state regulation of employment transformation in the conditions of innovative economic development should reflect the main measures for increasing the

level of innovative employment, taking into account the positive experience of conducting employment policy in the leading EU countries. This model can be used both in countries with low employment rates (such as Ukraine) and in highly developed innovation-oriented countries (such as, for example, the leading EU countries).

A closer look will be taken at the features of employment policy in EU countries. Thus, the basis of the European employment policy is the support and development of innovative activity of economic entities and labor resources as a condition for maintaining competitiveness. In this regard, much of the attention of politicians is focused on providing material assistance in research and development. In order to counteract the negative social consequences associated with the employment transformation, programs are being actively implemented in the European Union aimed at finding a balance between labor and business interests in the use of non-standard forms of employment. The strategy of flexible security or Flexicurity is of particular interest, which can be defined as the Comprehensive Flexibility and Security strategy in the labor market.

This strategy provides for freedom of trade union activity while maintaining the prerogative of the employer to manage employment and to distribute labor, including the right to release labor resources, depending on the market situation. The resource for this strategy is shaped by a rigid fiscal policy that sets a flexible tax scale. Thus, the essence of Flexicurity is that labor, paying high taxes, receives the necessary guarantees of their social security in the event of dismissal. The high level of financial support for unemployment provides confidence in the possibility of finding a new job in the short term. In this case, the budgetary and regulatory mechanisms of state influence are quite flexible in responding to changes that are taking place.

In addition, in 2010, a new set of integrated principles was adopted that underpinned the Europe 2020 strategy. Today, flexicurity is a key element of the Employment Guidelines and the European Employment Strategy. An analysis of this strategy has shown that it is not aimed at flexibilisation of the labor market, but at the same time does not exclude it. In fact, the social withering away of perpetual employment contracts is recognized. In this regard, the main focus is on increasing labor mobility and developing their talents, as well as on self-employment.

The current models of functioning of the labor market in the EU strongly suggest that although the national labor market remains a tool for generating labor supply and demand for its quality, overcoming the imbalance of supply and demand is impossible without government intervention. In today's world, the state and business have to make considerable efforts to bring the national workforce into line with the requirements of the current stage of economic development, relying on the combination of high quantitative labor market flexibility with high levels of social protection, income protection and employment. This means the timeliness and sufficiency of the measures taken under the European employment policy.

Positive experience of European countries in the issues of employment adaptation should be adopted and implemented in the practice of socio-economic regulation in Ukraine. At the same time, taking into account qualitative and quantitative differences, it is necessary to adapt the measures of European employment policy to the conditions of the Ukrainian labor market in transition. In this regard, we consider it appropriate to take the following measures:

- to establish effective dialogue between labor resources and their associations, public authorities and employers to modernize the legal framework to regulate relationships regarding non-standard employment. This will reduce social tensions by ensuring social security of labor resources, taking into account the interests of the employer;
- to develop the labor market infrastructure through creation of specialized funds that provide targeted funding for active employment programs. It is advisable to build the work of these funds in cooperation with regional state authorities and public employment services;
- some positive effect can be expected from the application of practices of co-financing active employment programs by regions when receiving funds from the state budget or funds;
- to expand the number of implementing organizations promoting employment and developing social partnerships;

- to take measures to improve the efficiency of trade unions work;
- to take over the practice of developing continuing education in the workplace, aimed at developing innovative behavior through co-financing educational programs implemented at the level of business entities.

Thus, the use of European experience implies updating the existing institutional model in the labor market in Ukraine or in the other country under study, and reorienting it to the development of innovative labor activity.

We believe that modern employment policy should be multidimensional in nature, take into account the interests of different participants in the labor market and coordinate their development in the strategic direction of socio-economic development. In this regard, the effectiveness of government regulation of the population employment transformation under the influence of innovation depends largely on the ability to predict and actively manage the transformation processes in the labor market in different periods of the innovation cycle development (Fig. 3).

Therefore, it is advisable to differentiate occupied labor resources by belonging to certain sectors of the economy with appropriate levels of innovative development for further socio-economic regulation.

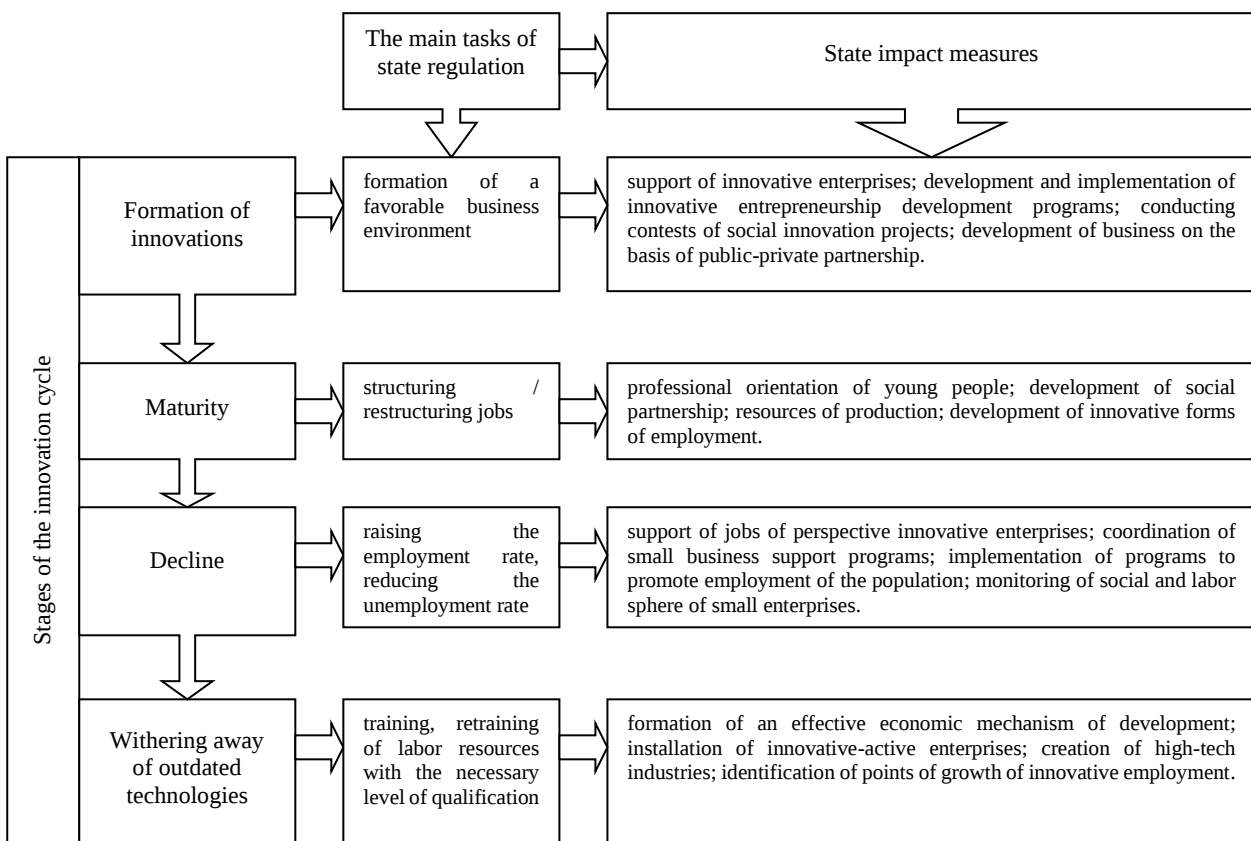


Fig. 3. Universal model of state regulation of employment transformation in conditions of innovative economic development

Source: authors' own compilation.

At the stage of innovation formation, the most important is to create a favorable environment for the development of social entrepreneurship [17]. Measures of state influence can be: holding competitions of regional social innovation projects; involvement of the private sector in the social sphere through the implementation of specialized programs for the development of social entrepreneurship aimed at building effective mechanisms for public-private partnerships, reducing the tax burden, including through the gradual reduction of contributions to social funds. It is important to support innovative businesses and businesses that use the work of vulnerable people. At the same time, in order to overcome the negative effects of the processes related to the growth of the shadow employment, it is

necessary to simultaneously strengthen the interaction between different supervisory bodies in order to obtain objective information on violations of the requirements of labor legislation by enterprises and to take measures aimed at easing the conditions of organization employment for business.

At the maturity stage of the innovation cycle, it is important to effectively structure and restructure jobs throughout the division of labor; to keep up-to-date professional orientation of new generations of labor resources in the areas of work in perspective sectors of the economy; to provide the necessary resources for production processes.

At the recession stage, special attention should be given to passive employment policy measures to reduce social tension. Priority in pursuing an active employment policy should be given to a policy aimed at preserving jobs in those enterprises and in those sectors of the economy that have prospects for development at the next stage of economic cycle growth. The policy of artificially curbing unemployment growth in unpromising sectors of the economy should also be abandoned, while avoiding massive and uncontrolled reduction of labor resources.

At the stage of withering away of outdated technologies it is advisable to implement private-state programs aimed at training and retraining of labor resources, promotion of employment. The need to create an effective socio-economic mechanism aimed at job creation through regulation of prices for public services and taxes for small innovative enterprises is foregrounded. This provides for:

- determining the points of intense economic growth, the impact on which will ensure the formation of innovative employment;
- organization of efforts consolidation of economic activity participants by establishing horizontal economic ties between them in order to further clusterization of innovative industries;
- ensuring the modernization of economic entities in logistical and organizational terms, in order to form the basis for further innovative growth.

Thus, the proposed universal model of state regulation of employment transformation in the conditions of innovative development of economy can be used in the process of developing an effective state employment policy, which will contain specific measures and directions of improvement of public relations in the labor market, aimed at establishing relationships between the labor markets entities in order to adapt them to the new conditions of technical and economic development by improving the types and forms of labor activity, use and development of the potential of labor market actors.

Conclusions. The study found that building an effective employment policy in the face of uneven innovation development of the economy determines the need to choose a configuration of rules and regulations that could provide a compromise between the necessary flexibility of the labor market and the level of protection of labor resources.

Therefore, employment policy should be correlated with changes taking place in the labor market with a concerted mix of socio-economic, organizational and regulatory measures. This determines the need to update the existing social and labor relations to the existing challenges of the economy and to seek a new balance of interests between workers, employers and the state, including through the legalization of new forms of social work in innovative sectors of the economy and the international practice of overcoming the negative consequences of transformation.

References (in language original)

1. Kuksa I., Shtuler I., Orlova-Kurilova O., Hnatenko I., Rubezhanska V. Innovation cluster as a mechanism for ensuring the enterprises interaction in the innovation sphere. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2019. Vol. 41 (4). P. 487-500. URL: <https://doi.org/10.15544/mts.2019.39> (дата звернення: 03.03.2020).
2. Ємельяненко Л. Формування та регулювання новітніх форм зайнятості в Україні. *Український соціум*. 2015. №1. С. 82-91.
3. Gavkalova N., Zolenko A. Analysis of the degree of innovative labor activization of the employed population of Ukraine. *Development Management*. 2019. Vol. 17(3). P. 68-74. URL: [https://doi.org/10.21511/dm.17\(3\).2019.06](https://doi.org/10.21511/dm.17(3).2019.06) (дата звернення: 03.03.2020).
4. Pařová D., Vejačka M. Analysis of Employment in EU According to Europe 2020 Strategy Targets. *Economics and Sociology*. 2018. Vol. 11(3). P. 96-112. URL: <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2018/11-3/6> (дата звернення: 03.03.2020).

5. Obunike Ch., Udu A. Technological innovativeness and growth: a study of small scale manufacturing firms in Lagos State. *Economics of Development*. 2018. Vol. 17. P. 39-53. URL: [https://doi.org/10.21511/ed.17\(4\).2018.05](https://doi.org/10.21511/ed.17(4).2018.05) (дата звернення: 03.03.2020).
6. Freeman C. The economics of industrial innovation. Psychology Press Ltd., 1997. 287 p.
7. Schumpeter J. Capitalism, Socialism, and Democracy. Allen and Unwin (Publishers) Ltd., 1976. 453 p.
8. De Clercq D., Dimov D., Belausteguigoitia I. Perceptions of Adverse Work Conditions and Innovative Behavior: The Buffering Roles of Relational Resources. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2016. Vol. 40 (3). P. 515–542. URL: <https://doi.org/10.1111/etap.12121> (дата звернення: 03.03.2020).
9. McCartney J., Teague P. The use of workplace innovations in Ireland: a review of the evidence. *Personnel Review*. 2004. Vol. 33 (1). P. 81-109. URL: <https://doi.org/10.1108/00483480410510633> (дата звернення: 03.03.2020).
10. Freel M. Where are the skills gaps in innovative small firms? *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 1999. Vol.(3). P. 144-154. URL: <https://doi.org/10.1108/13552559910371095> (дата звернення: 03.03.2020).
11. Kuksa I., Hnatenko I., Orlova-Kurilova O., Moisieieva N., Rubezhanska V. State regulation of innovative employment in the context of innovative entrepreneurship development. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2019. Vol. 41(2). P. 228-236. URL: <https://doi.org/10.15544/mts.2019.19> (дата звернення: 03.01.2020).
12. Hnatenko I., Rubezhanska V., Parchomenko O. Formation of the potential of innovative enterprise by improvement of labor market infrastructure. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 3(71). С. 179-184.
13. Державна служба статистики України (офіційний сайт). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2020).
14. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Unemployment_statistics_and_beyond (дата звернення: 03.01.2020).
15. United Nations Development Programme "Human development reports". URL: <http://www.hdr.undp.org/en/countries> (дата звернення: 03.01.2020).
16. The World Bank data. The Doing Business project. URL: <https://www.doingbusiness.org> (дата звернення: 03.01.2020).
17. Орлова-Курилова О. Детермінанти інноваційної діяльності в умовах системної кризи. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2017. № 25 (Ч. 1). С. 186–189. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_25/1/42.pdf (дата звернення: 03.04.2020)

References

1. Kuksa I., Shtuler I., Orlova-Kurilova O., Hnatenko I., Rubezhanska V. (2019). Innovation cluster as a mechanism for ensuring the enterprises interaction in the innovation sphere. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 41 (4), 487-500. Retrieved from: <https://doi.org/10.15544/mts.2019.39> (Accessed: 03.03.2020).
2. Yemel'yanenko L. (2015). Formation and regulation of the newest forms of employment in Ukraine. *Ukrainskyi sotsium [Ukrainian Society]*, 1, 82-91. (in. Ukr.).
3. Gavkalova N., Zolenko A. (2019). Analysis of the degree of innovative labor activization of the employed population of Ukraine. *Development Management*, 17(3), 68-74. Retrieved from: [https://doi.org/10.21511/dm.17\(3\).2019.06](https://doi.org/10.21511/dm.17(3).2019.06) (Accessed: 03.03.2020).
4. Pařová D., Vejačka M. (2018). Analysis of Employment in EU According to Europe 2020 Strategy Targets. *Economics and Sociology*, 11(3), 96-112. Retrieved from: <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2018/11-3/6> (Accessed: 03.03.2020).
5. Obunike Ch., Udu A. (2018). Technological innovativeness and growth: a study of small scale manufacturing firms in Lagos State. *Economics of Development*, 17, 39-53. Retrieved from: [https://doi.org/10.21511/ed.17\(4\).2018.05](https://doi.org/10.21511/ed.17(4).2018.05) (Accessed: 03.03.2020).
6. Freeman C. (1997). The economics of industrial innovation. Psychology Press Ltd., 287 p.
7. Schumpeter J. (1976). Capitalism, Socialism, and Democracy. Allen and Unwin (Publishers) Ltd., 453 p.
8. De Clercq D., Dimov D., Belausteguigoitia I. (2016). Perceptions of Adverse Work Conditions and Innovative Behavior: The Buffering Roles of Relational Resources. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40 (3), 515–542. Retrieved from: <https://doi.org/10.1111/etap.12121> (Accessed: 03.03.2020).
9. McCartney J., Teague P. (2004). The use of workplace innovations in Ireland: a review of the evidence. *Personnel Review*, 33 (1), 81-109. Retrieved from: <https://doi.org/10.1108/00483480410510633> (Accessed: 03.03.2020).

10. Freel M. (1999). Where are the skills gaps in innovative small firms? *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 3, 144-154. Retrieved from: <https://doi.org/10.1108/13552559910371095> (Accessed: 03.03.2020).
11. Kuksa I., Hnatenko I., Orlova-Kurilova O., Moisieieva N., Rubezhanska V. (2019). State regulation of innovative employment in the context of innovative entrepreneurship development. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 41(2), 228-236. Retrieved from: <https://doi.org/10.15544/mts.2019.19> (Accessed: 03.01.2020).
12. Hnatenko I., Rubezhanska V., Parchomenko O. (2019). Formation of the potential of innovative enterprise by improvement of labor market infrastructure. *Problemy systemnogo pidxodu v ekonomici* [Problems of systematic approach in economy], 3(71), 179-184.
13. State Statistics Service of Ukraine (2018). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed: 03.01.2020).
14. Eurostat. (2018). Retrieved from: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Unemployment_statistics_and_beyond (Accessed: 03.01.2020).
15. United Nations Development Programme "Human development reports". (2019). Retrieved from: <http://www.hdr.undp.org/en/countries> (Accessed: 03.01.2020).
16. The World Bank data. The Doing Business project. (2019). Retrieved from: <https://www.doingbusiness.org> (Accessed: 03.01.2020).
17. Orlova-Kurilova O. (2017) Determinants of innovation activity in a systemic crisis. *Naukovij visnik Hersons'kogo derzhavnogo universitetu* [Scientific Bulletin of Kherson State University]. 25, 186–189. (in. Ukr.).

**ОРЛОВА-КУРИЛОВА Ольга
Володимирівна**

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
права, статистики та економічного аналізу,
Луганський національний аграрний
університет, м. Старобільськ, Україна

КУКСА Ігор Миколайович

д.е.н., професор,
завідувач кафедри обліку, фінансів та
інформаційних технологій,
Луганський національний аграрний
університет,
м. Старобільськ, Україна

ГНАТЕНКО Ірина Анатоліївна

к.е.н., доцент,
докторант кафедри підприємництва та
бізнесу,
Київський національний університет
технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

РУБЕЖАНСЬКА Вікторія Олегівна

к.е.н.,
старший викладач кафедри фінансів, обліку
та банківської справи,
Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка,
м. Старобільськ, Україна

ЗАЙНЯТІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ: ДОСВІД УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Проблема. Використання інноваційних технологій виступає умовою для економічного зростання, збільшення продуктивності праці та конкурентоспроможності продукції. У свою чергу, економічне зростання, розширюючи можливості для появи нової продукції і технологій, дозволяє суб'єктам економічної діяльності здійснювати інвестиції у наукомісткі технології і розвиток людського капіталу. Відповідно, ефективний розвиток економіки передбачає адаптацію суспільних відносин у сфері зайнятості населення до вимог, що висуваються ринком інноваційних технологій. Для забезпечення високого рівня ефективності зазначеної адаптації важливо розуміти як саму сутність трансформації зайнятості під впливом інновацій, так і причинно-наслідковий зв'язок між умовами її виникнення та формами прояву.

Мета. Розробка універсальної моделі державного регулювання трансформацією зайнятості в умовах інноваційного розвитку економіки з урахуванням досвіду ведення політики зайнятості України та країн ЄС.

Результати. На основні дослідження особливостей впливу інноваційного розвитку економіки на зайнятість населення встановлено, що відставання у часі трансформації зайнятості від формування певної фази економічного циклу призводить до скорочення періоду зростання і подовження періоду спаду в економіці, що пов'язано з інституційними обмеженням в реалізації інноваційного потенціалу трудових

ресурсів через неактуальність відповідних форм зайнятості, у зв'язку з чим зайнятість може як посилювати, так і послаблювати економічний розвиток. За результатами порівняння характерних рис понять "традиційна зайнятість" та "інноваційна зайнятість" визначено, що інноваційна зайнятість представляє собою систему суспільних відносин з приводу включення трудових ресурсів до наукомістких виробничих процесів розвитку їх інноваційного потенціалу та стимулювання інноваційної поведінки, що вибудовуються на тлі появи нових форм і видів суспільного виробництва.

Здійснено порівняльний аналіз процесу трансформації зайнятості в Україні та країнах Європейського Союзу, за результатами якого встановлено, що національний ринок праці унаслідок іманентних особливостей свого становлення і сформованих механізмів функціонування не сприяє формуванню інноваційної зайнятості населення, що, у свою чергу, свідчить про те, що процес трансформації зайнятості в Україні не сформував необхідну кількість робочих місць у тих сферах діяльності, де фахівець може в повній мірі використовувати свій потенціал і збільшувати його в міру підвищення технічного рівня виробництва. Розроблено універсальну модель державного регулювання трансформацією зайнятості в умовах інноваційного розвитку економіки, що включає до свого складу основні заходи з підвищення рівня інноваційної зайнятості з урахуванням позитивного досвіду ведення політики зайнятості у провідних країнах ЄС.

Наукова новизна. На основі використання позитивного європейського досвіду державного регулювання ринком праці запропоновано універсальну модель регулювання трансформацією зайнятості населення в умовах інноваційного розвитку економіки, що передбачає актуалізацію наявної інституційної моделі на ринку праці в Україні і переорієнтації її на розвиток інноваційної активності трудових ресурсів.

Висновки. Побудова ефективної політики зайнятості в умовах нерівномірності інноваційного розвитку економіки визначає необхідність вибору такої конфігурації норм і правил, яка могла б забезпечувати пошук компромісів між необхідною гнучкістю ринку праці та рівнем захищеності трудових ресурсів. Тому, політика зайнятості повинна корелюватися із змінами, що відбуваються на ринку праці при узгодженому поєднанні заходів соціально-економічного, організаційного і нормативного характеру. Зазначене визначає необхідність актуалізації сформованих соціально-трудових відносин до існуючих викликів економіки і пошуку нового балансу інтересів між працівниками, роботодавцями і державою, в тому числі через легалізацію нових форм суспільної праці в інноваційних секторах економіки і міжнародну практику подолання негативних наслідків трансформації зайнятості населення.

Практична значимість запропонованих за результатами дослідження рекомендацій полягає у можливості їх використання у процесі розробки державної політики, що містить конкретні заходи і напрямки вдосконалення суспільних відносин на ринку праці в умовах трансформації зайнятості населення під впливом інновацій.

Ключові слова: інновації, інноваційна зайнятість, традиційна зайнятість, трансформація зайнятості.

Одержано редакцією: 18.03.2020
Прийнято до публікації: 19.05.2020

ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ
ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT, MARKETING

UDC 657.338:334.68

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-16-24

SYBIRTSEV Volodymyr

Dr. Sc. (Economics), Associate Professor,
Central Ukrainian National Technical University,
Kropyvnytskyi, Ukraine
ORCID ID <https://orcid.org/0000-0003-0910-5266>
sybirtsev@ukr.net

MAZHARA Vitalii

PhD (Techn.), Associate Professor,
Central Ukrainian National Technical University,
Kropyvnytskyi, Ukraine
ORCID ID <https://orcid.org/0000-0001-7451-3798>
majara@ukr.net

MOSKALENKO Vasyl

Central Ukrainian National Technical University,
Kropyvnytskyi, Ukraine
ORCID ID <https://orcid.org/0000-0003-1265-3546>
moskalenko.vasil@ukr.net

**ANALYSIS OF DISCRIMINANT MODELS IN FORECASTING
BANKRUPTCY OF ENTERPRISES**

The problem of bankruptcy forecasting has a special place among the theoretical and practical problems of enterprise management. Ukraine is a transition country, characterized by instability of many factors of the external environment of entrepreneurship. Therefore, effective management of enterprises requires not only financial analysis of the current situation, but also diagnostics for possible bankruptcy in the future.

The use of bankruptcy forecasting techniques is appropriate and useful for both enterprises themselves - for preventive crisis management based on the early detection of signs of deterioration of their situation, and their business partners, as well as credit organizations that will assess the risk of lending to firms of borrowers, controllers and fiscal authorities.

Keywords: *bankruptcy, discriminant models, crisis situation, financial insolvency of enterprises, bankruptcy probability, diagnostics, enterprise, monitoring.*

Introduction. Problem assess the financial condition of enterprises, and in particular, their prediction was possible bankruptcy and still be relevant, since this interest and the internal and external counterparties company.

Each member of the economic community must be assured of the reliability and financial capacity of its partners, otherwise everyone has the opportunity to use the bankruptcy mechanism as a means of repaying debt to insolvent partners. In this regard, managers of enterprises, managers of different levels of management should be able to timely determine the unsatisfactory financial standing of the counterparty companies on the basis of the results of the financial analysis and, if necessary, to use their right to apply bankruptcy procedures to the debtor.

The identification of the factors leading to bankruptcy and the timely prediction of bankruptcy can allow management to take financial difficulties, identify the causes and take the necessary steps to improve the financial condition of the enterprise in a timely manner.

There is a large number of both foreign and domestic techniques for assessing and forecasting financial status. However, research shows that, unfortunately, they often produce conflicting results. As

for foreign methods, firstly, they are based on foreign statistics of 60-80 years of the last century, and secondly, they do not take into account the specifics of Ukrainian enterprises. The methodologies offered by Ukrainian researchers are different. The main reason for counteracting the results is that they are mainly based on statistics collected from retailers, which indirectly take into account the specifics inherent in the industries. However, studies show that this specificity exists. Thus, the development of a model for assessing and forecasting the financial condition of Ukrainian enterprises is quite relevant.

Literature review. Interest in using financial ratios to predict a company's crisis has increased significantly since the works of W. Beaver (1966) and E. Altman (1968). In 1980-1990, models based on the assessment of the probability of bankruptcy of the enterprise (logit models) began to be applied. J. Olson (1980) first used the logit method to predict bankruptcy. Fulmer (1984) proposed another model for predicting bankruptcy of companies based on an analysis of 60 enterprises, to which 40 financial ratios were applied. The bankruptcy forecasting model of R. Tuffler (1977) included more than 80 financial indicators, which were then calculated for 46 bankruptcies and 46 financially prosperous (healthy) enterprises. The bankruptcy model of G. Springate bankruptcy (1978) used a discriminant analysis and ultimately selected the four most significant indicators from the 19 outputs. M. Zmijewski (1984) proposed a model in which regression was applied. Information from 840 companies (40 bankrupts and 800 healthy companies) from 1972 to 1978 was used as baseline data [1, 2, 3, 8, 9, 11, 15].

In determining the threat of crisis in the enterprise, cited in the studies of foreign scientists, in particular, J. Richard, Z. Helfert, R. Holt, D. Shelder, etc., and Ukrainian scientists, in particular, I. Blank, A. Gradov, R. Rodionova, O. Tereshchenko, A. Matviychuk and others, the most common are two methods: the first is based on a system of models for determining the likelihood of bankruptcy, and the second - on traditional financial analysis. The peculiarity of the first method is that its use makes it possible to determine the degree of manifestation of the crisis in the enterprise, comparing the values of integral indicators with certain limit values (models Altman, Fulmer, Lis, Springate, Chesser, etc.). The peculiarity of the second method is to compare the system of financial indicators with the regulatory ones [12, 13, 14].

The purpose of the article is to compare the characteristics of methods and models of crisis diagnosis of the enterprise.

Result and discussion. The first attempts to analyze the activities of bankrupt firms were made in the 30s, in the most complete form, the method and technique of bankruptcy prediction is presented in the works of Edward Altman and William Beaver. Studies of foreign scientists in the field of bankruptcy prevention of enterprises suggest that from the set of coefficients used can be selected only a few useful that accurately predict bankruptcy. However, analyzing even a small number of indicators requires a highly qualified analyst because often the results are inconsistent. [2, 4]

Currently, a large number of different financial models have been developed, which combine several different ratios at one time, resulting in the possibility of generalized assessment of financial condition and determination of the probability of bankruptcy. Problems of application of methods of diagnostics of bankruptcy of the enterprise in the early stages are now characterized as the most pressing questions of economic theory in modern economic practice.

When using foreign models in the analysis, it should be taken into account that the models were developed in countries with different economic conditions and the choice of one (several) of them requires caution. And the accuracy of the results of the analysis, in the first place, may depend on the classification feature of the model (geography of origin, the possibility of remote application, the horizon of forecasting, the scale of activity of the enterprise, branch affiliation, method of data processing, degree of formalization) [7].

It should be noted that foreign models are not fully suitable for assessing the bankruptcy risk of Ukrainian enterprises due to the following circumstances: first, the models were developed a long time ago, the macro- and microeconomic situation in both the USA and other countries changed; Secondly, there can be no universal models that would be ideal for all sectors of the economy, even in a single country. It follows that models calculated from the statistics of those years cannot objectively predict

the current state of organizations.

Therefore, the approach to the development of such models deserves attention, but they should be developed for each industry, and at the same time periodically updated according to new statistics, taking into account new trends and patterns in the economy.

One of the most famous bankruptcy forecasting models is rightly considered the Z-score of E. Altman. The most well-known of these are two-factor, five-factor (for organizations whose shares are quoted on the market) and modified five-factor (for organizations that do not place shares in the stock market) models.

The most widespread was the five-factor model of E. Altman. Using multiple discriminant analysis, the scientist developed a linear equation in which the five most important financial indicators were carefully weighted and their sum was some value of the so-called Z-score, which was the basis for the division of enterprises into two groups: bankrupt and financial prosperous businesses. This approach allowed the scientist to reduce the value of several financial indicators to one, which allowed to give a clear assessment of the financial condition of the enterprise [1].

The accuracy of the forecast in this model for the period of one year is 95%, for two years - 83%, which is its merit. The disadvantage of this model is that it can in essence be considered only in relation to large companies that have placed their shares in the stock market [2].

Despite the relative ease of use of this model for the assessment of bankruptcy risk, it should be noted that the use of the Altman model in the described form does not allow to obtain objective results in today's Ukrainian environment. This model was built according to data from 1946-1965, which takes into account the features of the external and internal environment and the valuation of assets of American industrial enterprises. However, this indicator has become practically standard in assessing the probability of bankruptcy of an enterprise.

The complexity of applying the Altman model for Ukrainian enterprises is due to the fact that in calculating the indicators of the level of profitability, profitability and turnover of assets (X_2 , X_3 , X_5) in the conditions of inflation can not use the book value of these assets, because in this In this case, all considered indicators will be artificially inflated. Therefore, the calculations should use the recoverable (market) value of these assets [13].

Bankruptcy prediction model of R. Tuffler was developed in 1977. The author has developed a linear regression model with four financial ratios to assess the financial health of UK firms based on a study of 46 failed companies and 46 financially sound companies between 1969 and 1975. The model was developed based on data from industrial and construction companies. In further studies, R. Tuffler applied his model to different types of enterprises [11].

The following enterprise bankruptcy forecasting model was created by Canadian scientist G. Springate. Half of the coefficients match the financial ratios used by E. Altman. He used the financial statements of 40 Canadian companies (20 bankrupts / 20 non-bankrupts) to create a bankruptcy model. The author used discriminant analysis and eventually selected the 4 most significant indicators from the 19 baseline.

The bankruptcy forecasting model for R. Lis was created for UK businesses in 1972. It was one of the first European models created after the model of the American E. Altman (1968). The Fox model is more adaptive to UK businesses, as the financial ratios in the model are taken from Altman's.

There are quite a number of models developed in Ukraine and abroad that are aimed at bankruptcy diagnostics. Having studied many foreign and domestic models, the most famous and used by domestic economists of the model were selected for comparative analysis. For further convenience in the study, we combine the above techniques into a summary table with brief explanations in the order of calculations (Table 1).

Based on the above review and analysis of bankruptcy probability detection models, we can conclude that techniques that have their origin abroad are in most cases unacceptable for use in the Russian environment because they do not take into account the Ukrainian economy. In turn, domestic models are also not ideal, because often as a result of their calculations, the obtained forecasts do not correspond to the real financial condition of the enterprise.

Table 1

Bankruptcy forecasting and determination models

Author of the model	Model and coefficients	Bankruptcy probability, Z-score
E. Altman	$Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 0.999X_5$ where, X_1 - working capital / total assets X_2 - retained earnings / total assets X_3 - earnings before interest and tax / total assets X_4 - market value of equity / total liabilities X_5 - sales / total assets	$Z < 1.81$ - very high $[1.81 - 2.67]$ – average $[2.67 - 2.99]$ - small $Z > 2.99$ - very low
R. Lis	$Z = 0.063X_1 + 0.092X_2 + 0.057X_3 + 0.0014X_4$ where, X_1 - Working capital / Total assets ; X_2 - Earning before interest and tax / Total assets ; X_3 - Retained earning (adjusted for scrip issues) / Total assets ; X_4 - Net worth / Total debt ;	$Z < 0.037$
R. Tuffler	$Z = 0.53X_1 + 0.13X_2 + 0.18X_3 + 0.16X_4$ where, X_1 - Profit before tax / Current liabilities ; X_2 - Current assets / Total liabilities ; X_3 - Current liabilities / Total assets ; X_4 - No-credit interval ;	$Z < 0.2$
G. Springate	$Z = 1.03X_1 + 3.07X_2 + 0.66X_3 + 0.4X_4$ where, X_1 - Working capital / Total assets; X_2 - Earnings before interest and taxes / Total assets; X_3 - Earnings before taxes / Current liabilities; X_4 - Sales / Total assets ;	$Z < 0.862$ - high $Z > 2.45$ - minimum
O. Tereshchenko	$Z = 1.5X_1 + 0.08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0.3X_5 + 0.1X_6$ where , X_1 - Cash-Flow / Liabilities ; X_2 - Total assets / Liabilities ; X_3 - Profit / Total assets; X_4 - Profit / Proceeds from realization X_5 - Production inventories / Proceeds from realization X_6 - Fixed Assets Turnover	$Z > 2$ - not threatened bankruptcy; $1 < Z < 2$ - financial equilibrium is broken, bankruptcy is not threatened by the transition to crisis management; $0 < Z < 1$ - a threat to bankruptcy if not curative held on march; $Z < 0$ - the enterprise is bankrupt.
A. Matviychuk	$Z = 0.033X_1 + 0.268X_2 + 0.045X_3 - 0.018X_4 - 0.004X_5 - 0.015X_6 + 0.702X_7$ where , X_1 - Current Assets / Non-current Assets ; X_2 - Net Income / Current liabilities ; X_3 - Net Income / Equity; X_4 - Total Assets / Net Proceeds from realization X_5 - (Current Assets - Current liabilities) / Current Assets X_6 - (Long-term liabilities + Current liabilities / Total Assets X_7 - Equity / (Ensuring the following Costs and Payments + Long-term liabilities + Current liabilities)	$Z > 1,104$ - low probability of bankruptcy, stable financial position $Z < 1,104$ - high probability of bankruptcy

Source: compiled by the authors [1, 2, 10, 11, 12, 14]

Each of the models presented above has its advantages and disadvantages. The identified advantages and disadvantages of the previously presented models are reflected in Table 2.

It is worth noting that not all existing methods of forecasting a possible bankruptcy of the enterprise are prepared correctly, not all can be applied in our conditions, not all produce adequate results. The same enterprise can be recognized as a hopeless bankrupt at the same time, a steadily developing economic entity and an enterprise that is in a pre-crisis state - all determine the chosen

method of forecasting possible bankruptcy [12].

Table 2

Advantages and disadvantages of bankruptcy forecasting models

Model	Advantages	Disadvantages
Five-factor E. Altman	- ease of calculation; - the presence of the study sequence	- model applicable only for joint stock companies
R. Lis	- very high accuracy of calculations for enterprises	- the model is not adapted to Ukrainian enterprises, it is designed for England - the model was created taking into account western development
R. Tuffler	- ease of calculation	- the results of the model may not adequately reflect the situation in current Ukrainian conditions
G. Springate	- accuracy exceeding 90%	- the model was created for USA and Canadian businesses - odds are in dollars - a model created to evaluate the creditworthiness of enterprises.
O. Tereshchenko	- created on the basis of the financial statements of Ukraine, takes into account the structure and sectoral affiliation of enterprises - the model identifies a crisis in enterprises of different spheres of the national economy	- the model shows the current crisis or financial stability - is not able to analyze the pre-crisis phenomena at the enterprise
A. Matviychuk	- significantly higher accuracy in bankruptcy diagnosis than in other models	- there are only two classes of enterprise status, and when constructing a discriminatory model this is not enough to assess the financial status of enterprises

Source: compiled by the authors [1, 2, 10, 11, 12, 14]

The construction of multifactor models for the Ukrainian economy still remains problematic, first of all, because of the instability and imperfection of the regulatory framework of bankruptcy of Ukrainian enterprises; second, due to the lack of consideration of many factors affecting the financial sustainability of enterprises; third, because of biased data on bankruptcy statistics. In addition, these models are based on a discriminatory method based on country-specific enterprise statistics, while the use of the models is restricted to that country.

Most models are based on the fact that there is a certain factor. So some models are focused on the factor of financial stability, which is related to the financial structure of the enterprise, liquidity, dependence of the enterprise on creditors.

Some models evaluate a bankruptcy propensity on the basis of business activity and profitability. In such models, these indicators dominate both in quantitative composition and in the importance of influencing the final result of the model. Such models include the Altman model, the Springate model and the Lis model. In these models, targeting bankruptcy for business activity and profitability is not always justified. Although the loss-making of an enterprise's financial and economic activity indicates a risk of bankruptcy, however, it does not mean that any loss-making enterprise must go bankrupt. The loss can be temporary, and thanks to effective management actions, the company can quickly recover profitability [6, 13, 14].

Focusing on bankruptcy forecasting for financial sustainability indicators does not always give a correct estimate, since an enterprise may have a significant share of borrowed funds, however, it also makes efficient use of financial resources and provides high profitability that will allow it to settle with creditors. [9]

Models Altman, Tuffler, Lis are widely used in international practice, this is due to the following advantages:

1. Analytical information for the calculation of indicators is available because it is reflected in the financial statements.
2. There is a possibility of bankruptcy forecasting, determination of the risk zone in which the enterprise is located.
3. These models have a small number of indicators that provide high accuracy of results, with little cost.

It is advisable to point out the following aspects of research for the future and outline the following areas, namely: assessment of the likelihood of bankruptcy of an enterprise in terms of both sectoral features and unified models; development of a system of indicators and criteria that are unified and can be used to assess bankruptcy prospects as needed.

Let's demonstrate the application of the principal component analysis on practical statistics. For example, let's take several enterprises in the same industry (Table 3).

Table 3

Z-score indicators of enterprises of the Kirovohrad region*

Enterprises	Altman	Springate	Lis	Tuffler	Tereshchenko
Year 2017					
LLC Dobrovelichkivka Cannery	4,692	2,542	0,082	0,306	2,194
PrJSC Dolinsky Bakery	3,618	5,624	0,075	0,551	1,915
PJSC Kirovogradolia	7,020	4,146	0,103	0,327	2,029
PJSC Novoarhangelsk cheese factory	5,588	8,490	0,482	1,056	3,413
PrJSC Alexandria Bakery	4,941	8,559	0,189	0,560	2,416
PJSC Svetlovodsk butter - cheese plant	5,655	7,936	0,127	0,611	2,019
Year 2018					
LLC Dobrovelichkivka Cannery	6,605	2,712	0,099	0,358	2,240
PrJSC Dolinsky Bakery	5,411	4,275	0,101	0,393	1,693
PJSC Kirovogradolia	9,713	2,584	0,403	0,154	0,451
PJSC Novoarhangelsk cheese factory	6,160	6,595	0,426	1,254	4,470
PrJSC Alexandria Bakery	5,908	4,902	0,128	0,468	2,348
PJSC Svetlovodsk butter - cheese plant	6,960	9,200	0,201	0,549	2,310
Year 2019					
LLC Dobrovelichkivka Cannery	6,970	1,464	0,077	0,329	2,187
PrJSC Dolinsky Bakery	2,162	6,830	0,190	0,491	2,943
PJSC Kirovogradolia	7,487	1,215	0,024	0,127	0,891
PJSC Novoarhangelsk cheese factory	4,297	9,124	0,491	1,035	4,325
PrJSC Alexandria Bakery	5,082	4,953	0,123	0,475	2,851
PJSC Svetlovodsk butter - cheese plant	7,361	9,937	0,200	0,493	1,889

* Source: calculated by the authors [16]

- enterprises that are not in danger of bankruptcy;
- financial equilibrium is broken, bankruptcy is not threatened during the transition to crisis management;
- the threat of bankruptcy, if not curative held on march;
- the company is bankrupt.

Analysis of the data showed that most of the enterprises are in the area of normal financial condition, the obtained coefficient calculations are consistent with model forecasts. In addition, models built on some statistical sample will sufficiently accurately describe the status of only the objects that fall into this sample and objects that have characteristics close to those of the organizations that make up the sample. And it should be noted that models built for organizations located in one country can not adequately take into account the specific conditions of economic development of another country.

Thus, to date, there has not been a single universal method for assessing bankruptcy of

organizations that could be used both in international and domestic practice, which is confirmed by numerous attempts by scientists to solve this problem by building new models [14].

To summarize, it should be said that all the above models, like any other, should be used only as an aid to financial analysis of enterprises. This does not mean that the data obtained as a result of their construction cannot be used to develop a firm's strategy. It is necessary to diagnose the enterprise on the basis of any of the above models, but in addition to analyze the enterprise and using other financial indicators to obtain more reliable information about its financial condition.

Conclusions. Therefore, the problem for Ukrainian enterprises is the lack of their own model, which would take into account Ukrainian business conditions. The use of some overseas models is impossible due to the lack of information on certain indicators. Many financial sustainability indicators are unaccounted for when using these models. A fairly accurate result is difficult to obtain for Ukrainian companies, using models that are developed for Western companies. As a result, in the current conditions of development of the domestic economy there is a need for a more systematic approach to the analysis of the financial state of the enterprise through the creation of its own econometric models of crisis diagnosis, which would take into account the results of production, commercial and financial activities of enterprises.

In the conditions of increasing bankruptcy of enterprises in Ukraine, it is necessary to choose a model for diagnostics of financial condition and probability of bankruptcy, which would take into account all the peculiarities of the Ukrainian economic space and the branch in which the enterprise operates. One of the most rational for use in Ukraine is Tereshchenko and Matviychuk models that are easy to use.

Any model will give reliable results only under the specific conditions of operation of the objects being investigated, which is not typical for domestic enterprises and can not affect both the coefficients of the model and its critical values, which are used to evaluate the financial condition of the enterprise and predicting its bankruptcy. Yes, it is necessary to develop a model in which the assessment of the financial status of Ukrainian enterprises would be based on domestic accounting and reporting standards, which would use the statistical, information base of domestic enterprises, taking into account the specificity of the industry.

Using of only discriminatory models of bankruptcy probability assessment does not reflect the real situation. For this reason, it is necessary to take into account the specifics of the activity of enterprises, the situation on the market, the main indicators of financial activity and their ranking, the work of risk management of the organization and comprehensively assess the probability of bankruptcy.

References (in language original)

1. Altman, E. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*, Vol. 23 (4), pp. 589-609.
2. Altman, E. I.; Haldeman, R.; Narayanan, P. (1977). ZETA analysis, a new model for bankruptcy classification. *Journal of Banking and Finance* 1(1): p.29-54.
3. Beaver H. William (1966) Financial Ratios As Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research* Vol. 4, Empirical Research in Accounting: Selected Studies 1966 (1966), pp. 71-111.
4. Beaver, W. H.; McNichols, M. F.; Rhie, Jung-Wu (2005). Have financial statements become less informative? Evidence from the ability of financial ratios to predict bankruptcy, *Be view of Accounting Studies* 10: p. 95-122.
5. Chesser, D. (1974). Predicting Loan Noncompliance. *The Journal of Commercial Bank Lending*, Vol. 56 (12), pp. 28-38.
6. Г.В. Давыдова, А.Ю. Беликов. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий. Управление риском. 1999. N 3. С.13-20.
7. Hauser, R.P. and Booth, D. (2011). Predicting Bankruptcy with Robust Logistic Regression. *Journal of Data Science*, Vol 9, pp. 565-584
8. Ohlson J. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy (1980). *Journal of Accounting Research*. № 18. pp. 109-131.
9. Fulmer J., Moon J., Gavin T., Erwin M. (1984). A Bankruptcy Classification Model for Small Firms. *Journal of Commercial Bank Lending*. pp. 25-37.
10. Springate, Gordon L.V. (1978) Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm. Unpublished M.B.A. Research Project. Simon Fraser University.

11. Taffler R. J., Tisshaw H.J. (1977) Going, Going, Gone, Four Factors Which Predict. *Accountancy*. № 88 (1003). pp. 50-52, 54.
12. Терещенко О. О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка України*. 2003. № 8. С. 38–44.
13. Матвійчук А. В. Нечіткі, нейромережеві та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств. URL: <http://oaji.net/articles/2015/1846-1428045809.pdf> (дата звернення: 20.11.2019).
14. Матвійчук А. В. Дискримінантна модель оцінки ймовірності банкрутства. *Моделювання та інформаційні системи в економіці*. К.: КНЕУ, 2006. Вип. 74. С. 299-314.
15. Zmijewski Mark E. (1984). Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models. *Journal of Accounting Research* (Suppl.). 1984. № 22. pp. 59-82.
16. База даних фінансової звітності підприємств, 2019. URL: <https://smida.gov.ua/db> (дата звернення: 20.11.2019).

References

1. Altman, E. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*, Vol. 23 (4), pp. 589-609.
2. Altman, E. I.; Haldeman, R.; Narayanan, P. (1977). ZETA analysis, a new model for bankruptcy classification. *Journal of Banking and Finance* 1(1): p.29-54.
3. Beaver H. William (1966) Financial Ratios As Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*, Vol. 4, Empirical Research in Accounting: Selected Studies 1966 (1966), pp. 71-111
4. Beaver, W. H.; McNichols, M. F.; Rhie, Jung-Wu (2005). Have financial statements become less informative? Evidence from the ability of financial ratios to predict bankruptcy, *Be view of Accounting Studies* 10: p. 95-122.
5. Chesser, D. (1974). Predicting Loan Noncompliance. *The Journal of Commercial Bank Lending*, Vol. 56 (12), pp. 28-38
6. Davydova H. V., Belykov A. Y. (1999). *Metodyka kolychestvennoi otsenky ryska bankrotstva predpriyatiy. Upravlenye ryskom*. № 3. S. 13-20.
7. Hauser, R.P. and Booth, D. (2011). Predicting Bankruptcy with Robust Logistic Regression. *Journal of Data Science*, Vol 9, pp. 565-584.
8. Ohlson J. (1980). Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy. *Journal of Accounting Research*. № 18. pp. 109-131.
9. Fulmer J., Moon J., Gavin T., Erwin M. (1984) A Bankruptcy Classification Model for Small Firms. *Journal of Commercial Bank Lending*. pp. 25-37.
10. Springate, Gordon L.V. (1978). Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm. Unpublished M.B.A. Research Project. Simon Fraser University.
11. Taffler R. J., Tisshaw H.J. (1977). Going, Going, Gone, Four Factors Which Predict. *Accountancy*. № 88 (1003). pp. 50-52, 54.
12. Tereshchenko O.O. (2003), Discriminant model of the inte grated assessment of the fiancial condition of the enterprise. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8, pp. 38-44.
13. Matviichuk A. V. (2015). Nechitki, neiromerezhevi ta dyskryminantni modeli diahnostuvannia mozhlyvosti bankrutstva pidpriemstv. Retrieved from: <http://oaji.net/articles/2015/1846-1428045809.pdf> (Accessed: 20.11.2019).
14. Matviichuk A. V. (2006). Dyskryminantna model otsinky ymovirnosti bankrutstva. *Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi*. K.: KNEU, 2006. Vyp. 74. S. 299-314.
15. Zmijewski Mark E. (1984). Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models. *Journal of Accounting Research* (Suppl.). № 22. pp. 59-82.
16. Database of financial statements of Ukrainian enterprises (2019). Retrieved from: <https://smida.gov.ua/db> (Accessed: 20.11.2019).

СИБІРЦЕВ Володимир Васильович

д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький, Україна

МАЖАРА Віталій Анатолійович

к.т.н., доцент кафедри технології машинобудування,
Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький, Україна

МОСКАЛЕНКО Василь Миколайович
асистент кафедри фінансів, банківської справи та
страхування,
Центральноукраїнський національний технічний
університет,
м. Кропивницький, Україна

АНАЛІЗ ДИСКРИМІНАНТНИХ МОДЕЛЕЙ В ПРОГНОЗУВАННІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Проблема. Проблема прогнозування банкрутства займає особливе місце серед теоретичних та практичних проблем управління підприємством. Оскільки Україна характеризується нестабільністю багатьох факторів зовнішнього середовища підприємництва, ефективне управління підприємствами вимагає не лише фінансового аналізу поточної ситуації, а й діагностики можливого банкрутства в майбутньому. Таким чином, виявлення небажаних тенденцій розвитку підприємства, прогнозування кризи та банкрутства мають першорядне значення. Використання методів прогнозування банкрутства є доцільним та корисним як для самих підприємств - для превентивного управління кризовими ситуаціями на основі раннього виявлення ознак погіршення їх фінансового стану, так і для їх ділових партнерів, а також кредитних організацій, які оцінюють ризики кредитування фірм-позичальників, контролюючих та фіскальних органів. У світовій і вітчизняній економічній науці та в економічній практиці застосовується багато моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств на основі різних принципів і методів.

Мета дослідження – застосування дискримінантних моделей прогнозування ймовірності банкрутства та доцільності їх застосування.

Результати. Вибір напрямів і стратегії розвитку, підготовка і прийняття управлінських рішень в рамках антикризового менеджменту, спрямованих на забезпечення платоспроможності підприємства, обґрунтовано зв'язуються з моніторингом та діагностикою переходу в стан неплатоспроможності (банкрутства). Сучасна концепція антикризового управління підприємствами ґрунтується на превентивному підході, який передбачає формування і використання комплексу інструментів, які дозволяють розпізнати дисфункції, що заважають ефективній роботі підприємства. У зв'язку з цим, об'єктом антикризового управління є не стільки заходи фінансового оздоровлення підприємств, скільки різні варіанти попередження виникнення кризової ситуації. Це особливо актуально в умовах економічної нестабільності і практично реалізовується тільки при використанні адекватних методів оцінки ризику банкрутства. У той же час сучасні макроекономічні умови ставлять під сумнів доцільність застосування цілого ряду методів оцінки ймовірності банкрутства, розроблених як українськими, так і зарубіжними вченими. Істотні диспропорції в розвитку галузей економіки також обумовлюють необхідність розвитку методичної бази для діагностики і прогнозування неплатоспроможності підприємств, які враховують їх галузеву специфіку.

Наукова новизна полягає у вдосконаленні методичної бази прогнозування банкрутства господарюючих суб'єктів на основі дискримінантних моделей, які враховують специфіку видів економічної діяльності, здійснюваних господарюючими суб'єктами, і вплив факторів зовнішнього середовища; систематизації існуючих українських та зарубіжних моделей оцінки ризику банкрутства підприємств та виявлення сильних та слабких сторін прогнозних моделей.

Висновки. В даний час перед багатьма підприємствами постає важлива проблема - неплатоспроможності у зв'язку з мінливими умовами сьогодення. Дана проблема стосується не тільки підприємств зі слабкою фінансовою стійкістю, але й тих, що стабільно функціонують на ринку, яким необхідно підтвердити свою платоспроможність у довгостроковій перспективі. В результаті, постійно існує необхідність проводити діагностику ризиків, які можуть негативно вплинути на діяльність підприємства і привести його до стану банкрутства. Діагностика ризику банкрутства є одним з головних напрямків фінансового аналізу підприємства. Існує безліч критеріїв, за якими можна оцінити фінансовий стан підприємства. Своєчасне виявлення кризових явищ допоможе прийняти правильне управлінське рішення, попередити можливий ризик і дозволить уникнути можливого банкрутства. Розглянуті найбільш поширені моделі оцінки ймовірності настання банкрутства підприємства дають зробити висновок, що для українських підприємств краще використовувати вітчизняні розробки. Однак, при детальному аналізі варто не обмежуватися однією методикою. Крім того, необхідна комплексна оцінка з визначенням цілого кола фінансових показників таких, як коефіцієнти фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності тощо та порівнянням отриманих значень із встановленими нормативами.

Ключові слова: банкрутство, дискримінантні моделі, кризовий стан, фінансова неплатоспроможність підприємств, ймовірність банкрутства, діагностика, моніторинг.

Одержано редакцією: 11.01.2020
Прийнято до публікації: 15.03.2020

UDC 338.516.4;339.13.012+504

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-25-34

SOLOKHA Dmytro

Dr. Sc. (Economics), Professor,
Donetsk State University of Management,
Mariupol, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6022-1791>
Solokha_D@ukr.net

TANCHYK Olena

PhD (Economics),
Donetsk State University of Management,
Mariupol, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3632-7422>
tanchyk.olena@gmail.com

BIELIAKOVA Oksana

PhD (Economics), Associate Professor,
Azov maritime institute National University
"Odesa Maritime Academy", Mariupol, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0363-4239>
tttt66t@ukr.net

KYSIL Vitalii

Master's Degree student,
Donetsk State University of Management,
Mariupol, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6370-7044>
v_m-71@ukr.net

THE OPTIMIZATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF BUSINESS ENTITIES ACCORDING TO THE CRITERIA OF ECO-EFFICIENCY OF PRODUCTION SYSTEMS

The main approaches to optimizing the competitive advantages of economic entities in Ukraine in terms of implementing the main provisions of the sustainable development concept, taking into account the criterion of environmental efficiency of these processes have been considered. The criterion of eco-efficiency has been recognized as a key one both at the present stage of formation and development of the domestic market of environmentally-friendly commodities and in the long run. The dynamics and main directions of the processes of the greening the functioning of economic entities by industry have been studied. The mechanism for elaborating the strategy of economic entities development for the production and sale of environmentally-friendly commodities (provision of relevant services), a procedure and algorithm for certification of economic entities by the criterion of environmental efficiency of domestic production systems in accordance with international standards have been conceived.

Key words: competitive advantages, eco-efficiency, production system, business entity, product, environmental cleanliness, market.

Introduction. The current conditions of domestic economic entities performance are determined by large-scale and comprehensive globalization and integration processes. Global trends in the greening of production, on the one hand, and the processes of further market transformation, modernization of consumption, on the other hand, determine their divergent and contradictory impact on the stability of socio-economic systems within a single national market space.

Consolidation and expansion of the segment of commodities and services sales on the world market are possible only in case of strict compliance with environmental requirements and standards established at the global level. Thus, ensuring and maintaining competitive advantage in the long run is possible, according to the authors of the monograph [8], provided that the criterion of eco-efficiency of production systems is observed. Thereby, the chosen topic of scientific research, the main results of which are presented in this article, is of current interest and relevant.

The procedure for making strategic decisions in the field of the greening of production processes, ensuring a certain level of their environmental efficiency, as one of the key criteria determined by many factors for the competitive advantage for managers of enterprises and organizations and depends on a number of dialectically related indicators. It has to be noted that the criteria of eco-efficiency are one of the most effective levers of providing competitive advantages [2, 8].

Literature review. The formation of eco-efficiency of production systems is one of the most important, in our opinion, components of effective implementation of the principles of the sustainable development concept.

Conceptual bases of sustainable development management of separate business entities based on the principles of greening and eco-efficiency are presented in the works of S. Ilyashenko [5],

O. Korintseva [4], L. Melnyk [7], L. Miroshnyk, O. Miroshnyk [4] O. Prokopenko [5], V. Sabadash [4], A. Sadekova [9], S. Kharichkova [11] and others.

It is worth noting a number of authors who have paid attention to the problems of market greening on the basis of improving the eco-efficiency of production systems [1; 2; 6; 8; 10]. However, the dynamic changes in the market environment need to study these processes in terms of optimizing competitive advantages namely, the environmental efficiency criterion.

However, the importance to take into account national and sectoral approaches to the system of market participants development requires further study of the systemic greening of production, ensuring its environmental efficiency, further organization and development of the market of environmentally-friendly commodities (EFC) on the principles of its components interaction.

The purpose of the article is to study the main theoretical and methodological approaches and formulate practical recommendations for optimizing the competitive advantages of Ukrainian businesses in the market of environmentally-friendly commodities (internal and external) by the criterion of eco-efficiency of production systems.

Results and discussion. Identifying key conditions for stable operation of the production system on the basis of legal, environmental and technical and economic criteria is usually difficult, as optimization of one of the above parameters may be unacceptable due to imperfections in the price system and calculation methods shortage of raw materials and energy, specifics of the economic mechanism of settlements between suppliers and commodities consumers, as well as other reasons independent of economic entities [8].

Environmentally hazardous production systems are characterized by the fact that they are of high risk. Obtaining and producing quality products in such systems become problematic and uncertain and unstable. In these systems, the relevant productions, which are characterized by significant material, financial and other costs, are described by high accident rate and low environmental safety. All this limits the use of traditional decision-making methods based on the principles of reasonable sufficiency and in fact encourages managers and service personnel to perform work with a minimum failure probability.

A significant disadvantage of traditional indicators for measuring the efficiency of production processes is that they do not take into account the environmental and resource effects of production. The need to take into consideration the environmental factors in the decisions made by economic entities and in a comprehensive assessment of their effectiveness is reflected in the concept of eco-efficiency (EcoEf), according to which the authors offer its calculation as follows:

$$EcoEf = \frac{VA}{PR}, \quad (1)$$

where *EcoEf* - eco-efficiency of production systems;

VA – value added;

PR – pollution and resources added.

It is necessary to consider possible economic and mathematical models for optimizing the range of enterprises on the criterion of eco-efficiency. It is important to enter variables and have the following:

x_{iec} - the number of units of the *i*-th EFC;

x_i - the number of units of the *i*-th product that do not belong to the EFC market;

It is necessary to consider:

r_{ji} – the amount of *j*-th resource required to produce a unit of *i*-th product that does not belong to the EFC market;

r_{jie} – the amount of resource *j*-th type required for the production of the unit of the *i*-th environmentally-friendly commodities;

n – the number of commodities produced at the enterprise;

n_{ec} – the number of environmentally-friendly commodities produced at the enterprise;

n – number of resources;

i – type of commodities;

j – type of resource;

piec – profit brought by the unit of the *i*-th EFC;

bpiec – damage caused by the unit of the *i*-th EFC;

p_i – profit by a unit of the i -th product that does not belong to the EFC market;
 $b p_i$ – contingent damage caused by a unit of the i -th EFC that does not belong to the EFC market;
 $L g r_{i e k}$ – the lower limit of production of the i -th EFC;
 $U g r_{i e k}$ – the upper limit of production of the i -th EFC;
 $L g r_i$ – the lower limit of production of the i -th product that does not belong to the EFC market;
 $U g r_i$ – the upper limit of production of the i -th product that does not belong to the EFC market;
 R_j – resources of the j -th type, which enterprises have.

Given the notation entered, one can set restrictions:

$$\begin{cases}
 L g r_{i e k} \leq x_{i e k} \leq U g r_{i e k} & i=1, 2, \dots, m_{e k} & (2) \\
 L g r_i \leq x_i \leq U g r_i & i=1, 2, \dots, m & (3) \\
 \sum_{i=1}^m r_{j i} x_i + \sum_{i=1}^{m_{e k}} r_{j i e} x_{i e} \leq R_j, j=1, 2, \dots, n & (4)
 \end{cases}$$

$$E c o E f = \frac{V A}{P R} = \frac{\sum_{i=1}^{m_{e k}} p_{i e k} * x_{i e k} + \sum_{i=1}^m p_i * x_i}{\sum_{i=1}^{m_{e k}} b p_{i e k} * x_{i e k} + \sum_{i=1}^m b p_i * x_i} \rightarrow \max$$

Constraints (2) and (3) set the limits of variables change. Constraint (4) sets restrictions on resource sharing. The criterion of eco-efficiency is used as an objective function.

For instance, for the enterprise of JSC "Vasylkivsky Refrigerators Plant" certain types of refrigerators can be considered as commodities. Resource constraints are related to raw materials and lack of funding [2].

According to the author's approach, the formal conditions of market perception of environmental innovations can be written as follows:

1. $C o c - C e i > 0$; $B i p, > 0$.
2. $C o c - C e i > 0$; $A s > 0$.
3. $C o c - C e i < 0$; $B i p - (C e i - C o c) > 0$.
4. $C o c - C e i < 0$; $A s > 0$. $B i p > (C o c - C e i) + C e i. > 0$.

where $C o c$ - the cost of consumption of ordinary commodities;

$C e i$ - the cost of consuming environmental innovations;

$C i e i$ - the cost of state (regional) incentives for environmental innovation;

$B i p$ - the advantages of an innovative product, significant for the consumer;

$A s$ - socially significant advantages of the innovative goods.

The proposed dependencies (1) allow formal procedures to assess the market prospects of environmental innovations as the most important element of the EFC market and the adequacy of individual consumer preferences, reasonably plan costs ($C o c$) for state or regional stimulation of production and consumption of socially significant environmental innovations.

Producers of eco-innovation have to take into account the impact of environmental pressure and environmental involvement factors when assessing their chances of market success. In particular, such as legal restrictions, requirements of national and international standards, cost-effectiveness, environmentally oriented public actions, environmental awareness of society and etc.

However, there are radical environmental innovations that have no direct analogues. For this type of innovation (including environmental) according to [3; 10] it is recommended while analyzing demand and assessing market prospects to take into consideration the following factors: critical level of consumer capital, critical assignation of commodities, critical minimum income, critical level of risk, critical amount of consumer free time. The speed of overcoming these barriers affects the time required to introduce eco-innovation to the market, the initial stage of the demand formation and sales growth.

Taking the foregoing into consideration, in the authors' opinion, the formal conditions for the market's perception of radical environmental innovations are as follows:

$$N_c \geq C_c^{cr},$$

$$L_{ca} \geq L_{ca}^{cr},$$

$$L_{ci} \geq L_{ci}^{cr},$$

$$L_{cr} \geq L_{cr}^{cr},$$

$$A_{ct} \geq A_{ct}^{cr},$$

N_c , L_{ca} , L_{ci} , L_{cr} , A_{ct} - actual values, respectively: number of consumers (consumer capital), level of commodities suitability, level of consumer income, level of consumer risk, amount of consumer free time;

N_c^{cr} , L_{ca}^{cr} , L_{ci}^{cr} , L_{cr}^{cr} , A_{ct}^{cr} - critical values, respectively: the number of consumers (consumer capital), the level of assignment of commodities, the level of consumer income, the level of consumer risk, amount of consumer free time.

The obtained results make the theoretical and methodological basis more profound for assessing the sufficiency of the EFC market potential for the perception of environmental innovations; allow planning activities for regional or state support, as well as increasing the degree of validity and chances for environmentally-oriented innovation projects to be successfully implemented.

For the formation of the domestic market of environmentally-friendly commodities, it is necessary to create an adapted regulatory framework to stimulate producers, creating a competitive environment. In the diagram of Figure 1, the authors present the mechanism for elaborating the strategy for the economic entities development of EFCs production.

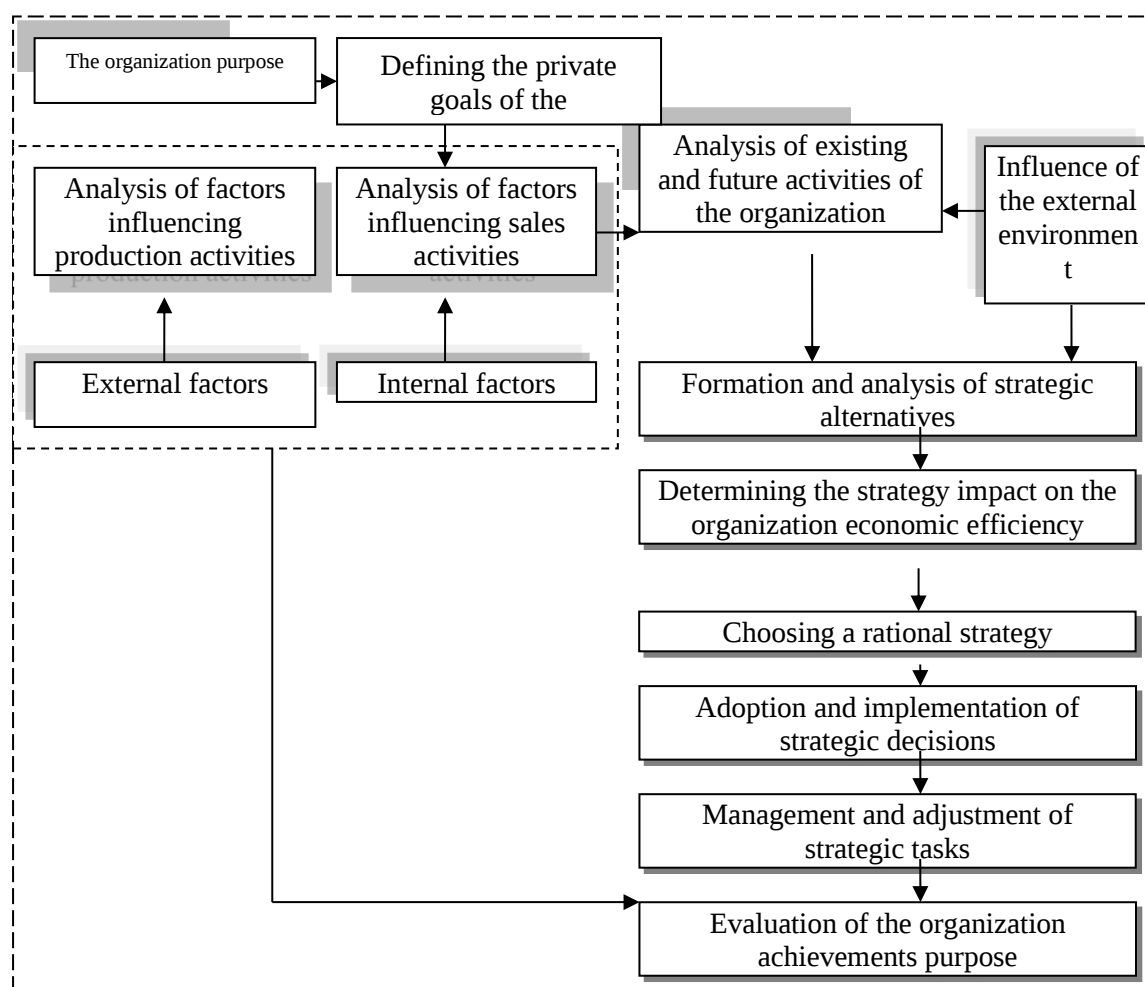


Fig. 1. The mechanism for elaborating the strategy for the economic entities development for the production and sale of environmentally-friendly commodities

Source: developed by the authors

The strategy, in this case, is presented as a generalized model of actions necessary to achieve the goal. Influences of strategic character have to be carried out according to a certain algorithm, which is a logical sequence. In relation to market participants, the development strategy of the production organization and sale of EFCs is based on the assessment of strategic alternatives, taking into account the influence of external factors. It is necessary at the legislative level (based on the experience of other countries) to prepare and thus protect its own consumer and producer from spontaneous market penetration of environmentally hazardous products (GMS).

As a positive example, Ukraine is actively pursuing measures to implement international environmental standards in order to prepare Ukrainian enterprises for the strict rules of international trade, realizing that the presence of a certified environmental management system can become an integral part of Ukraine's strategic partners to purchase Ukrainian goods. Derzhkomstat of Ukraine was the first among the CIS countries to prepare for direct implementation the international standards ISO 14001, 14004, 14010, 14011, 14012 which establish general rules of environmental management, principles and procedures of environmental audit and standardized criteria for environmental auditors.

However, these regulations are voluntary. It is essential to note that the environmental management system is not sufficiently implemented in domestic enterprises. From this point of view, domestic producers can hardly be considered competitive in the world market. Ukraine must consciously and preparedly integrate into the world community. To this end, a package of documents has to be developed and adopted at the state level, which ensures further harmonious (taking into account environmental and economic factors) integration of Ukraine into the WTO and promoting the attraction of environmentally-oriented international investments into the country's economy.

The authors considered the process of formation and development of the market of ecological commodities in the context of the general greening of production. This allowed moving to the dynamic characteristics of the development process and summarizing their results in table 1.

Table 1

Dynamics of characteristics of the greening process of production systems

Process characteristics	Changing characteristics over time	The past situation	The current situation	The future situation
Management tools	Local market management tools	Corporate rules	Decision-making rules, the concept of environmental management	Fighting the effects of pollution
	Market management tools	Environmental legislation	Underestimation of the role of the greening	Forecasting the processes of the greening development
	Markets management tools	International agreements, norms and standards	Solutions to current environmental problems	Pollution prevention
Stakeholders	Individuals, firms are sometimes local authorities	Authorities. Non-governmental organizations	Consumers and individuals. International organizations	Public authorities. Non-governmental and other public organizations, consumers, investors
Possible consequences	Local pollution, depletion of natural resources	Regional, national environmental problems	Global national and regional environmental problems	

Source: developed by the authors.

From the point of view of the ecological business development, the formation of the market of ecological goods, works and services, it is important to consider the specificity of the economy branch.

It is known that any production is the biggest polluter of the environment and consumer of the main part of natural resources. Therefore, historically, the first steps in the greening of development were taken, namely, wastewater treatment, control of industrial waste and emissions into the atmosphere, energy and resource conservation measures, and later - the introduction of low-waste and free-waste technologies and others. In Table 2, based on materials [7], the authors show the directions of the process of greening the economy by individual industries on the example of trade and services.

One of the main directions of the greening of production is the restoration and modernization of fixed assets of enterprises, reducing the degree of their negative impact on the environment. This is especially of current interest for Ukraine, where the operation of equipment, including treatment, in the basic industries and transport sector reaches 70-80%.

The main obstacle to the development of the ecological commodities market in Ukraine is weak legal regulation, including the lack of a legally established concept of ecological commodities, as well as a system of technical regulations and national standards for the greening of agriculture and production of ecological commodities.

Table 2

The main directions of the processes of the greening the functioning of business entities on a sectoral basis

Industry	The main directions of greening
Utilities system	-modernization of existing and introduction of new types of fixed assets, types of raw materials, heat supply technologies, energy and other types of utilities; -radical restructuring of the processes of collection and utilization of household waste; -implementation of more architectural and planning decisions in urban construction; - control over noise sources, electromagnetic and radiation, vibration, etc.
Trade	- Introduction of environmentally-friendly and safe types of packaging; - Improving architectural and planning decisions when placing trade objects.
Recreational complex	- Improvement and modernization of existing health resorts and rest homes; - Expansion of the network of recreational facilities, prevention of "overload" of nature; - Introduction of the most environmentally-friendly methods of combating environmental pollution in recreational areas; - Administrative and economic measures to reduce economic activity and construction in recreational areas.

Source: developed by the authors

In this regard, the environmentally-friendly commodities certification procedure has been proposed. Based on foreign and domestic experience, the procedure for product certification in the technological chain (Fig. 2) may include the following elements.

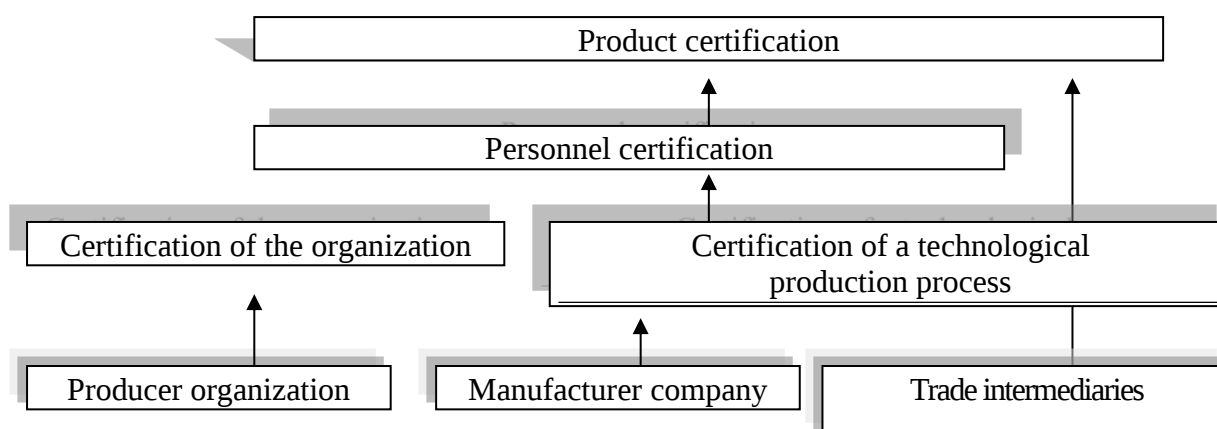


Fig. 2. Procedure for certification of business entities by the criterion of eco-efficiency of production systems

Source: developed by authors

According to the proposed procedure for business entities certification (Fig. 2) by the criterion of eco-efficiency of production systems, the authors propose the algorithm for this process (Fig. 3).

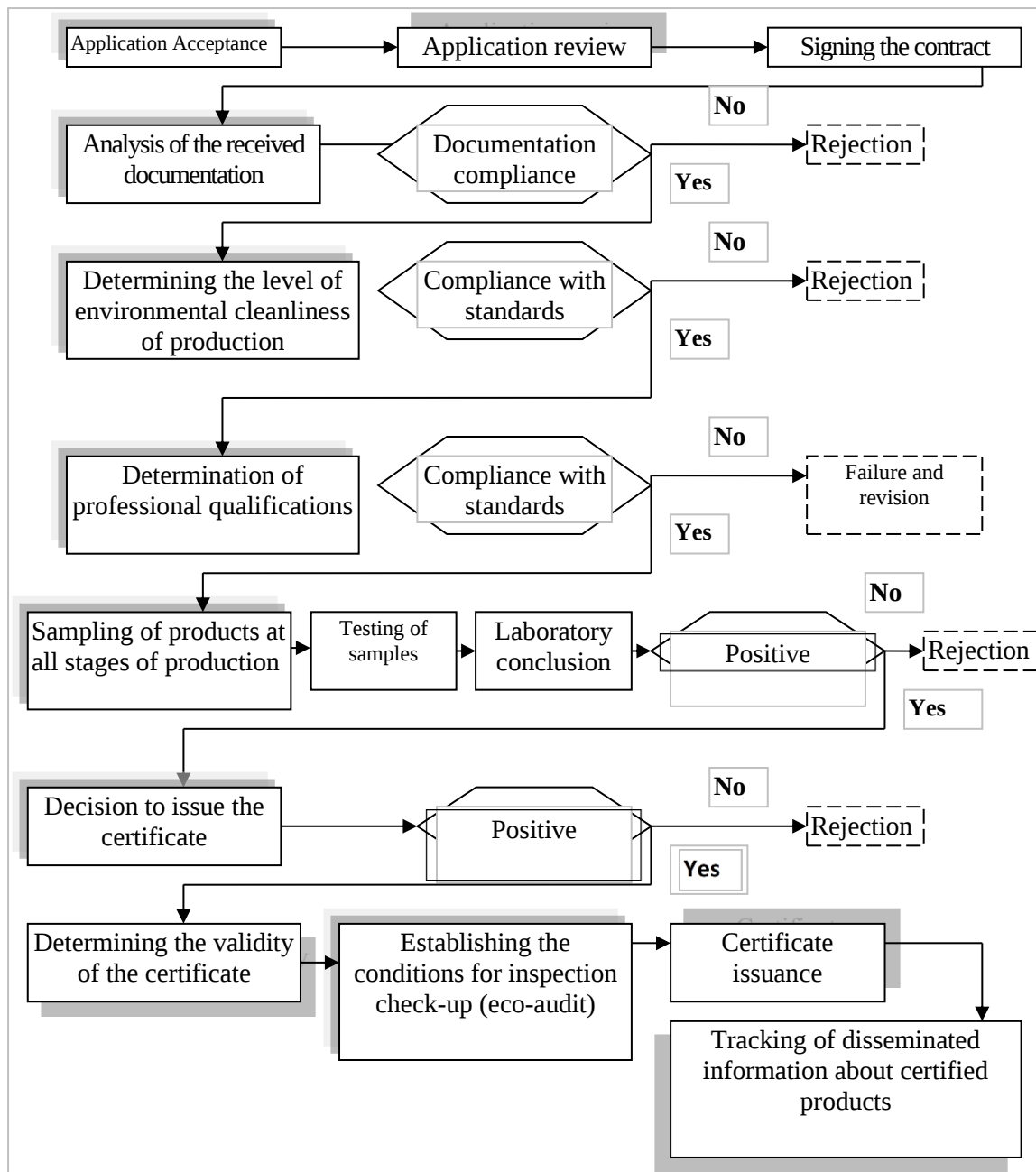


Fig. 3. Algorithm for business entities certification by the criterion of the production systems efficiency

Source: developed by authors

Due to the exacerbation of environmental problems in the world economy, certification of products for compliance with international environmental standards is becoming increasingly important. Exports from countries with effective environmental policies tend to grow rapidly. The world market of environmentally-friendly commodities is being formed and actively developing.

International organizations are still developing a single international classification of this market and common criteria for the concept of "environmentally friendly goods". However, the influence of environmental factors on competition, on international trade development and export production is becoming one of the dominants of the XXI century.

Countries with the strictest environmental standards are also the most competitive ones. Therefore, the World Industrial Conference on Environmental Management and the Council of Entrepreneurs for Sustainable Development, which takes into account the environmental component, were originated. For their members (initially, the Council included 50 leading companies from developed countries) they set higher environmental standards [8].

Certification allows getting complete and accurate information about the production of EFC at all stages, gives consumers a guarantee of compliance with norms and standards that confirm the environmental friendliness of the product. There are already many multilateral and bilateral international agreements and treaties on environmental security. Thus, the WTO Committee on Trade and Environment establishes the relationship between the principles and objectives of trade policy of individual countries and the provisions of international treaties and agreements on environmental protection. In the conditions of economic globalization processes and aggravation of competition in the domestic and world commodity markets the competitiveness of production is in many respects defined by its ecological parameters: the degree of conformity to the international ecological standards and use of safe production technologies, ecological expenses, level of ecological management and audit, obligations that comply with the international agreements on environmental protection.

In accordance with the requirements of ISO and WTO on the basis of "implemented technical regulations" the environmental rating of Ukrainian products may change. At least the attitude of entrepreneurs and agencies to the definition of environmental costs and reporting on environmental investments and operating costs (including the treatment of industrial waste) has to be adjusted. In this regard, special attention is to be paid to improving the system of environmental certification, increasing the number of national organizations certified for compliance with international environmental standards ISO - 14001 and "Eco-management and Audit Scheme EU".

Unlike international environmental management standards (ISO 14000, EMAS), which are management-oriented systems, the environmental marketing system focused on long-term profitability and belongs to the problem-oriented type, aimed primarily at justifying and selecting the most effective possible solutions to improve the situation of domestic production competitiveness.

The focus of this model is specific preventive marketing measures and priorities developed taking into account the study of the specifics of consumer preferences, by adjusting decisions on the elements of the marketing complex, as well as relevant investment projects aimed at improving environmental cleanliness and product safety.

The combination of these measures, as a rule, forms in contrast to the reactive, "adaptive" marketing strategy the proactive strategy to address the problems of production system profitability, penetration of foreign markets, and brand and manufacturer image in the partner marketing system.

Conclusions. Objectively complex identification of the needs of the main consumer groups is gradually forming the basis for the functioning of the EFC market. However, the diagnostic approach to its formation has to be used in combination with the optimization approach, which is implemented through the formation and implementation of appropriate strategies, development of the legal framework, structure and infrastructure of the market.

Business entities are the direct bearers of special economic interests, the implementation of which is associated with the processes of production and sale of environmentally-friendly commodities, as a basis for optimizing competitive advantages. The high requirements for the quality of environmentally-friendly commodities make it necessary to create and operate a system of certification of production systems and infrastructure in general.

The system of optimization of competitive advantages in the field of production and marketing of EFC (provision of relevant services) ought to be focused on planning and implementation of changes, the revival of innovation processes due to the dynamics of the advantages of end-users of products (services). The practical implementation of these conclusions and relevant recommendations will create the conditions necessary for the accelerated formation and development of the domestic EFC market. The further research ought to focus on the development and testing of a multivariate economic-mathematical model for the calculation of existing and expected indicators of eco-efficiency of production systems in order to optimize competitive advantages.

References (in language original)

1. Барабашова Н., Висоцький Д. Інновації як фактор забезпечення екологічної безпеки промислово розвинутого регіону. *Підприємництво, господарство, право*. 2012. С. 74-87.
2. Белякова О.В. Оптимизация конкурентных преимуществ предприятий по критерию экоэффективности производственных систем. *Зб. наук. статей «Управління розвитком»*. № 9. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2008. С. 94-108.

3. Божкова В.В. Особливості факторної оцінки екологічних ризиків інноваційних проєктів. *Економіка : проблеми теорії та практики*. Дніпропетровськ : ДНУ, 2001. Вип. 117. С. 184-198.
4. Мірошник Л.Г., Сабадаш В.В., Мірошник О.І., Корінцева О.І. Економічний механізм екологізації суспільного виробництва. *Проблеми сталого розвитку України*. К.: БМТ, 1998. С. 106-118.
5. Ілляшенко С.М., Прокопенко О.В. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління: [монографія]. Суми : ВТД «Університетська книга», 2002. 250 с.
6. Кислий В., Лапин Е., Трофименко Н. Екологізація управління підприємством: [монографія]. Суми : ИТД «Университетская книга», 2002. 232 с.
7. Мельник Л.Г., Сабадаш В.В., Мельник О.І., Корінцева О.І. Економічний механізм екологізації суспільного виробництва. *Проблеми сталого розвитку України*. К.: БМТ, 1998. С. 106-118.
8. Должанський І.З., Беякова О.В. Організація процесу формування та розвитку ринку екологічно чистих товарів. Монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, Купріянов В.С., 2009. 235 с.
9. Садеков А.А. Механізм еколого-економічного управління підприємством: [монографія]. Харків : Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. 224 с.
10. Шипуліна Ю.С. Теоретико-методичні підходи до оцінки достатності ринкового потенціалу для сприйняття нової продукції (на прикладі екологічних товарів). *Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва*. 2004. № 1. С. 44-49.
11. Харічков С.Н. Проблеми інвестування виробництва екологічно чистих продуктів. *Вісник Сумського державного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент»*. Вип. 1. 2001. С. 204-207.

References

1. Barabashova N., Vysotsky D. (2012). Innovations as a factor in ensuring the environmental safety of the industrialized region. *Entrepreneurship, economy, law*, 74-87.
2. Belyakova O. (2008). Optimization of competitive advantages of enterprises according to the criterion of eco-efficiency of production systems. *Collection of scientific articles "Development Management"*, 9, 94-108.
3. Bozhkova V. (2001). Peculiarities of factor assessment of ecological risks of innovative projects. *Economics: problems of theory and practice*, 117, 184-198.
4. Miroshnyk L., Sabadash V., Miroshnyk O., Korintseva O. (1998). Economic mechanism of the greening of social production. *Problems of sustainable development of Ukraine*. K.: BMT, 106-118. (in Ukr.).
5. Ilyashenko S., Prokopenko O. (2002). Formation of the market of ecological innovations: economic bases of management: [monograph]. Sumy: VTD "University Book", 250 p. (in Ukr.).
6. Kisly V., Lapin E., Trofimenko N. (2002). Ecology of enterprise management: [monograph]. Sumy: ITD "University Book", 232 p. (in Ukr.).
7. Melnyk L., Sabadash B., Melnyk O., Korintseva O. (1998). Economic mechanism of greening of social production. *Problems of sustainable development of Ukraine*. K.: BMT, 106-118. (in Ukr.).
8. Dolzhansky I., Beliakova O. (2009). Organization of the process of formation and development of the market of environmentally-friendly goods. Monograph. Donetsk: [DonNUET], Kupriyanov V, 235 p. (in Ukr.).
9. Sadekov A. (2004). The mechanism of environmental and economic enterprise management: [monograph]. Kharkiv: Publishing House "INZHEK", 224 p. (in Ukr.).
10. Shipulina Yu. (2004). Theoretical and methodological approaches to assessing the adequacy of market potential for the perception of new products (on the example of environmental products). *Mechanism of economic regulation, economics of nature, business economics and organization of production*, 1, 44-49.
11. Kharichkov S. (2001). Problems of investing in the production of environmentally-friendly products. *Bulletin of Sumy State Agrarian University. Economics and Management Series*, 1, 204-207.

СОЛОХА Дмитро Володимирович

д.е.н, професор,
декан факультету економіки,
Донецький державний університет управління,
м. Маріуполь, Україна

ТАНЧИК Олена Ігорівна

к.е.н., завідувач кафедри іноземних мов,
Донецький державний університет управління,
м. Маріуполь, Україна

БЕЛЯКОВА Оксана Володимирівна

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і підприємництва на морському транспорті,
Азовський морський інститут Національного університету «Одеська морська академія»,
м. Маріуполь, Україна

КИСІЛЬ Віталій Володимирович

магістрант кафедри екологічного менеджменту,
Донецький державний університет управління,
м. Маріуполь, Україна

ОПТИМІЗАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗА КРИТЕРІЄМ ЕКОЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

Проблема. Сучасні умови функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання визначаються досить масштабними й всеохоплюючими глобалізаційно-інтеграційними процесами. Загальносвітові тенденції екологізації сфери виробництва, з одного боку, і процеси подальшої ринкової трансформації, модернізації

сфери споживання, з іншого, детермінують їх різноспрямований й суперечливий вплив на стабільність розвитку соціально-економічних систем у рамках єдиного національного ринкового простору. Закріплення й розширення сегменту реалізації товарів й послуг на світовому ринку можливо лише за умов жорсткого дотримання екологічних вимог й стандартів, що закріпилися на глобальному рівні, отже, забезпечення й утримання конкурентних переваг в довгостроковій перспективі можливе за умов бездоганного дотримання критерію екоефективності виробничих систем. Таким чином, обрана тема наукового дослідження, основні результати якого представлені в даній статті, є цілком своєчасною й актуальною. Процедура прийняття стратегічних рішень у сфері екологізації виробничих процесів, забезпечення певного рівня їх екоефективності як одного з ключових критеріїв забезпечення конкурентних переваг керівниками підприємств і організацій визначається багатьма факторами й залежить від цілого ряду діалектично пов'язаних показників, однак далі сконцентроване дослідження саме на критерії екоефективності, як одного з найбільш дієвих важелів забезпечення конкурентних переваг.

Мета. Дослідити основні теоретико-методологічні підходи й сформулювати практичні рекомендації щодо оптимізації конкурентних переваг суб'єктів господарювання України на ринку екологічно чистих товарів (внутрішньому й зовнішньому) за критерієм екоефективності функціонування виробничих систем.

Результати. Досліджено стан й перспективи реалізації основних засад концепції сталого розвитку в Україні. Встановлено, що одним з систем утворюючих критеріїв забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання в довгостроковій перспективі є критерій екоефективності. Розглянуто основні підходи щодо оптимізації конкурентних переваг суб'єктів господарювання України в умовах реалізації основних положень концепції сталого розвитку з урахуванням критерію екоефективності зазначених процесів, представлено основні економіко-математичні залежності зазначених економічних явищ. Критерій екоефективності визнано як ключовий як на сучасному етапі формування й розвитку вітчизняного ринку екологічно чистих товарів, так й в довгостроковій пролонгованій перспективі. Досліджено динаміку й основні напрямки процесів екологізації функціонування суб'єктів господарювання за галузевою ознакою (виробництво матеріальних благ, надання послуг, організація торгівельного бізнесу). Запропоновано механізм розробки стратегії розвитку суб'єктів господарювання з виробництва й збуту екологічно чистих товарів (надання відповідних послуг), процедуру й алгоритм сертифікації суб'єктів господарювання за критерієм екоефективності вітчизняних виробничих систем відповідно до світових стандартів.

Наукова новизна. Набуло подальшого розвитку пропозиції щодо оптимізації конкурентних переваг вітчизняних суб'єктів господарювання за критерієм екоефективності виробничих систем в умовах формування ринку екологічно чистих товарів. Запропоновано механізм розробки стратегії розвитку суб'єктів господарювання з виробництва й збуту екологічно чистих товарів (надання відповідних послуг), процедуру й алгоритм сертифікації суб'єктів господарювання за критерієм екоефективності вітчизняних виробничих систем відповідно до світових стандартів.

Висновки. Об'єктивно складна ідентифікація потреб основних груп споживачів поступово формує основу для функціонування ринку ЕЧТ. Однак діагностичний підхід до його формування необхідно використовувати в комплексі з оптимізаційним підходом, що реалізується шляхом формування й реалізації відповідної стратегії, розвитком законодавчої бази, структури й інфраструктури ринку. Суб'єкти господарювання є безпосередніми носіями особливих економічних інтересів, реалізація яких пов'язана з процесами виробництва й реалізації екологічно чистої продукції як основи оптимізації конкурентних переваг. Високі вимоги, що пред'являють покупці до якості екологічно чистої продукції, обумовлюють необхідність створення й функціонування системи сертифікації виробничих систем й інфраструктури в цілому. Систему оптимізації конкурентних переваг у сфері виробництва й збуту ЕЧТ (надання відповідних послуг) необхідно орієнтувати на планування й реалізацію змін, пошук інноваційних процесів, обумовлених динамікою переваг кінцевих споживачів продукції (послуг). Практична реалізація цих висновків і відповідних рекомендацій дозволить створити умови, необхідні для прискореного формування й розвитку вітчизняного ринку ЕЧТ. Подальші дослідження слід сконцентрувати на побудові й апробації мультиваріантної економіко-математичної моделі, щодо розрахунку наявних й очікуваних показників екоефективності виробничих систем задля оптимізації конкурентних переваг.

Ключові слова: конкурентні переваги, екоефективність, виробнича система, суб'єкт господарювання, товар, екологічна чистота, ринок.

Одержано редакцією: 07.03.2020
Прийнято до публікації: 18.05.2020

UDC 338.24.01

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-35-43

KOVALENKO Andrii

Postgraduate student,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1986-6878>

tinker-777@bigmir.net

HUMAN RISKS IN THE PROCESS OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY SUPPLY AND PERSONNEL POLICY AS AN INSTRUMENT FOR MANAGING THEM

Different types of human risks that affect the level of financial and economic security of economic entities have been identified. The essence of the concept of human risk from the standpoint of financial and economic security is established. Human risks for normal functioning of various subsystems of financial and economic security of enterprises are specified. Assumptions have been made about the possible positive consequences of human risks for the financial and economic condition of economic entities. Tools for preventing human risks in the process of ensuring financial and economic security of business structures have been identified.

Keywords: human risk, personnel, personnel policy, financial and economic security, risk management, Generation theory.

Introduction. Personnel is one of the main factors of production, a prerequisite for the "start" of business for new economic structures and a significant competitive advantage for businesses that have been on the market for some time. However, unlike other resources, personnel are characterized by such a feature as own behavior in certain circumstances, which is a source of numerous risks to the state of companies financial and economic security. It is the actions or inactions caused by the behavior of employees, sometimes at the direction of top management or on their own initiative, cause cases of inefficient and sometimes illegal use of assets of the entity, causing it financial, material, reputational damage. As a result, human or personnel risks are increasingly a subject to monitoring and control by financial and economic security professionals, as well as a reason for their discussions with HR professionals, who may have their own vision for the organization of certain processes of work with staff.

Human resources managers are interested in protecting the interests of employees in accordance with the law and in the most effective use of HR to meet the interests and functional needs of the entity (thus, personnel management in most companies is characterized by a stakeholder-oriented approach), as specialists in financial and economic security must at all costs guarantee the protection of destructive staff impact on of enterprises' tangible and intangible assets for their integrity and process of using (a distinct subspecies of security oriented approach in the context of which the employee –is a resource unit, that is not interested in the results of the enterprise entity). Personnel policy is currently the tool for organizing the work of staff in the field of financial and economic security, which can regulate the interests of all parties and lay the foundations for effective personnel risk management. However, the formation of such a policy requires a clear awareness of HR managers of the full range and diversity of human risks. Therefore, in the development of personnel policy of the enterprise, one of the strategic guidelines of which is to achieve a high level of financial and economic security, important steps are to fix the need for timely identification of personnel risks, compiling their map or register and creating catalogs of management decisions. or other risk to the state of financial and economic security of the entity.

Literature review. Despite the presence of significant scientific achievements in the study of financial and economic security of various types of economic structures, taking into account the impact of risks on this process, the authors of which, among other authoritative scientists are Zachosova N.V. [1, 2], Herasymenko O.M. [3], Zanora V.O. [4], Kutsenko D.M. [5], the problem of formation of personnel policy, the main provisions of which would be aimed at identifying human risks, counteracting them and maintaining the appropriate level of financial and economic security, now remains relevant.

Human, personnel or staff risks in the context of the functioning of business structures are studied by scientists in several areas. Thus, personnel risk management as an element of risk management is considered by such scientists as Amosof O. Yu. [6], Solomina H. V., Makhnytskyi O. V., Havrysh O. S. [7].

Human risks as a separate characteristic of the activity of business structures are covered in the publications of such researchers as Khytra O. V. Andrushko L.M., who study the concepts, factors and consequences of human risks at the enterprise [8]; Mishyna S. V., Mishyn O. Yu. and also Velychko Ya. I. offer to scientific community results of own classification of human (personnel) risks for the enterprise [9, 10]; Derid I. O., Harmash Yu. O. specify human (personnel) risks in international business [11]. The work authored by Yu.P. Vorzhakova deserves our special attention, because it demonstrates a little-studied topic of classification of personnel risks of generation Z [12].

A big part of the research of Ukrainian scientists is devoted to specific features of various aspects of the process of personnel risk management of economic entities. For example, Shcherbak V. H., Puhachov O. P. published an article about minimizing human risks in the personnel management system [13]. Moskalenko V. O. and Drobot Yu. Yu. also work within the framework of such topics [14]; Dudneva YE, Sotnikova LV, engaged in finding ways to improve personnel risk management of the organization [15]; Danchenko O. B., Bedriy D. I., Semko I. B., Zhyvko Z.B., Chernobay L.I., Chernobay D.A., who set for themselves the task of identifying human (personnel) risks [16, 17], while other researchers tend to solve the applied problem of assessing human risks [18, 19] and finding ways to minimize them [20].

Thus, the multi-vector scientific research on the problem of human (personnel) risks in the management of the enterprise provides a theoretical basis for the development of risk-oriented personnel policy, however, publications that would be devoted to this issue, within the analysis of scientific literature, were not detected.

The purpose of the study is to try to specify the different types of human risks that affect the level of financial and economic security of economic entities, and to systematize the tools to counter them in the plane of individual functional subsystems of the financial and economic security of enterprises. To achieve this goal it is necessary to perform a number of research tasks: to establish the essence of the concept of human (personnel) risk from the standpoint of financial and economic security, to identify human risks for the proper functioning of various subsystems of financial and economic security of economic entities, to establish possible positive consequences the state of enterprises and identify tools to prevent personnel risks in the process of ensuring financial and economic security of business structures.

Results and discussion. Regardless of the sole source of origin – the company's personnel – human risks are differ significantly both in the object of action in the economic security system of the entity, and in the amount of damage that may cause. As noted by O.Yu. Amosof, based on the results of research by numerous scientists on personnel management, "personnel risks are understood as: the probability of losses associated with ineffective management decisions on the formation, use, development and release of personnel; threats and losses associated with staff activities; a situation that reflects the danger of undesirable developments that directly or indirectly affect the functioning and development of the organization and staff" [10, p.377].

In summary, Khytra O.V. and Andrushko L.M. personnel risks are a group of business risks, the source or object of which is the staff of the organization or an individual employee [8, p.165]. From the standpoint of financial and economic security, human (personnel) risk is understood to mean a phenomenon or event caused by the action or inaction of the company's personnel, which may lead to loss, damage or inefficient use of its assets, resulting in reduced financial and economic security and the company's profit or loss.

Moskalenko V.O., Drobot Yu. Yu. note that according to the research of international organizations "the rating of workers is the greatest risk for all personnel managers, in second place is the lack of key skills, in third place – insufficient level of leadership potential" [14, c.59]. Although rating is an effective tool for assessing staff, an information tool for decision-making on employee motivation, etc., however, its existence can threaten the climate in the team, provoke envy, conflict, controversy, the

desire to harm those in the highest positions. Low level of professionalism, lack of necessary competencies is formed in a situation of constant transformation of economic processes. Their evolution leads to the fact that not only equipment and materials, but also skills and abilities of staff are morally obsolete. This provokes inefficient use of working time, inability to master the work with modern equipment and technologies, to quickly adapt to the latest requirements of the work process. As for the third critical risk – insufficient level of leadership potential, it should be noted that Ukrainian companies usually do not have enough free resources to actively engage in staff development, encouragement of leadership and support for initiatives.

Human potential is determined by the level of intelligence – both analytical and emotional, and depends on critical thinking, the level of development of soft skills, psychological characteristics of the employee, his or her desire to learn, improve, and so on. However, only a small number of Ukrainian enterprises organize human resources work with the awareness that the formation and development of human resources is a necessary element of economic growth in the future and gaining significant competitive advantages in the future. Most economic structures use staff as a means to achieve economic goals, and therefore immediately require highly qualified personnel, regardless of the possibility of its development.

Mishyna S. V., Mishyn O. Yu. according to the content distinguish such human risks as "risks of negligence, risks of low qualification, risks of inefficient management, risks of information leakage, risks of fraud, theft, image risks"; according to the degree of coverage identify "risks of certain areas of personnel work, risks of personnel programs and projects, risks of inefficient functioning of personnel services"; according to the functional areas of personnel management distinguish "risks of personnel selection and hiring, risks of personnel adaptation, risks of personnel motivation, risks of personnel development, risks of personnel evaluation, risks of dismissal, risks of inefficient use of personnel" [9, p.91].

The third group of risks from the above essentially emphasizes the fact of the existence of personnel risks at each stage of work with staff, the rules and regulations of which are usually fixed in the personnel policy of the enterprise. Therefore, the means to minimize them and prevent their negative consequences must also be documented in the personnel policy of the entity. As noted, "at each stage of personnel management, specific tools for influencing personnel risks should be developed and implemented. This approach is aimed at forming a risk-oriented strategy of personnel management of the organization" [15, p.188]. In our opinion, this approach can be applied to the development of security-oriented personnel policy of the enterprise.

The difference in the patterns of staff behavior belonging to different generations gives an understanding of the nature of the origin of some actions of employees, which can be the cause of different types of human risks. As Yu. P. Vorzhakova notes: "People of Generation X, born from 1963 to 1983, are workaholics, focused on work and achieving individual success. Born 1983 to 2003, they belong to Generation Y. Their distinguishing features are ambition, determination and success, built on risk and immediate growth. Generation Z – are people who were born after 2003, and given their age, it is too early to evaluate them from professionalism point of view" [12, p.236]. It is advisable to specify the human risks that arise for the company, in accordance with the theory of generations (Table 1).

In addition to those types of risks that have already been identified by Yu.P. Vorzhakova, we have proposed more specific varieties so that specialists in financial and economic security management can further form a map of personnel risks according to the theory of generations for use in the risk management process based on the results of our study.

Taking into account the behavior of people of different generations can give specialists in the HR department or other personnel department at the company a hint on what methods of motivation will be most effective to ensure employee loyalty and encourage them to conscientiously perform professional duties and tasks. In addition to the presence in the staff of the enterprise of people of different ages, and therefore, representatives of different generations, the human resources of the business entity in terms of expanding the boundaries of international cooperation may also be characterized by multinational staff.

Table 1

**Human (personnel) risks for financial and economic security of the business entity,
determined taking into account the principles of the theory of generations**

Personnel risks of Generation X employees	Personnel risks of Generation Y employees	Personnel risks of employees of generation Z
According to Yu. P. Vorzhakova		
informational risks	risks of low professionalism	risks of hiring workers
risks of blocking innovations by staff	risks of increasing conflict	behavioral risks
risks of information loss	organizational risks	risks of staff loss
risks of adaptation	information security risks and protection of trade secrets	risks of disruption / slowing down of business processes
-	risks associated with poor staffing	individual risks
-	-	risks of staff motivation and stimulation
Author's position (supplement)		
risks of "moral aging of skills" – the reluctance of the older generation to acquire additional skills, primarily necessary for professional work with computer equipment and various gadgets, which significantly slows down the implementation of certain work processes and impairs the speed of communication	risks of "excessive risk-taking" in professional activities – the desire to take risks in the pursuit of moral and material incentives, recognition by management pushes staff to make excessively risky management decisions, which can have significant negative financial consequences for the company	risks of inconsistency – the tendency to make emotional and quick decisions to change jobs, reduce the level of attention when performing monotonous, "uninteresting" work, finding own career path and trying to perform various tasks without the desire to professionally master a particular skill or ability
risks of information illiteracy – inability to work effectively in the world of information economy, misuse of modern equipment, programs increases the duration of tasks	risks of multitasking – the desire to master as many processes, professions, functions, and perform them to obtain the status of "irreplaceability" leads to a drop in efficiency, reduced quality of work performed, provoke errors, distractions	risks of lack of initiative – lack of desire to show initiative in the process of work, expectation of clear instructions and guidelines at each stage of the task, attraction to the mentor, dependence on his or her advice, fear of expressing own opinion and making independent decisions
risks of inability to work in a team – the habit of personalized performance of a clearly defined range of responsibilities does not allow to show flexibility, distribute tasks according to desires and skills, act in accordance with team spirit and overcome individualism	risks of teamwork – the desire to lead, dominate, use own authority and put own goals and interests above the common goal of the team, which leads to inconsistencies, conflicts, inefficient use of corporate resources of the business entity	risks of "distraction" – a high level of integration into social networks, "life on a smartphone" requires a constant response to news, messages that distract from professional duties; it can lead to loss of confidential information, the use of employees by competitors for espionage
risks of unsuccessful time management – the habit of a clear schedule of tasks with deadlines set by management hinders the effective self-organization of working time, prioritization of tasks in accordance with existing experience, which would have a positive impact on staff performance	risks of uncontrolled workholism – the desire and attempt to perform an excessive number of tasks in anticipation of career growth, financial incentives or honors, which lead to loss of health, psychological discomfort, inattention to details and threats to the life and health of the employee	risks of disorganization – inability to plan own time, organize the workplace, concentrate on the work process; taking breaks at the earliest opportunity, lack of cataloging skills and other skills in working with documents on both paper and digital media
risks of envy for the success of colleagues – a feeling of emotional and professional burnout due to lack of career achievements in adulthood, which causes inaction, careless attitude to job responsibilities	risks of "professional jealousy" – the generation Y is quite jealous of the success of young people or peers, which is transformed into a reluctance to help, share experiences, and this affects the effectiveness of the team, department, unit	risks of self-confidence – the tendency to try to perform excessively difficult tasks, the belief in own perfection, excessive vulnerability to criticism, which is the reason for mistakes in the process of work and aggression against colleagues and mentors

Source: [12] and own research

According to Derid I. O., Harmash Yu. O. "the presence of staff from different countries can create three specific types of human risks: risk of expatriation, risk associated with the multinational nature of the team, the risk of abuse of foreign labor... The risk of expatriation includes all problems that may arise with an employee who has crossed the border in the line of duty, as well as the risk of loss of mental health. The risk of multinational team is represented by: interethnic conflicts in the team, mobbing on national grounds, problems in establishing a management system. The risk of abuse of foreign labor is manifested in the forms of exploitation of illegal foreign workers; use of labor by foreign workers who have been enslaved due to the abuse of unscrupulous staffing agencies; the presence of violence, inappropriate working conditions and child labor in the supply chains of transnational corporations"[11, p.34, p.37].

Thus, international companies are under the influence of additional human risks, not inherent in enterprises that conduct their financial and economic activities exclusively in the domestic market. For such companies, financial and economic security systems, namely their intellectual and personnel subsystem, should be transformed to minimize these risks, which, among other things, involves people who understand the differences in business traditions in different countries, have good communication management skills, know the peculiarities of the legal framework for the organization of labor relations in other countries. In many cases, international companies hire remote person or sometimes remote teams to implement individual projects or even on a permanent basis. This specific form of labor relations process organization contains its types of human risks for financial and economic security of economic entities, in particular, the risk of uncoordinated actions of remote and stationary workers, emotional and professional burnout of remote employees due to lack of "live" communication and socialization, the risk of loss of time, information, etc., due to interruptions due to the involvement of technical devices, the risk of delays in the performance of tasks due to the lack of constant control by the management of the actions of workers who are at a distance from it.

Quite often in the process of researching risks in the context of financial and economic security, scientists forget that the risk category has not only a negative color for the company, as the likelihood of loss or other undesirable consequences for its financial and economic condition, but also can improve economic performance, i.e. to have a positive result for the business entity. Khytra O.V. and Andrushko L.M. consider positive material consequences from personnel risks as: "receipt of superprofit, increase of efficiency of capital investments in the personnel, overfulfillment of plans of release and sale of production". The qualitative positive consequences of the impact of human risks on the general condition of the enterprise by specialists include: "unplanned improvement of staff quality, improving the business reputation of the enterprise, increasing staff loyalty and job satisfaction" [8, p.166]. For the state of financial and economic security, human risks can have the following positive consequences. For example, an employee with a lack of experience begins to specialize in a particular type of work specific to the company, and becomes a highly qualified specialist who does not need to be retrained for the needs of a particular enterprise; a laid-off employee may so often recall his former employers that others will eventually become interested in the enterprise and it will gain additional advertising and publicity (even in an unfavorable light, the company's name will still be familiar to a wide range of people); inactivity of employees, their tendency to waste time sometimes keeps them from making irrational financial decisions that could cause significant damage to the company, and so on. However, in most cases, human risks over time become a real threat to the financial and economic security of economic structures, so they must be taken into account and not ignored by the management staff of the enterprise.

For different subsystems of the system of financial and economic security, human risks differ, although such risks as, for example, fraud, negatively affect the condition of all subsystems without exception. Thus, financial and investment security is characterized by the risk of excessive propensity to aggressive investment strategies, by the risk of financial fraud, by the risks of low levels of financial literacy; for information and analytical security – by the risk of using unverified information, by the risk of disclosure of confidential information, by the risks of low levels of digital literacy; for legal security – by the risk of errors in the execution of legal documents, during registration, conclusion of agreements, etc.; for reputational and image security – by the risk of distortion of information about the company by dissatisfied employees (or former employees); for market security – by the risk of industrial espionage,

by the risk of using information about customers, partners, counterparties for their own benefit or for the benefit of competitors; for material security – by the risk of providing access to the premises to third parties, by the risk of using the material base for other purposes; for technical and technological security – by the risks of insufficient skills in working with equipment, by the risk of unwillingness to learn and master new technologies, by the risk of resistance to change, etc. And of course, for intellectual and personnel security all types of human risks are significant and tangible.

The role of personnel policy in the context of personnel risk management becomes apparent in a more detailed study of personnel risk management. Thus, the main tasks facing enterprises in the process of personnel risk management O.Yu. Amosof calls: "identification of risks arising in the process of personnel management, identification of sources and causes of personnel risks; determination of indicators of personnel security of business entities; formation and implementation of a system of diagnostics and monitoring of personnel security; assessment of the magnitude of possible loss of personnel risks; development of tools to influence personnel risks in order to prevent and reduce them; development of mechanisms to minimize possible losses from the implementation of personnel risks" [6, p.378].

In Fig.1. the means of counteracting human (personnel) risks within the components of the financial and economic security system are presented.

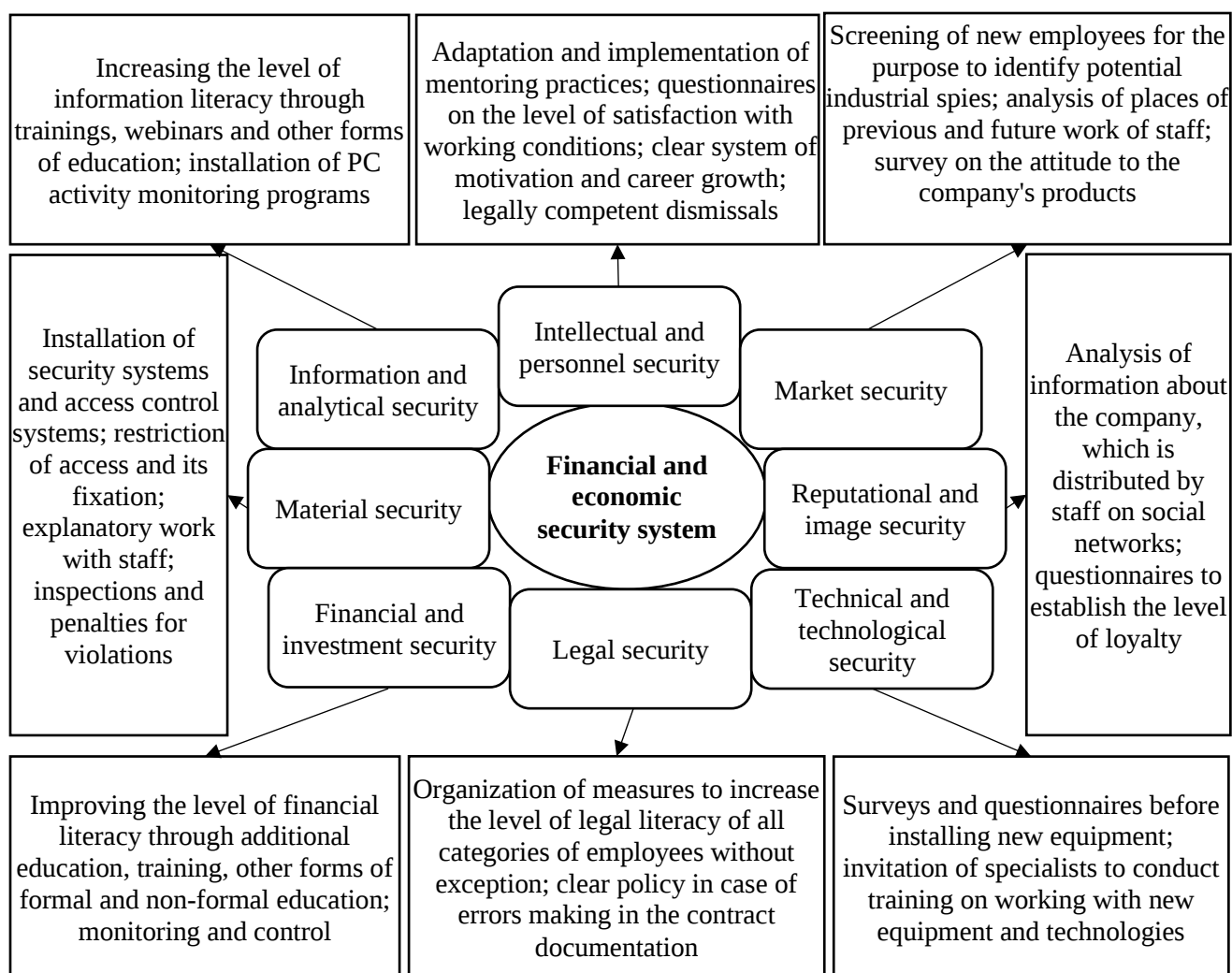


Fig. 1. Means of counteracting human (personnel) risks within the components of the financial and economic security system

Systematized by the author

Thus, one of the tasks of personnel policy of a modern enterprise is to lay the informational and organizational framework for preventing human (personnel) risks and their negative consequences at various stages of work with staff – from finding specialists and forming a HR reserve to the mechanism of dismissal to ensure maximum satisfaction of all parties. An important tool for preventing human

(personnel) risks is the information transparency of the company's personnel policy. Each employee must know his or her rights and responsibilities, opportunities for incentives, reasons for reprimands and penalties, as well as be aware of the own role in the system of financial and economic security of the enterprise.

Conclusions. The study of human (personnel) risks in the process of ensuring financial and economic security and personnel policy as a tool for their management allowed us to draw the following important conclusions.

1. From the standpoint of financial and economic security, human (personnel) risk is proposed to mean a phenomenon or event caused by the action or inaction of the company's personnel, which may lead to loss, damage or inefficient use of its assets, resulting in reduced financial and economic security and in the situation when the company will lose part of the profit or suffer a loss.

2. There are a large number of classifications of human risks, which are based on various classification features and aimed at facilitating the work of risk management professionals in the timely identification of risks and their prevention. Human risks affect the state of financial and economic security of the enterprise at each stage of personnel work. Thus, personnel policy, which is a document that fixes the traditions and rules of personnel management of the entity, can be an effective informational and strategic tool for managing such risks, provided that the integration into it the sections or units that record the commitment of management to monitor human (personnel) risks, to take measures to prevent them and counteract their consequences, as well as to do everything possible to prevent recurrence of risk factors in the future.

Prospects for further research lay in the field of the need to collect data to assess the level of human risks inherent in domestic enterprises, and to use empirical research methods to diagnose the state of protection of financial and economic security of economic entities from the likely consequences of transforming such risks into real threats.

References (in language original)

1. Зачосова Н.В. Механізм створення фонду гарантування інвестицій як суб'єкта захисту економічної безпеки компаній з управління активами та торговців цінними паперами в Україні. *Економічний часопис-XXI*. 2010. № 5-6. С. 18-23.
2. Зачосова Н.В. Запровадження інституту фінансового омбудсмена в Україні: ймовірні наслідки для економічної безпеки фінансових установ. *Академічний огляд*. 2016. № 1. С. 80-85.
3. Герасименко О.М. Ризик-орієнтований підхід до забезпечення економічної безпеки підприємства: концептуальні засади : монографія. Черкаси: Видавець Олександр Третяков. 2019. 364 с.
4. Занора В.О. Експертний метод аналізу ризиків промислового підприємства. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2011. №2. С.99-105.
5. Kutsenko D. Orienters of strategic management of financial and economic security of enterprises: interests, challenges, risks. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Economic Sciences*. 2019. №2. P. 50-58.
6. Амосов О. Ю. Управління кадровими ризиками як елемент забезпечення економічної безпеки підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2016. Вип. 2. С. 376-380.
7. Соломіна Г. В., Махницький О. В., Гавриш О. С. Формалізація механізму удосконалення кадрового ризик-менеджменту в системі економічної безпеки підприємства. *Молодий вчений*. 2019. № 1(2). С. 511-515.
8. Хитра О. В. Андрушко Л. М. Поняття, фактори і наслідки кадрових ризиків на підприємстві. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1. С. 163-167.
9. Мішина С. В., Мішин О. Ю. Класифікація кадрових ризиків підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. Вип. 53. С. 87-92.
10. Величко Я. І. Класифікація кадрових ризиків підприємства. *Економіка транспортного комплексу*. 2019. Вип. 33. С. 119-137.
11. Дерід І. О., Гармаш Ю. О. Кадрові ризики у міжнародному бізнесі. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*. 2017. Вип. 6. С. 33-37.
12. Воржакова Ю. П. Класифікація кадрових ризиків покоління Z. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2019. № 16. С. 234-241.
13. Щербак В. Г., Пугачов О. П. Кадрові ризики в системі менеджменту персоналу. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2013. № 2. С. 12-16.

14. Москаленко В. О., Дробот Ю. Ю. Управління кадровими ризиками як напрям удосконалення механізму управління персоналом. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2017. Т. 23, № 2. С. 57-65.
15. Дуднєва Ю. Е., Сотнікова Л. В. Удосконалення управління кадровими ризиками організації. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2017. Вип. 185. С. 183-190.
16. Данченко О. Б., Бедрій Д. І., Семко І. Б. Ідентифікація кадрових ризиків наукових проєктів. *Управління проєктами та розвиток виробництва*. 2017. № 4. С. 18-24.
17. Живко З.Б., Чернобай Л.І., Чернобай Д.А. Ідентифікація ризиків при мотивуванні персоналу підприємства. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна*. 2017. №2. С.179-189.
18. Величко Я. І. Оцінка кадрових ризиків у системі управління персоналом. *Економіка транспортного комплексу*. 2018. Вип. 32. С. 123-136.
19. Кондратенко Н. О., Новіков Д. А. Методичне забезпечення оцінки ризиків в управлінні кадровим потенціалом промислового підприємства. *Бізнес Інформ*. 2018. № 12. С. 453-459.
20. Воржакова Ю. П. Методи мінімізації кадрових ризиків. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2019. Вип. 33. С. 89-92.

References

1. Zachosova, N.V. (2010). The mechanism of creation of investment guarantee fund as a subject of economic security protection of asset management companies and securities traders in Ukraine. *Ekonomichnyy chasopys-XXI (Economic Annals-XXI)*, 5-6, 18-23.
2. Zachosova, N.V. (2016). Introduction of the financial ombudsman institute in Ukraine: possible implications for the financial security of financial institutions *Akademichnyy ohlyad (Academic Review)*, 1, 80-85.
3. Herasymenko, O.M. (2019). Risk-oriented approach to ensuring the economic security of the enterprise: conceptual framework. *Cherkasy: Vydavets Oleksandr Tretyakov (Cherkasy: Publisher: Alexander Tretyakov)*, 364.
4. Zanora, V.O. (2011). Expert method of industrial enterprise risk analysis. *Upravlinnya proektamy ta rozvytok vyrobnytstva (Project management and production development)*, 2, 99-105.
5. Kutsenko, D. (2019). Orienters of strategic management of financial and economic security of enterprises: interests, challenges, risks. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Economic Sciences*, 2, 50-58.
6. Amosov, O. Yu. (2016). Management of personnel risks as an element of ensuring the economic security of the enterprise. *Infrastruktura rynku (Market infrastructure)*, 2, 376-380.
7. Solomina, H. V. & Makhnytsky, O. V. & Havrysh, O. S. (2019). Formalization of the mechanism of improvement of personnel risk management in the system of economic security of the enterprise. *Molodyy vchenyy (Young scientist)*, 1(2), 511-515.
8. Khytra, O. V. & Andrushko, L. M. (2013). Concepts, factors and consequences of personnel risks at the enterprise. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen (Bulletin of socio-economic research)*, 1, 163-167.
9. Mishyna, S. V. & Mishyn, O. Yu. (2016). Classification of personnel risks of the enterprise. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti (Bulletin of Economics of Transport and Industry)*, 53, 87-92.
10. Velychko, Ya. I. (2019). Classification of personnel risks of the enterprise. *Ekonomika transportnoho kompleksu (Economy of the transport complex)*, 33, 119-137.
11. Derid, I. O. & Harmash, Yu. O. (2017). Personnel risks in international business. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina. Seriya : Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krayinoznavstvo. Turyzm (Bulletin of the V.N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economy. Country Studies. Tourism)*, 6, 33-37.
12. Vorzhakova, Yu. P. (2019). Classification of personnel risks of generation Z. *Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskyi politekhnichnyi instytut» (Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute")*, 16, 234-241.
13. Shcherbak, V. H. & Puhachov, O. P. (2013). Personnel risks in the personnel management system. *Rynok pratsi ta zaynyatist naselennya (Labor market and employment)*, 2, 12-16.
14. Moskalenko, V. O. & Drobot, Yu. Yu. (2017). Personnel risk management as a direction of improvement of the personnel management mechanism. *Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnolohiy (Scientific papers of the National University of Food Technologies)*, 23, 2, 57-65.
15. Dudnyeva, Yu. E. & Sotnikova, L. V. (2017). Improvement of personnel risk management of the organization. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenska (Bulletin of the Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Peter Vasylenko)*, 185, 183-190.
16. Danchenko, O. & Bedriy, D. & Semko, I. (2017). Identification of personnel risks of scientific projects. *Upravlinnya proektamy ta rozvytok vyrobnytstva (Project management and production development)*, 4, 18-24.

17. Zhyvko, Z. B. & Chernobay, L. I. & Chernobay, D. A. (2017). Risk identification when motivating company personnel. *Naukovyy visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriya ekonomichna (Bulletin of the Lviv State University of Internal Affairs. Economic)*, 2, 179-189.
18. Velychko, Ya. I. (2018). Assessment of personnel risks in the personnel management system. *Ekonomika transportnoho kompleksu (Economy of the transport complex)*, 32, 123-136.
19. Kondratenko, N. O. & Novikov, D. A. (2018). Methodical provision of risk assessment in managing the personnel potential of an industrial enterprise. *Biznes Inform (Business Inform)*, 12, 453-459.
20. Vorzhakova, Yu. P. (2019). Methods of personnel risk minimization. *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky (Scientific Bulletin of Kherson State University. Avg.: Economic Sciences)*, 33, 89-92.

КОВАЛЕНКО Андрій Олександрович
аспірант (PhD Доктор філософії)
кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

КАДРОВІ РИЗИКИ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ НИМИ

Проблема. Персонал є одним із основних факторів виробництва, обов'язковою умовою «старту» підприємницької діяльності для нових компаній і вагомою конкурентною перевагою для суб'єктів господарювання, які уже певний час функціонують на ринку. На відміну від інших ресурсів, кадри характеризуються такою особливістю, як власна поведінка у тих чи інших обставинах, що є джерелом численних ризиків для стану фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур. Саме дії чи бездіяльність, зумовлені поведінкою працівників підприємства, інколи за вказівкою топ-менеджменту або з власної ініціативи, провокують випадки неефективного, а інколи, і неправомірного використання активів суб'єкта господарювання, що завдає йому фінансових, матеріальних, репутаційних збитків. Через це кадрові ризики усе частіше стають об'єктом моніторингу та контролю з боку професіоналів з фінансово-економічної безпеки. Кадрова політика на разі є тим інструментом організації роботи персоналу у площині фінансово-економічної безпеки, що може врегулювати інтереси усіх сторін і закласти підвалини результативного кадрового ризик-менеджменту.

Метою дослідження є визначення різних видів кадрових ризиків, які впливають на рівень фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання, та систематизації інструментів протидії їм у площині окремих функціональних підсистем системи фінансово-економічної безпеки підприємств.

Методи. У процесі дослідження використані монографічний метод і метод теоретичного аналізу. Також застосовано прийоми аналізу і синтезу. Метод узагальнення використано у процесі формування висновків за результатами проведеного дослідження.

Результати. Визначено різні види кадрових ризиків, що впливають на рівень фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання. Зроблено припущення щодо можливих позитивних наслідків кадрових ризиків для фінансово-господарського стану підприємств.

Наукова новизна. Встановлено сутність поняття кадрового ризику з позиції забезпечення фінансово-економічної безпеки. Уточнено кадрові ризики для нормального функціонування різних підсистем фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання. Виявлено інструменти запобігання кадровим ризикам у процесі забезпечення фінансово-економічної безпеки бізнес-структур.

Висновки. Існує велика кількість класифікацій кадрових ризиків, в основу яких покладено різні класифікаційні ознаки, що спрямовані на полегшення роботи фахівців з ризик-менеджменту щодо вчасної ідентифікації ризиків та їх попередження. Кадрові ризики впливають на стан фінансово-економічної безпеки підприємства на кожному етапі кадрової роботи. Таким чином, кадрова політика, що є документом, який фіксує традиції і правила управління персоналом суб'єкта господарювання, може стати ефективним інформаційним і стратегічним інструментом управління такими ризиками за умови інтеграції до її складу розділів, які зафіксують зобов'язання управлінського персоналу відслідковувати кадрові ризики, вживати заходів щодо запобігання їм та протидії їх наслідкам, а також робити усе можливе для попередження повторів появи ризикових факторів у майбутньому.

Ключові слова: кадрові ризики, персонал, кадрова політика, фінансово-економічна безпека, ризик-менеджмент, теорія покоління.

Одержано редакцією: 05.03.2020
Прийнято до публікації: 16.05.2020

UDC 338.24.01

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-44-52

KUTSENKO Dmytro

Postgraduate student,

Bogdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6379-2330>

lawagens@gmail.com

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: APPROACHES, METHODS, TOOLS

The article is devoted to the analysis of existing methodological approaches to assessing the level of economic security of industrial enterprises. The advantages and disadvantages of the available tools for diagnosing the state of economic security of economic structures of the industrial sphere are specified. Problems of analysis of the level of economic security of industrial enterprises are revealed. The indicators of assessing the level of economic security are studied, assumptions are made about the possibilities of their improvement and their list expansion. An attempt is made to determine the characteristics of assessing the level of economic security of industrial enterprises, taking into account the specifics of their financial and economic activities.

Keywords: economic security, industrial enterprise, level of economic security, assessment, diagnostics, analysis, methods, indicators.

Introduction. Assessing the level of economic security of economic entities is not only one of the stages of its management, but also a complex multi-stage process, the effectiveness and reliability of the result of which depends on the approaches, mechanisms and procedures chosen by the analyst. While scientists are engaged in heated discussions on how to diagnose the economic security of enterprises, how many and which indicators should be used, how to gather information for analysis and interpret the results in the form of specific management decisions, company management says there is no universal method of assessing the level of economic security, suitable for use at the application level of the business structures economic security system. A large number of recommendations that translate the diagnosis of the level of economic security in the field of risk management, in the layer of crisis management, only confuse those who in practice are trying to get a reliable assessment of the level of economic security of the own company.

Thus, there is a need to simplify the approaches, methods, tools for assessing the level of economic security of economic entities, which can be done effectively only after the specification of the shortcomings in the traditional mechanisms of analysis and monitoring. A separate methodological challenge is the need to take into account the specifics of the type of economic activity of the object, the assessment of the security level of which is planned. After all, for different forms and types of economic structures, indicators of the state of economic security must be slightly different, otherwise the reliability of the obtained result will decrease.

Literature review. Problematic aspects and existing approaches to ensuring economic security are the basis of research by many modern scientists [1-4]. Assessing the level of economic security or diagnosing its condition – is an important component of the mechanism for managing the economic security of enterprises in various fields, including industrial economic structures. Awareness of this fact gave rise to a large number of scientific publications. Thus, Dovbnya S. B., Rudenko O. V. offer a conceptual approach to comprehensive diagnostics of economic security of industrial enterprises of Ukraine [5], Kartocheva O. S. analyzes approaches and methods for assessing the economic security of industrial enterprises [6], Voloshchuk L. O. describes own version of the classification of approaches and methods of forming analytical tools for assessing the economic security of industrial enterprises [7], Melikhova T. O. considers it rational to determine the state of economic security of industrial enterprises on the basis of analysis their financial condition, the probability of bankruptcy, the net economic effect of attracting investment [8], Kyslova L. A. explores the basics of diagnosis and monitoring of economic security in general [9], and Pysarenko B. A., Protsenko N. B. take care of issues diagnostics of economic security of functioning of industrial enterprises [10].

A number of publications are devoted to certain components of the process of assessing the level of economic security of economic entities, the tools of such assessment. For example, Lashchenko V. A. offers diagnostics of probability of bankruptcy for the express analysis of economic security of the enterprise [11], Storozhuk N. V. considers investment controlling as a means of diagnostics of a condition of economic security of the enterprise [12], Mohylina L. A. generalizes methodical aspects of an estimation of level of economic instability as a factor of negative impact on the financial security of industrial enterprises [13]. A separate category is formed by research on the problems of assessing the level of economic security of industrial enterprises of certain activities.

Thus, Filyppova S. V., Nizyayeva S. A. determine the features of diagnosing the level of economic security of wineries [14], Karayim M.M. studies the specifics of assessing the level of economic safety of machine-building enterprises [15], Matsekha D.S. studies the functional components of economic security and indicators of their assessment for light industry enterprises [16], Pikh M.Z. studies a systematic analysis of the state of economic security of food industry enterprises [17]. All these publications laid the foundations for a mechanism for assessing the level of economic security of industrial enterprises. However, until a universal, unified, approved at the state level and tested in practice approach to diagnosing the state of economic security of industrial structures is absent, the topic chosen for research will not lose its relevance.

The purpose of the article. The aim of the study is to analyze the existing methodological approaches to assessing the level of economic security of industrial enterprises. To successfully achieve this goal it is necessary to perform a number of tasks: to specify the advantages and disadvantages of the available tools for diagnosing the state of economic security of economic structures of the industrial sphere; to identify problems of analysis of the level of economic security of industrial enterprises; to make assumptions about the possibilities of improving and expanding the list of indicators for assessing the level of economic security of industrial enterprises; to determine the characteristics of assessing the level of economic security of industrial enterprises, taking into account the specifics of their financial and economic activities.

Results and discussion. A large number of decisions made by stakeholders on the vectors of cooperation with a company are based on information about the results of its financial and economic activities, which can be concluded about the effectiveness of its work at the moment and its level of economic security as an indicator of probability of continued operation and remain in the market in the future. Thus, the assessment of the level of economic security can be conducted as a comprehensive, periodic act, aimed to meet the needs of internal users – owners, top management, company staff, and a process based only on public data and information – for external stakeholders – creditors, investors, contractors, state regulatory bodies and business supervisors. Regardless of the purpose of the assessment and the end user of information about such an assessment, the selection of tools and methods for diagnosing the level of economic security is of a great importance for the reliability of the assessment result. And since there is no single recommended universal method for assessing the level of economic security of enterprises, the choice of analytical approach to the implementation of this process is entrusted to management, which in turn seeks the answers and tips in the field of research.

Voloshchuk L.O. notes that the level of economic security of the enterprise – "is the degree of achievement of safe conditions for the operation of the enterprise. Regardless of a particular approach and methodology, the assessment of economic security of the enterprise involves two key blocks: 1) determining the value of the indicator (or indicators) that characterizes the economic security of the enterprise; and 2) determining the level of economic security of the enterprise "[7, p.224]. The level of economic security can also be understood as a measure of protection of economic interests of the enterprise and its owners, as well as corporate resources, from external and internal threats impact. As for the process of assessing the level of economic security, there are several stages: choosing a system of indicators or one of the available diagnostic methods, collecting the necessary information for analysis, calculating indicators and forming an expert opinion on the values obtained, establishing the level of economic security of the business entity.

As noted by Kartecheva O. S. "all available approaches to the development of technology for assessing economic security can be divided into three groups: 1) those whose supporters use a combination of well-known, proven methods; 2) those that form the unique method of assessing economic security with miscalculations of its functional components; 3) those that propose to determine

a comprehensive criterion for the levels of key performance indicators and their ranks" [6, p.265]. In addition, security researchers divide all approaches into "1) single-stage – provide an assessment of the economic security of the enterprise and determine its level by a certain integrated indicator or a limited set of indicators; 2) two-stage – provide for the assessment of economic security of the enterprise first on certain components, followed by integration of the obtained estimates in the integrated indicator of the level of economic security of the enterprise" [7, p.225]. We support the second approach, because it is difficult to imagine a reliable assessment of such a complex characteristic of the economic condition of the enterprise as its economic security, without taking into account the indicators of the state of each of its functional components. But in the end, to meet the information needs of management and business owners, it is necessary to determine a generalized single indicator of the level of economic security, which can be an indicator of financial and economic decisions on the vectors of current and future activities of the enterprise.

The main disadvantage of existing methods of assessing the level of economic security is their expert nature, so their use is associated with the risk of incomplete consideration of the impact of environmental factors on the economic security of the enterprise. At the same time, the attempt to cover as many factors as possible leads to the pettiness of individual, or excessive "load" of the evaluation matrix, which will prevent adequate perception of information, to correctly determine the main reasonable decisions [6, p.266].

The widespread use of the expert method is explained by the fact that the indicators proposed by scientists to assess the level of economic security and diagnose the state of its individual functional subsystems can not be calculated mathematically, or they do not have recognized normative, oriented values, which necessitates their interpretation at expert level. The problem with this approach is to determine the list of experts, especially for those enterprises where a small number of staff work and there is no separate unit to organize the work to ensure economic security. In addition, in the foundation of the existing classifications of methods for assessing the level of economic security there is no single approach to determining the criteria, which complicates the justification for choosing a particular approach to assessing the economic security of the enterprise [7, p.230].

The use of quantitative and qualitative indicators for the assessing the level of economic security in one or another of their ratios is the most popular method of diagnosis, and this approach is often called an indicator approach. Pysarenko B. A., Protsenko N. B. note that "assessment of the level of economic security on the basis of the indicator approach involves the definition with high accuracy of the base of comparison – indicators. It is the level of accuracy of indicators in this case is the problem, which is that currently there is no methodological basis for determining indicators that take into account the peculiarities of the enterprise, due to its industry affiliation, ownership, capital structure, organizational, technical and financial economic level. In addition, it is necessary to constantly adjust the system of indicators that are indicators of economic security of the enterprise" [10, p.302].

The analysis of the professional literature does not yet allow to establish what specific and unique indicators of economic security are offered by scientists to assess its level in the practice of industrial enterprises. At the same time, specific orientation is called the undisputed advantage of this approach. The convenience of its use is also due to the ability to add their own assessment indicators, which the top management of the entity considers indicative for the diagnosis of its economic condition and the level of protection from external and internal hazards and threats. That is, the number of indicators can be changed, but it should be borne in mind that in this case it is necessary to adjust their share in the final indicator of the level of economic security. However, given the specifics of the functioning of each individual enterprise into account, to conduct one such methodological procedure, in our opinion, is better than to obtain inaccurate, biased results from each periodic assessment. In most cases, to carry out a comprehensive diagnosis of economic security, it is proposed to use quantitative and qualitative indicators; their combination allows to obtain a complete real picture of the level of security and the presence of signs of negative impact on it [15, p.50]. Quantitative indicators should be calculated using mathematical tools and computer technology, qualitative indicators should be evaluated by comparison and expert method.

Karayim M. identifies the following set of difficulties for the active application of existing methods of monitoring the level of economic security: the complexity of mathematical formalization of the process, problems taking into account industry specifics, excessive cumbersomeness and complexity,

problems with choosing objective indicators of security, difficulties in choosing criteria to assess each functional component, differences in the structure of the security system of the enterprise [15, p.50]. We agree with a colleague, and believe that some of these problems can be solved by using modern information technology (for example, the use of computer technology can greatly simplify mathematical calculations, as well as systematize, group indicators, which minimizes the complexity of the calculation process). Ideally, researchers should offer a software product for practitioners – as a tool for assessing the level of economic security, which will be integrated into the information system of the management system of the business entity. At the application level, one needs a ready-made functional tool for analyzing the level of economic security, rather than a difficult to understand methodological approach.

Some researchers believe that the construction of an integrated indicator of economic security of the enterprise at the present stage of development of science is still impossible. This is due to the lack of today normatively and methodologically established list of indicators that directly affect the level of economic security of the enterprise, and their critical values [6, p. 266]. Indeed, standards and benchmarks have only indicators that are borrowed to diagnose the state of economic security in terms of financial analysis, financial monitoring, assessment of the probability of bankruptcy, and so on. For indicators of the level of personnel, information, legal, market and a number of other functional components of the economic security system standards are set by situational expert method, which causes the problem of unsuitability for use in other enterprises in addition to diagnosing the state of economic security for which it was developed. However, without an integrated indicator of the level of economic security, the level of information value of its diagnosis will decrease, as it will be impossible to compare different economic structures on this parameter, for example, to make investment decisions; the option of forming a rating of enterprises based on the level of economic security within one or more industries will be unavailable, etc.

In general, the theory of economic security has recently known such approaches to assessing the level of economic security of economic entities as resource-functional approach (assessment of the level of economic security of the enterprise is based on the assessment of corporate resources by special criteria), financial approach (according to it, economic security is profit in absolute (volume of profit) and relative (quality of profit, profitability) expression), indicator approach (assessment of economic security is established by comparing the actual performance of the enterprise with set orienteers [6, c.267]. According to Voloshchuk L. alternative approaches include program-target, economic-mathematical, risky, profitable-investment approaches [7, p.226].

In general, in the source [7] we find a mention of as many as 28 (excluding alternative names) approaches to assessing the level of economic security of industrial enterprises: (single-stage (integrated, rapid assessment), two-stage (decomposition, detailed assessment), threshold (indicator, static), dynamic, functional, resource, resource-functional (investment), strategic, systemic, financial, economic, complex, alternative, factorial, list, normative, comparative (benchmarking), target on-target, strategic), statistical, economic-mathematical, descriptive, quantitative, graphical (semigraphical), two-level, three-level, four-level, five-level, seven-level). However, distinguishing these approaches, researchers do not give clear recommendations, which of them are the most suitable for use by domestic enterprises in the conditions of financial and economic activity that have developed for them today in Ukraine.

Pysarenko B., Protsenko N. note that the economic security of the enterprise is a function of technological, resource, financial, market, social and environmental security. Each of the types of security has its own assessment parameters [10, p.302]. This position is shared by Filyppova S., Nizyayeva S., proposing to consider: assessment of the level of the financial component, assessment of the level of intellectual and personnel component, assessment of the level of investment and technological component, assessment of the level of material and technical component, assessment of the corporate component and assessment level of the managerial component of economic security of the enterprise [14, p.18].

Matsekha D. believes that the economic security of the enterprise as a whole is formed by financial, managerial, informational, personnel, social, technical and technological, innovative, political and legal, environmental, anti-crisis, market-interface and power components [16, p.133]. A large number of functional components of the economic security system requires a large number of indicators to assess their condition. Therefore for diagnostic procedures it is necessary to allocate some subsystems

significant for a condition of economic security of the enterprise, to form a set of quantitative and qualitative indicators for their estimation, to establish specifications and to define levels of economic security for transformation of quantitative value of the final indicator into qualitative estimation.

Karayim M. believes that the optimal method of monitoring economic security should provide that "for each functional component, only the most important indicators are selected, and their number is minimal; for each indicator the specific weight in structure of a certain functional component is defined taking into account its importance for the characteristic of level and dynamics of safety and specificity of economic activity of the enterprises; the defined limit values of each indicator provide a clear identification of the level of security, which allows the identification of signs of a particular threat not only in relation to the functional area, but also a particular sector of observation" [15, p.54]. It is quite convenient to use score values to evaluate quality indicators. In general, scoring techniques are quite convenient for use by analysts of business structures, as well as external experts who may be involved in the evaluation procedure by investors, shareholders or management under outsourcing agreements. In the process of analyzing practices, methods, tools for assessing the level of economic security of enterprises, we noted that even if the author declares in the name or within the identification of the object of study industrial enterprises, in fact, the publication still does not clearly reflect the specifics of diagnosing economic security of industrial enterprises – they do not offer additional indicators, do not determine the typical methods of evaluation, etc.

Domestic industrial enterprises face new challenges that they need to overcome in order to maintain their market position, given the growing competition from European companies. For example, the Sustainable Development Goals state that the target for the share of sold innovative products in industrial output should be 5% in 2020, while according to the State Statistics Service of Ukraine in 2015 this figure was 1.5%, in 2017 – 0.7% and in 2018 – 0.8% [18]. Positive dynamics is demonstrated by the rate of return on fixed assets (with a target for 2020 – 0.13, its value over the past few years was: in 2015 – 0.1194, in 2016 – 0.1199, in 2017 – 0.1195, in 2018 – 0.1204 – but note that we have general statistics of enterprises, not only for industrial economic entities) [18]. The dynamics of the number of industrial enterprises in Ukraine from 2016 to 2018 was negative (Fig. 1), which indicates the cessation of economic structures in this segment of the national economy, which encourages efforts to strengthen economic security of industrial enterprises, as well as the need to obtain timely and objective assessment of its level to identify the threat of bankruptcy and liquidation of the enterprise in the nearest future.

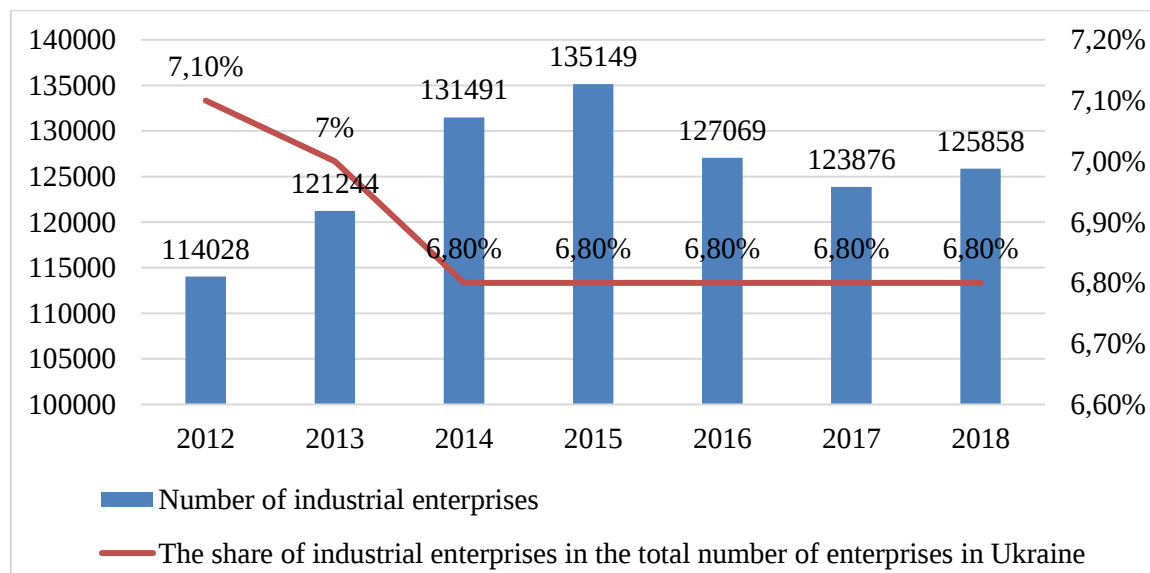


Fig.1. Dynamics of the number of industrial enterprises in Ukraine

Source: compiled by the author according to [18]

The level of economic security of industrial enterprises should be dependent on their fixed assets, level of innovation, wear and tear of equipment, obsolescence not only of machinery and production technologies, but also the skills and competencies of staff working at the enterprise. Assessment of intellectual and personnel security is a very important stage in the analysis of human resources in the

system of economic security of industrial enterprises. Peculiarities of conducting their economic activity require from employees a certain level of qualification, education, experience, time management, discipline, ability to follow the norms and rules of safety. Communication skills, ability to work in a team, information and financial literacy can be considered secondary of importance for the staff of such enterprises.

Important for the state of economic security of industrial enterprises, in contrast to, for example, financial institutions or trading companies, is technical and technological security, which depends on the quality, efficiency and safety of production processes, the ability to continuously produce products of such quality that can satisfy consumer needs better than competitors in a particular market segment. At the same time, such functional components as interface and corporate security can be considered not so important for industrial enterprises. Thus, to reflect the specifics of assessing the level of economic security of industrial enterprises in comparison with other economic entities can be, first of all, by establishing the weights of each functional component of a comprehensive system of economic security in the final assessment of its condition.

Therefore, the characteristic features of assessing the level of economic security of industrial enterprises should be recognized:

- dominance of technical-technological, material and intellectual-personnel components in the system of assessing the level of economic security of an industrial enterprise; accordingly, for these functional subsystems, more indicators should be developed for analysis, both quantitative and qualitative, and their share in the final indicator of the level of economic security should be greater than those of other functional subsystems;

- assessment of the level of economic security should take place taking into account the production cycle of industrial enterprises, as well as begin no earlier than the end of the financial year;

- if the production indicators of the enterprise are not taken into account when assessing the level of the material component of economic security, an additional functional subsystem – production security – as part of a comprehensive system of economic security of the enterprise to ensure a reliable assessment of its condition;

- to assess the level of economic security of industrial enterprises should take into account the indicators of wear and tear of equipment, its obsolescence, the availability of own rather than leased premises, the number of equipment downtime for one reason or another, the presence or absence of stocks, the number of staff changes, presence or absence of state orders, budget financing, belonging to the critical infrastructure of the state, etc.

Conclusions. The study of the theoretical foundations of assessing the level of economic security of industrial enterprises, namely the approaches, methods, tools of this process, allowed us to draw the following conclusions.

1. There are a large number of approaches to assessing the level of economic security of business structures, however, none of them has a pronounced specificity that would explain the feasibility of its use for industrial enterprises. Statistics show that the industry is undergoing qualitative and quantitative transformations, the process of adaptation to the requirements of sustainable development. Under such conditions, the assessment of the level of economic security is one of the incentives for timely and rational management decisions by the management of economic structures. Therefore, its objectivity and reliability are very important, and their guarantee should be the basis of analytical procedures to specify the level of economic security.

2. Analysis of the tools recommended for assessing the level of economic security of business structures allows us to conclude that a two-stage assessment is needed. At the first stage quantitative and qualitative indicators of a condition of various functional subsystems of system of economic security are defined, at the second – the final, general indicator of a condition of economic security on which value the conclusion concerning a level of economic security of the enterprise is formed. Determination of indicator values is carried out mathematically, with the involvement of experts, by comparison with analogues. Scoring techniques are easy to use.

3. Industrial enterprises have specific characteristics of economic activity in comparison with other economic entities, and this fact should be reflected in the method of assessing the level of their

economic security. Analysts need to revise the weights of the various functional components of the economic security system of industrial business structures in order to give priority to indicators specific to these economic structures in the final indicator. Also, to assess the level of economic security of industrial enterprises, an important role is played by the expert assessment of specialists who are familiar with a particular type of industrial production.

Prospects for further research – are to form the theoretical foundations of the author's methodology for assessing the level of economic security of industrial enterprises in terms of their operation in the realities of VUCA world.

References (in language original)

1. Зачосова Н.В. Механізм створення фонду гарантування інвестицій як суб'єкта захисту економічної безпеки компаній з управління активами та торговців цінними паперами в Україні. *Економічний часопис-XXI*. 2010. № 5-6. С. 18-23.
2. Zachosova N., Herasymenko O., Shevchenko A. Risks and possibilities of the effect of financial inclusion on managing the financial security at the macro level. *Investment Management & Financial Innovations*. 2018. №4. P. 304-319.
3. Зачосова Н.В. Запровадження інституту фінансового омбудсмена в Україні: ймовірні наслідки для економічної безпеки фінансових установ. *Академічний огляд*. 2016. №1. С.80-85.
4. Занора В., Сільченко Б. Управління системою економічної безпеки на промислових підприємствах. *Економічні перспективи підприємництва в Україні*. 2017. №1. С.210-212.
5. Довбня С. Б., Руденко О. В. Концептуальний підхід до комплексної діагностики економічної безпеки промислових підприємств України. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2014. Т. 19, Вип. 1(1). С. 156-160.
6. Картечева О. С. Аналіз підходів та методів щодо оцінки економічної безпеки промислового підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1(3). С. 264-268.
7. Волощук Л. О. Класифікація підходів та методів формування аналітичних інструментів оцінювання економічної безпеки промислового підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 5. С. 224-231.
8. Меліхова Т. О. Економічна безпека промислових підприємств: аналіз фінансового стану, ймовірності банкрутства, чистого економічного ефекту від залучення інвестицій. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки*. 2018. Вип. 35. С. 213-221.
9. Кислова Л. А. Основи організації діагностики і моніторингу економічної безпеки. *Вісник Маріупольського державного університету. Сер. : Економіка*. 2012. Вип. 4. С. 41-47.
10. Писаренко Б. А., Проценко Н. Б. Діагностика економічної безпеки функціонування промислових підприємств. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки*. 2013. № 1. С. 302-305.
11. Лашенко В. А. Діагностика ймовірності банкрутства як експрес-аналіз економічної безпеки підприємства. *Управління розвитком*. 2013. № 21. С. 54-58.
12. Сторожук Н. В. Інвестиційний контролінг як засіб діагностики стану економічної безпеки будівельного підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 10. С. 143-146.
13. Могиліна Л. А. Методичні аспекти оцінки рівня економічної нестабільності як фактора негативного впливу на фінансову безпеку промислових підприємств. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2013. Вип. 37. С. 305-317.
14. Філіппова С. В., Нізяєва С. А. Особливості діагностики рівня економічної безпеки виноробних підприємств. *Економіка харчової промисловості*. 2012. № 1. С. 16-21.
15. Караїм М. М. Діагностика рівня економічної безпеки машинобудівного підприємства. *Наукові записки [Української академії друкарства]. Серія : Економічні науки*. 2015. № 2. С. 49-55.
16. Мацеха Д. С. Функціональні складові економічної безпеки та показники їхньої оцінки для підприємств легкої промисловості. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1. С. 128-133.
17. Піх М. З. Системний аналіз стану економічної безпеки підприємств харчової промисловості. *Продовольчі ресурси. Серія : Економічні науки*. 2014. № 3. С. 138-144.
18. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.05.2020).

References

1. Zachosova, N.V. (2010). The mechanism of creating an investment guarantee fund as a subject of protection of economic security of asset management companies and securities traders in Ukraine. *Ekonomichnyy chasopys-XXI (Economic Journal-XXI)*, 5-6, 18-23.
2. Zachosova, N. & Herasymenko, O. & Shevchenko, A. (2018). Risks and possibilities of the effect of financial inclusion on managing the financial security at the macro level. *Investment Management & Financial Innovations*, 4, 304-319.
3. Zachosova, N.V. (2016). Introduction of the institution of financial ombudsman in Ukraine: probable consequences for the economic security of financial institutions. *Akademichnyy ohlyad (Academic review)*, 1, 80-85.
4. Zanora, V. & Silchenko, B. (2017). Management of economic security in industrial enterprises. *Ekonomichni perspektvy pidpryyemnytstva v Ukrayini (Economic prospects of entrepreneurship in Ukraine)*, 1, 210-212.
5. Dovbnya, S. B. & Rudenko, O. V. (2014). Conceptual approach to comprehensive diagnostics of economic security of industrial enterprises of Ukraine. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seriya : Ekonomika (Bulletin of Odessa National University. Series: Economics)*, 19, 1 (1), 156-160.
6. Kartecheva, O. S. (2013). Analysis of approaches and methods for assessing the economic security of industrial enterprises. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoyi vlasnosti (Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property)*, 1 (3), 264-268.
7. Voloshchuk, L. O. (2014). Classification of approaches and methods of formation of analytical tools for assessing the economic security of industrial enterprises. *Ekonomika: realiyi chasu (Economy: the realities of time)*, 5, 224-231.
8. Melikhova, T. O. (2018). Economic security of industrial enterprises: analysis of financial condition, probability of bankruptcy, net economic effect of investment. *Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu. Seriya : Ekonomichni nauky (Bulletin of Priazovsky State Technical University. Series: Economic Sciences)*, 35, 213-221.
9. Kyslova, L. A. (2012). Fundamentals of organization of diagnostics and monitoring of economic security. *Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu. Ser. : Ekonomika (Bulletin of Mariupol State University. Ser. : Economics)*, 4, 41-47.
10. Pysarenko, B. A. & Protsenko, N. B. (2013). Diagnosis of economic security of industrial enterprises. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnologichnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky (Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Ser. : Economic sciences)*, 1, 302-305.
11. Lashchenko, V. A. (2013). Diagnosis of the probability of bankruptcy as a rapid analysis of economic security of the enterprise. *Upravlinnya rozvytkom (Development management)*, 21, 54-58.
12. Storozhuk, N. V. (2012). Investment controlling as a means of diagnosing the state of economic security of a construction company. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini (Formation of market relations in Ukraine)*, 10, 143-146.
13. Mohylina, L. A. (2013). Methodological aspects of assessing the level of economic instability as a factor of negative impact on the financial security of industrial enterprises. *Problemy i perspektvy rozvytku bankivskoyi systemy Ukrayiny (Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine)*, 37, 305-317.
14. Filyppova, S. V. & Nizyayeva, S. A. (2012). Features of diagnostics of the level of economic security of wineries. *Ekonomika kharchovoyi promyslovosti (Economics of the food industry)*, 1, 16-21.
15. Karayim, M. M. (2015). Diagnosis of the level of economic security of the machine-building enterprise. *Naukovi zapysky [Ukrayinskoyi akademiyi drukarstva]. Seriya : Ekonomichni nauky (Scientific Notes [Ukrainian Academy of Printing]. Series: Economic Sciences)*, 2, 49-55.
16. Matsekha, D. S. (2013). Functional components of economic security and indicators of their assessment for light industry enterprises. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen (Bulletin of socio-economic research)*, 1, 128-133.
17. Pikh, M. Z. (2014). System analysis of the state of economic security of food industry enterprises. *Prodovolchi resursy. Seriya : Ekonomichni nauky (Food resources. Series: Economic Sciences)*, 3, 138-144.
18. State Statistics Service of Ukraine (2020). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed: 03.05.2020).

КУЦЕНКО Дмитро Миколайович
аспірант (PhD Доктор філософії)
кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПІДХОДИ, МЕТОДИКИ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ

Проблема. Оцінювання рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання – це не лише один із етапів управління її станом, але і складний багаторічний процес, ефективність і достовірність результату якого залежить від обраних аналітиком підходів, механізмів і процедур. Поки у науковій площині вчені ведуть палкі дискусії щодо того, як саме потрібно проводити діагностику стану економічної безпеки підприємств, скільки та яких показників необхідно використати, як зібрати відомості для аналізу та інтерпретувати отримані результати у форму конкретних управлінських рішень, керівництво компанії засвідчує відсутність універсальної, придатної для використання на прикладному рівні системи оцінювання економічної безпеки бізнес-структур.

Мета статті полягає у аналізі існуючих методичних підходів до оцінювання рівня економічної безпеки промислових підприємств.

Методи. У процесі дослідження використані монографічний метод і метод теоретичного аналізу. Також застосовано прийоми аналізу і синтезу. Метод узагальнення використано у процесі формування висновків за результатами проведеного дослідження.

Результати. Здійснено аналіз існуючих методичних підходів до оцінювання рівня економічної безпеки промислових підприємств. Конкретизовано переваги та недоліки наявного інструментарію діагностики стану економічної безпеки господарських структур промислової сфери. Виявлено проблеми аналізу рівня економічної безпеки промислових підприємств. Досліджено показники оцінювання рівня економічної безпеки, зроблено припущення щодо можливостей їх удосконалення та розширення їх переліку. Здійснено спробу визначити характерні риси оцінювання рівня економічної безпеки промислових підприємств з урахуванням специфіки їх фінансово-господарської діяльності.

Наукова новизна. Визначено особливості оцінювання рівня економічної безпеки промислових підприємств, серед яких домінування техніко-технологічної, матеріальної та інтелектуально-кадрової складових у системі оцінювання. Відповідно, для цих функціональних підсистем має бути розроблено більшу кількість показників для аналізу, як кількісних, так і якісних, і їх питома вага у підсумковому індикаторі рівня економічної безпеки має бути більшою, ніж у показників решти функціональних підсистем. Оцінювання рівня економічної безпеки має відбуватись із урахуванням виробничого циклу промислових підприємств, а також розпочинатись не раніше кінця фінансового року. Якщо виробничі показники підприємства не беруться до уваги при оцінюванні рівня матеріальної складової економічної безпеки, має виокремлюватися додаткова функціональна підсистема – виробнича безпека – у складі комплексної системи економічної безпеки підприємства для забезпечення достовірної оцінки її стану. Для оцінювання рівня економічної безпеки промислових підприємств мають братися до уваги показники зносу обладнання, його морального старіння, наявності власних, а не орендованих приміщень, кількість простой обладнання з тих чи інших причин, наявності або відсутності запасів, кількість змін роботи персоналу, тривалість виробничого циклу, наявності або відсутності державних замовлень, бюджетне фінансування, належності до критичної інфраструктури держави.

Висновки. Існує велика кількість підходів до оцінювання рівня економічної безпеки підприємницьких структур, однак, жоден із них не має вираженої специфіки, що пояснювала б доцільність його використання саме для промислових підприємств. Аналіз інструментарію, що рекомендується для оцінювання рівня економічної безпеки підприємницьких структур, дозволяє зробити висновок про необхідність двоетапного оцінювання. На першому етапі визначаються кількісні й якісні індикатори стану різних функціональних підсистем системи економічної безпеки, на другому – обчислюється підсумковий, загальний індикатор стану економічної безпеки, на значенні якого формується висновок щодо рівня економічної безпеки підприємства. Промислові підприємства мають специфічні характеристики економічної діяльності у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання, і цей факт має знаходити відображення у методиці оцінювання рівня їх економічної безпеки. Аналітикам необхідно переглянути вагові коефіцієнти різних функціональних складових системи економічної безпеки промислових бізнес-структур із тим, аби надати пріоритет специфічним для цих господарських структур індикаторам у підсумковому показнику.

Ключові слова: економічна безпека, промислове підприємство, рівень економічної безпеки, оцінювання, діагностика, аналіз, методика, показники.

Одержано редакцією: 02.02.2020
Прийнято до публікації: 14.05.2020

УДК 336.71

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-53-66

МАЙБА Юлія Ігорівна

аспірант,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького,

м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7353-3041>

yuliya.maiba@gmail.com

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ: СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ

Наукову статтю присвячено узагальненню теоретичних засад формування та забезпечення конкурентоспроможності банківського сектору, а також виокремленню науково-методичних підходів до управління конкурентоспроможністю банківського сектору України. Виявлено, що існує значна термінологічна невизначеність щодо поняття конкурентоспроможності банківського сектору. Зокрема, багато вітчизняних та зарубіжних праць присвячені вивченню поняття конкурентоспроможності на мікрорівні, тобто, в них оцінюється здатність окремих банківських установ конкурувати між собою. Однак конкурентоспроможність банківського сектору, як якісну характеристику стану та тенденцій розвитку системи, слід досліджувати на макрорівні. Обґрунтовано, що рівень конкурентоспроможності банківського сектору формується під впливом комплексу факторів. Тому досліджуване поняття потрібно розглядати як інтегральну характеристику. Виявлено, що існуючі теоретичні та практичні підходи до управління конкурентоспроможністю банківського сектору знаходяться на етапі свого становлення. Результатом чого є наявні диспропорції розвитку банківської системи та неефективне виконання банками своєї основної функції – кредитування економіки. Відтак, в українських реаліях під конкурентоспроможністю банківського сектору, насамперед, слід розуміти його здатність ефективно виконувати належні йому функції з кредитування економіки та протидіяти ризикам, як внутрішнього, так і зовнішнього характеру.

Ключові слова: конкурентоспроможність банківського сектору, фінансова стабільність, стійкість, платоспроможність, достатність капіталу, ліквідність.

Постановка проблеми. Більшості країн із ринками, що розвиваються, притаманна банкоцентричність фінансового сектору. Україна не виняток, тож цілком закономірно, що саме банківський сектор має виконувати роль фінансового посередника та забезпечувати формування інвестиційного ресурсу, достатнього для розвитку економіки. На жаль, український банківський сектор за майже 30 років становлення незалежної держави так і не зміг повноцінно інтегруватись у систему світових фінансів. Вітчизняні банки не змогли стати не лише конкурентоспроможними учасниками міжнародних ринків фінансових послуг та ринків капіталу, а й надійними учасниками внутрішніх економічних процесів та драйвером росту економіки.

Сьогодні ця проблема особливо загострилася, адже від банківської системи, яка, по суті, представляє увесь фінансовий сектор, потрібна потужна фінансова підтримка для перезапуску економіки та її виходу на тренд відновлення і росту. Саме банківський сектор може стати потужним джерелом залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів, альтернативним кредитам міжнародних фінансових організацій, які Україна сьогодні змушена залучати. Вирішення цієї проблеми потребує зміцнення конкурентоспроможності усього банківського сектору, однак розпочинати потрібно з повноцінного відновлення його роботи в частині виконуваних банками функцій, зокрема, кредитної підтримки економіки.

За таких умов посилюється необхідність розроблення ефективних механізмів управління конкурентоспроможністю вітчизняного банківського сектору, зокрема, в частині зміцнення його здатності забезпечувати надійне, безперебійне та ефективне виконання функцій фінансового посередника, залучати іноземні інвестиції та ефективно конкурувати на міжнародних фінансових ринках. Це дозволить побудувати надійну та стійку банківську систему, яка стане драйвером соціально-економічного розвитку країни, зокрема, шляхом створення каналу залучення

зовнішніх фінансових ресурсів, альтернативного кредитним лініям міжнародних фінансових організацій.

Формування конкурентоспроможного банківського сектору сприятиме не лише посиленню конкурентоспроможності усієї фінансової системи, а й забезпеченню фінансової стабільності держави і всієї національної економіки. Проявом цього стане зростання обсягів залучення іноземного капіталу, посилення капіталізації та ринкової ліквідності банківських установ, зростання частки довгострокових вкладень в економіку, залучення сучасних і безпечних банківських технологій та фінансових послуг тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам теоретичного обґрунтування питань управління конкурентоспроможністю та становлення конкурентних відносин у банківській системі присвячено низку наукових праць вітчизняних дослідників. За цим напрямом свої наукові пошуки здійснюють В. Базилевич, О. Барановський, О. Васюренко, В. Геєць, В. Герасимчук, А. Гальчинський, Т. Гірченко, О. Дзюблюк, В. Коваленко, С. Козьменко, Б. Луців, А. Мороз, Г. Паламарчук, А. Поручник, Л. Примостка, Т. Смовженко, І. Школьник та багато інших вчених. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних положень вивчення питань конкуренції та конкурентоспроможності фінансових ринків, зокрема, зробили такі зарубіжні вчені як Ф. Аллен, Х. Джонсон, Р. Кінг, Ф. Мишкін, М. Портер, П. Роуз, Д. Сінкі, М. Хан та ін.

Окрему групу дослідників конкурентоспроможності фінансового та, зокрема, банківського сектору становлять фахівці Національного банку України, серед яких В. Ваврищук, Г. Карчева, А. Даниленко, Б. Данилишин, Ю. Дюба, В. Козюк, Р. Лисенко, В. Міщенко, А. Муріна, Р. Набок, А. Незнамова, В. Рашкован, В. Санжаровська, А. Сомик та багато інших. У своїх працях вони системно підходять до вивчення актуальних питань функціонування фінансової системи, зокрема, в умовах кризи. Їх праці присвячені дослідженню проблем становлення та розвитку вітчизняного фінансового сектору та ключового її елементу – банківської системи України, методологічним підходам до оцінювання фінансового стану банків, оцінці та управлінню ризиками банківської діяльності.

Водночас, незважаючи на наукову і практичну цінність зазначених досліджень, актуальним залишається пошук шляхів зміцнення стійкості банківських установ, збереження стабільності та посилення конкурентоспроможності банківського сектору в умовах подальшого заглиблення України у процеси глобалізації економічних відносин та посилення інтеграційних процесів.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних засад формування конкурентоспроможності банківського сектору України, як основи для подальшого розроблення науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення механізму управління нею в контексті поглиблення інтеграції українського фінансового сектору у світову фінансову систему.

Викладення основного матеріалу дослідження. Незважаючи на офіційні декларації та низку затверджених та, навіть, реалізованих різними Урядами програм розвитку, в Україні так і не завершено процес формування банківського сектору, який би забезпечив ефективне функціонування усього фінансового механізму держави, та став драйвером економічного зростання. Більше того, щоразу у кризовій ситуації саме на банківський сектор покладалася роль буфера, який мав адсорбувати як внутрішні макроекономічні потрясіння, так і захистити економіку від зовнішніх шоків. У результаті цього за майже 25 років таких реформ він накопичив значну кількість внутрішніх проблем та був повністю розбалансованим.

Абсолютно непрозора та неефективна система банківського нагляду, непрозора структура власності значної частини банків, схемні операції та відмивання коштів, загрозливі масштаби кредитування пов'язаних осіб – це короткий опис стану банківської системи, яку Україна мала ще шість років тому. Така ситуація була доповнена нищівними макроекономічними диспропорціями – фіксація курсу гривні до долара США, хронічний дефіцит платіжного балансу, фінансування дефіциту державного бюджету через викуп державних цінних паперів тощо. Це зробило банківський сектор надзвичайно чутливим не лише до зовнішніх, а й до внутрішніх шоків. Нищівного удару по конкурентоспроможності банківського сектору завдавали світові фінансово-економічні кризи, на які економіка України, будучи малою та відкритою, реагувала дуже чутливо.

Із 2014 року триває новий етап формування конкурентоспроможності банківського сектору України. Було запущено низку системних реформ, спрямованих насамперед на ліквідацію накопичених проблем і дисбалансів, та оздоровлення усієї банківської системи. За час реформ чисельність банків скоротилась майже утричі. Водночас, результати реформ останніх років є достатньо суперечливими, як для банківської системи, так і для економіки загалом, – про це наголошують науковці, експерти та бізнес. Однак, вони надають безпрецедентну можливість побудови ефективного, стійкого, надійного та дійсно конкурентоспроможного банківського сектору.

Сучасний стан вітчизняного банківського сектору підтверджує, що теорія і практика управління його конкурентоспроможністю знаходяться на етапі свого становлення. Велика кількість проблем залишається невирішеною, що визначає перед економістами-науковцями та практиками банківської справи нові наукові завдання. На нашу думку, насамперед потребують подальшого вдосконалення та розвитку існуючі теоретичні підходи до визначення сутності конкурентоспроможності банківського сектору, методології оцінювання її рівня, аналізу впливу факторів та виявлення ключових ризиків.

Результати досліджень зазначених питань дозволять розробити комплекс науково-обґрунтованих рекомендацій щодо узагальнення та систематизації існуючих теоретичних підходів до вивчення конкурентоспроможності банківського сектору. Також вони стануть основою для напрацювання комплексу практичних рекомендацій та пропозицій щодо побудови дієвого механізму управління конкурентоспроможністю банківського сектору України в умовах подальшого поглиблення інтеграційних процесів.

Досі у вітчизняній економічній науці питання оцінювання та аналізу конкурентоспроможності банківського сектору здійснювалось переважно у контексті здатності окремих фінансових установ забезпечити собі відносно кращі умови діяльності з метою максимізації прибутку. Основна увага приділялась дослідженню конкурентоспроможності банківських послуг, практично без урахування впливу макроекономічного середовища на діяльність та, відповідно, конкурентоспроможність банків.

В економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення поняття “конкурентоспроможність” банківського сектору. Більше того, продовжуються дискусії щодо чіткого розмежування понять “конкуренція” та “конкурентоспроможність”, та їх ролі у забезпеченні сталого розвитку окремих бізнес-структур, секторів та національних економік. Досить часто ці поняття використовуються як синоніми, тоді як між ними існує суттєва різниця. Конкуренція є системою відносин у певному середовищі, а конкурентоспроможність – це прояв наявності у суб’єкта економічної діяльності суттєвих характеристик та переваг, здатних принести йому відчутні вигоди від участі у таких відносинах.

Інакше кажучи, конкурентоспроможність – це такий стан суб’єкта господарювання, який характеризується реальною або потенційною можливістю ефективного виконання ним своїх функціональних обов’язків в умовах можливої протидії суперників. Дане визначення є найбільш загальною характеристикою, яку можна застосувати до об’єкта управління будь-якого рівня.

Одночасно з виявленням потенційних або реальних конкурентів на ринку виникає потреба визначення міри їх конкурентоспроможності, тобто йдеться про кількісну оцінку цього явища. В науковій літературі така порівняльна оцінка отримала назву “рівень конкурентоспроможності”. Зокрема, Г. Панасенко зазначає, що в багатьох випадках при використанні терміна “конкурентоспроможність” мається на увазі саме міра порівняння та визначення переваг одного об’єкта над іншим, тобто мова йде саме про відносний рівень конкурентоспроможності [15, с. 175]. Як зазначає Т. Гірченко [5, с. 262], вітчизняні науковці у дослідженні питань конкурентоспроможності базуються переважно на теорії конкурентних переваг М. Портера [96] та не вдаються до розроблення комплексних методик оцінювання конкурентоспроможності банків.

Потреба у виокремленні науково-методичних підходів до управління конкурентоспроможністю банківського сектору, як самостійної теоретичної системи знань, зумовлена тим, що в ній є дуже багато питань, які потребують подальшого вивчення та

узагальнення. Саме тому в межах даної статті здійснено спробу узагальнення теоретичних засад механізму формування та забезпечення конкурентоспроможності банківського сектору.

Аналіз праць іноземних і вітчизняних науковців та практиків показав, що попри достатньо широке висвітлення питань ринкової конкуренції, в сучасній економічній літературі питання формування конкурентоспроможності фінансових секторів досліджені не достатньо [2; 5; 12; 13; 14; 17]. Водночас, більшість дослідників поділяють думку про те, що вивчення питань забезпечення конкурентоспроможності банківського сектору відрізняється особливою складністю, насамперед, через складність та багатогранність цього поняття, багатовекторність його впливу на процеси соціально-економічного розвитку країни та її інтеграції у систему міжнародних економічних відносин.

Фундаментальні постулати економічної теорії в частині трактування суті, форми прояву та механізму реалізації конкурентних економічних відносин, безумовно, належать класикам економічної думки. Зокрема, А. Сміт та Д. Рікардо у конкуренції вбачали змагання економічних агентів заради отримання прибутку [4]. Вони стверджували, що конкуренція – це економічний феномен, що відкриває перед капіталом необмежені перспективи та, водночас, непередбачувані результати.

Суттєвий вклад у розвиток теорії конкуренції здійснив Й. Шумпетер. Він визначив, що досконала конкуренція для суспільства – це стимул для мінімізації витрат і максимального наближення оплати праці до її граничної продуктивності. Водночас, ефективна конкуренція можлива тільки за умов економічної динаміки. Тобто стану, який забезпечується якісно новим рівнем виробництва, у основі якого – запровадження нововведень та інновацій у технологіях, управлінні та організації виробництва, якості продукту, освоєння нових ринків збуту та сировини [4]. Належне місце в економічній літературі посідають праці зарубіжних дослідників П. Роуза, Д. Сінкі, М. Хана, Р. Кінга.

Вивченню питань забезпечення конкурентоспроможності банківського сектору присвячена праця Л. Ключко [9]. У ній авторка трактує поняття “конкурентоспроможність” та “конкурентоспроможність банківського сектору” зазначає, що ці поняття є основоположними у класичній та неокласичній економічній теорії, однак специфіка їх прояву в сучасних умовах потребує проведення подальших теоретичних досліджень. При цьому дослідниця наголошує, що науковці часто по-різному трактують ці поняття, вкладаючи у них різний економічний зміст [9, с. 105]. Вчена вбачає сутність категорії “конкурентоспроможність банку” у здатності суб’єкта володіти такими властивостями, які впливають на успішність його діяльності в умовах економічного змагання. Наявність таких властивостей призводить до взаємного обмеження учасників конкуренції у можливостях впливати на ринкові умови. При цьому авторка наголошує: для того, аби бути конкурентоспроможним, банку недостатньо займати лідируючі позиції на ринку капіталів. Банк має вміти ефективно використовувати свої конкурентні переваги [9, с. 106].

Важливий вклад у розвиток існуючих підходів до визначення сутності поняття “конкурентоспроможність” банківського сектору зробили вітчизняні вчені І. Лютий та О. Юрчук. До переліку визначальних характеристик конкурентоспроможності банківського сектору вони додали рівень його фінансової стійкості. При цьому конкурентоспроможність банку автори визначають, як здатність банку в умовах поточної загальноекономічної ситуації та соціально-політичних умов ефективно надавати конкурентні фінансові послуги, забезпечувати високу фінансову стійкість і власний динамічний розвиток, протидіючи при цьому різноманітним зовнішнім та внутрішнім ризикам [13, с. 20].

Перевагою цього підходу є те, що автори розглядають конкурентоспроможність банків з позиції макроекономічного підходу, тобто об’єктом дослідження виступає банківський сектор. Відповідно, комплекс факторів, що визначають рівень його конкурентоспроможності, представлений сукупністю макроекономічних чинників, які проявляються в умовах макроекономічного середовища.

Російський дослідник Р. Фатхутдінов у конкурентоспроможності вбачає реальну або потенційну здатності суб’єкта економічної діяльності більш ефективно, порівняно з іншими суб’єктами, що діють на ринку, задовольняти конкретні потреби [16].

За визначенням, запропонованим відомим російським вченим-дослідником Я. Міркіним, конкурентоспроможність національного фінансового сектору – це його здатність у порівнянні з іншими країнами залучати і перерозподіляти зовнішні та внутрішні грошові ресурси на цілі розвитку з мінімальними витратами та ризиками. Невід’ємними характеристиками конкурентоспроможності на думку автора є здатність фінансового сектору формувати центри концентрації ліквідності та фінансового посередництва, які є каналами економічного впливу, експортувати фінансові послуги і продукти, забезпечувати використання національної валюти в міжнародній фінансовій боротьбі [14].

Аналіз існуючих теоретичних підходів дозволяє зробити такі висновки. По-перше, існує значна термінологічна невизначеність щодо трактування поняття “конкурентоспроможність банківського сектору”, зумовлена насамперед особливостями обраного підходу до визначення конкурентних характеристик об’єкта дослідження. Більшість вчених досліджують конкурентоспроможність банківського сектору на мікрорівні, тобто на рівні характеристик діяльності окремих банків – в частині їх ринкової позиції за окремим банківськими послугами, або на основі аналізу фінансових результатів їх діяльності. Такий підхід є дещо поверхневим та повністю не розкриває досліджуване економічне поняття.

По-друге, у вітчизняній науковій думці відсутній єдиний, системний підхід до вивчення питань управління конкурентоспроможністю банківського сектору. У тому числі, у контексті участі України у міжнародному ринку капіталу. Як зазначено вище, досліджуючи конкурентоспроможність банків більшість науковців здійснюють свої пошуки на мікрорівні, тобто на рівні окремих фінансових установ. При цьому, свою увагу вони акцентують на факторах, що визначають конкурентні позиції окремого банку, як суб’єкта господарювання, основною метою якого є одержання прибутку та його максимізація. Відповідно, ключовими факторами конкурентоспроможності вони визначають: частку ринку, якою володіє банк, наявність або відсутність маркетингової стратегії, персонал банку та його менеджмент, розвиненість мережі філій та відділень, окремі показники, що характеризують результати діяльності банків.

Водночас, як зазначає у своєму дослідженні Т. Гірченко, конкурентоспроможність банку – є більш складною та значно ширшою ринковою характеристикою, аніж надійність та стійкість діяльності банку. До того ж, конкурентоспроможність, як характеристика банківського сектору, має суттєві відмінності від інших галузей економіки. Це вимагає застосування підходу, який вивчає конкурентоспроможність на різних ієрархічних рівнях – на рівні продукту, на рівні установи, на рівні галузі та на рівні економіки країни [5, с. 262].

На нашу думку застосування вищезазначеного ієрархічного підходу дозволяє сформулювати науково обґрунтоване визначення поняття конкурентоспроможність банківського сектору. Тож у даному дослідженні конкурентоспроможність банківського сектору будемо розглядати через призму багаторівневого конкурентного середовища взаємодії банків між собою, банківського середовища з іншими секторами національної економіки, та банківського сектору у складі фінансового сектору країни із зовнішнім світом (рис. 1).

Між даними рівнями існує діалектична залежність. З одного боку, їм притаманна взаємообумовленість – рівень міжнародної конкурентоспроможності об’єкта нижчого рівня є необхідною, однак, не достатньою умовою формування міжнародної конкурентоспроможності об’єкта вищого рівня ієрархії. З іншого боку – формування конкурентоспроможності об’єкта на кожному рівні ієрархії може відбуватись безвідносно до інших рівнів.

Аналіз наукових поглядів і підходів до з’ясування сутності конкурентоспроможності банківського сектору доводить, що досліджуване поняття потрібно розглядати як інтегральну характеристику, яка формується під впливом комплексу факторів. Це, відповідно, вимагає застосування специфічних наукових підходів, як до визначення механізму формування конкурентоспроможності банківського сектору, так і до вибору методології її оцінювання.



Рис. 1. Ієрархія рівнів міжнародної конкурентоспроможності банківського сектору*

**Розроблено автором.*

Серед вітчизняних та зарубіжних науковців превалює підхід, що базується на визначенні механізму формування конкурентоспроможності банківського сектору через призму оцінювання фінансового стану банків, результатів їх діяльності та конкурентних позицій банків на ринку [1; 3; 5; 9; 10; 13; 17].

Зокрема, Т. Гірченко, застосовуючи мікроекономічний підхід, наголошує, що конкурентоспроможність банків розкривається за допомогою таких характеристик: позиція на ринку, здатність банку діяти на рівних з конкурентами, кількісні та якісні показники стану банків, привабливість для реальних та потенційних клієнтів, здатність банку долати непередбачувані негативні фактори тощо [5, с. 263]. У праці [17] автори виділяють такі основні характеристики, що формують конкурентоспроможність банків: ефективність діяльності та менеджменту – рентабельність активів та капіталу, розмір установи та ринкова частка, застосування ІТ технологій, ефективність управління ресурсами тощо.

У процесі дослідження питань забезпечення міжнародної конкурентоспроможності у банківській діяльності варто враховувати, що банківському сектору, як складній, динамічній системі властиві специфічні закономірності, складність і механізм дії яких визначається складністю структури та взаємозв'язків між елементами системи. Банківський сектор є системою, підпорядкованою системам вищого порядку – фінансовій системі країни, національній, регіональній та світовій економіці. Отже механізм формування рівня міжнародної конкурентоспроможності банківського сектору включає також середовище його функціонування.

Із метою забезпечення об'єктивності результатів дослідження та обґрунтованості пропозицій щодо удосконалення механізму управління міжнародною конкурентоспроможністю банківського сектору України, необхідним є застосування системного підходу. Це дозволить врахувати особливості поняття “конкурентоспроможність банківського сектору”, яке за своїм змістом є комплексною, динамічною характеристикою. Окрім того, зазначена характеристика за

своєю природою є “латентною” величиною, тобто такою, що не піддається безпосередньому вимірюванню, однак проявляються через інші характеристики стану системи. Такі характеристики є складовими елементами механізму формування міжнародної конкурентоспроможності банківського сектору та проявляються за допомогою системи показників та індикаторів, результати оцінювання, аналізу та прогнозування яких є інформаційною основою для прийняття рішень на різних рівнях управління.

На нашу думку, конкурентоспроможність банківського сектору на макроекономічному рівні необхідно розглядати як інтегральне поняття, дослідження якого потребує вивчення комплексу характеристик, зокрема таких як: ефективність діяльності, достатність капіталу та його якість, ліквідність та платоспроможність, а також інвестиційна привабливість банків (рис. 2). Оцінювання та аналіз зазначених характеристик необхідно здійснювати виключно у контексті взаємодії банків та банківського сектору в цілому із макроекономічним середовищем їх діяльності, як внутрішнім, так і зовнішнім.

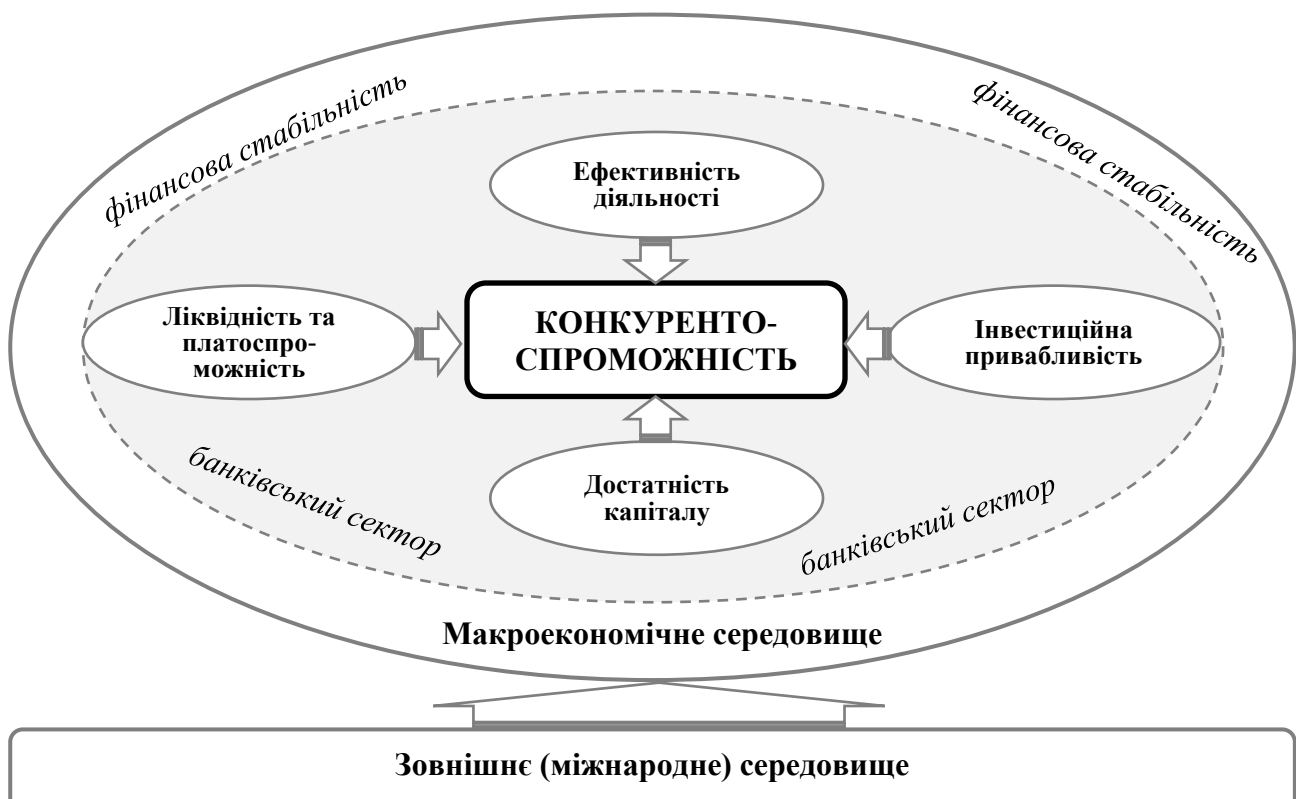


Рис. 1. Механізм формування міжнародної конкурентоспроможності банківського сектору*

**Розроблено автором.*

Фінансова стабільність держави є запорукою стабільності фінансового сектору та сприяє зміцненню конкурентних позицій окремих банків та банківської системи в цілому. Водночас, дестабілізація макроекономічної ситуації в країні, або ж прояв зовнішньоекономічних шоків, може спричинити виникнення сильних шоків, здатних не лише знизити конкурентоспроможність банківського сектору, а й вплинути на рівень стійкості усієї фінансової системи. Тож у процесі оцінювання рівня конкурентоспроможності банківського сектору обов'язково потрібно враховувати фактори, що визначають стан макроекономічного середовища та формують рівень фінансової стабільності держави.

Разом із тим, невід'ємними характеристиками міжнародної конкурентоспроможності банківського сектору є його привабливість для іноземних інвесторів, як об'єкта для інвестування, та для міжнародного бізнесу, як контрагента у сфері здійснення розрахунків та чинника, здатного сприяти розвитку бізнесу (шляхом надання кредитів, та забезпечення здійснення якісних та безперебійних платежів, надання інших банківських послуг).

Зазначені характеристики стану банків можна розглядати як передумови їхньої конкурентоспроможності. Перебуваючи у причинно-наслідковій залежності, у сукупності з внутрішнім та зовнішнім середовищем, вони формують фактори, що визначають рівень конкурентоспроможності усього банківського сектору.

Надзвичайно важливим фактором формування конкурентоспроможності банківського сектору є ефективність державної політики регулювання та нагляду. Цю думку підтримує більшість дослідників та твердо відстоюють представники Національного банку України, який є регулятором банківського сегменту фінансового ринку, та, окрім здійснення пруденційного нагляду за діяльністю банків, здійснює функцію з реалізації монетарної політики.

Проведений аналіз наукових праць та запропонованих у них теоретичних підходів доводить, що сформулювати всеохоплююче визначення сутності поняття “конкурентоспроможність банківського сектору”, яке було б “універсальним” та загальноприйнятим, неможливо з об’єктивних причин. Адже кожен дослідник, залежно від поставленої перед собою мети, визначеного об’єкта та завдань дослідження, вклаватиме у дане поняття різний зміст. Однак, отримані результати, дозволили запропонувати власний підхід до визначення механізму формування конкурентоспроможності банківського сектору, та виокремити ключові його характеристики.

В реаліях України зміст поняття “конкурентоспроможність банківського сектору” значно відрізняється від того, як його можна трактувати з позиції загальноприйнятих теоретичних конструкцій, або досліджуючи банківські системи країн з розвиненими ринками. Для економік, банківські та фінансові системи яких є повноправними учасниками світового фінансового ринку, конкурентоспроможність банківського сектору насамперед буде передбачати його здатність ефективно конкурувати за кращі умови залучення та розміщення фінансових ресурсів – участь у кредитуванні масштабних міжнародних проєктів, залучення інвесторів світового рівня, депозитне та платіжне обслуговування крупних клієнтів по всьому світу, здійснення операцій з похідними фінансовими інструментами тощо.

Враховуючи особливості банківської системи України, під конкурентоспроможністю банківського сектору слід розуміти його здатність ефективно виконувати належні йому функції та протидіяти ризикам, як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, в умовах глобалізації економічних відносин та інтеграції національної банківської системи у систему світових фінансів.

Забезпечення конкурентоспроможності банків як суб’єктів господарювання – це, насамперед, завдання, що має вирішуватись власниками, інвесторами та менеджментом банків. Управління конкурентоспроможністю банківського сектору – це сфера відповідальності держави, яка зацікавлена у формуванні конкурентоспроможної та ефективної підсистеми фінансового механізму, здатної сприяти стійким темпам економічного розвитку та підтриманню фінансової стабільності. Адже конкурентоспроможність банківського сектору формується на основі конкурентоспроможності її складових. Тому завдання держави полягає не лише у забезпеченні регуляторних вимог та інституційного середовища, здатних сприяти зміцненню конкурентних характеристик кожного окремого банку. Виконання зазначених завдань – це необхідна, але не достатня умова побудови ефективного, конкурентоспроможного банківського сектору. Їх реалізація відбувається шляхом забезпечення виконання державою функції банківського нагляду. Закон України Про Національний банк України визначає банківський нагляд як систему заходів щодо контролю та активних впорядкованих дій регулятора, спрямованих на забезпечення дотримання банками законодавства України і встановлених нормативів з метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників та кредиторів банку [6].

На відміну від країн, де історія становлення національних банківських систем налічує сотні років, вік українського банківського сектору менше 30 років. Попри те, що за цей короткий період часу Україні вдалось практично з нуля створити власну банківську систему, сьогодні існує ряд проблем, вирішення яких дозволить суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності

банківського сектору та забезпечити його ефективну взаємодію зі світовою фінансовою системою.

Однак ключова роль держави на шляху побудови дійсно конкурентоспроможної банківської системи полягає у визначенні стратегії її розвитку, реалізація якої дозволить комплексно вирішувати накопичені проблеми, проводити необхідні реформи, зміцнювати та розвивати інституційне середовище, запроваджувати світові стандарти бізнесу та інноваційні технології тощо.

Банківська система є невід'ємною частиною економіки країни, тож рівень її конкурентоспроможності значною мірою визначається станом середовища її функціонування. Банківська система, з одного боку, є найбільш "чутливою" підсистемою економіки з точки зору реагування на макроекономічну, політичну чи зовнішньоекономічну нестабільність. Саме з проблем в економіці та загострення суспільно-політичної нестабільності розпочалася остання, найбільш руйнівна за своїми наслідками криза, яку Україна пережила у 2014 – 2015 роках, і яка стала потужним стимулом до активізації зусиль держави, спрямованих на реформування та розвиток фінансового сектору.

Перший стратегічний крок у напрямі побудови конкурентоспроможного банківського сектору в Україні було зроблено ще на початку 2015 року – за ініціатииви регуляторів фінансового ринку та завдяки їх плідній співпраці було розроблено та затверджено Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року.

Основна мета Програми – побудувати в Україні повноцінний, дієвий та ефективний фінансовий ринок, збалансовано розвивати усі його сегменти, розбудувати інфраструктуру та зміцнити стійкість до зовнішніх загроз. Як зазначалося, реалізація заходів Комплексної програми мала сприяти забезпеченню розвитку економіку України та прискоренню її інтеграції у європейський економічний простір на конкурентних засадах. З урахування ролі банківського сектору у фінансовій системі країни, переважна більшість заходів та реформ Програми стосується саме банківської системи. Тож цілком закономірно, що відповідальним за реалізацію Програми реформ було визначено Національний банк України та покладено особисту відповідальність на Голову НБУ.

Стимулом до розроблення Комплексної програми стало підписання Україною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, та укладення Меморандуму про співпрацю України з МВФ. Основні положення цих стратегічних документів покладено в основу Комплексної програм реформ фінансового сектору. Вибір європейської моделі розвитку та розбудови фінансового сектору, здатного забезпечити сталий економічний розвиток та конкурентоспроможне ринкове середовище, потребував системного вирішення накопичених проблем, основними серед яких були стрімке зростання частки проблемних активів на балансах банків, суттєвий відплив депозитів, висока доларизація кредитів і депозитів, недостатні розміри власного та регулятивного капіталу банків тощо.

Предбачені Програмою реформи – це комплекс першочергових завдань, без вирішення яких вітчизняний банківський сектор навряд чи стане ефективним фінансовим посередником та драйвером економічного розвитку України. Головними завданнями, які мають бути вирішені у результаті її реалізації (серед завдань щодо зміцнення інвестиційної привабливості, інноваційності, забезпечення відповідності стандартам ЄС, здатності сприяти сталому економічному розвитку) – є побудова конкурентоспроможного фінансового сектору. Це ще раз підтверджує актуальність досліджуваної теми та визначає нові завдання, зокрема, щодо оцінювання результатів реалізації заходів Програми та аналізу їх впливу на зміцнення конкурентоспроможності вітчизняного банківського сектору.

Відповідно до цілі, визначеної Програмою щодо реформування банківського сектору, до 2020 року він мав кардинально змінити своє "обличчя", насамперед, в частині: скорочення чисельності банків, посилення консолідації, та диверсифікації структури, що мало сприяти зміцненню конкурентоспроможності банківського сектору [11].

У березні 2020 фінансові регулятори відзвітувалися про результати виконання Програми та повідомили, що рівень виконання Програми є прийнятним, враховуючи складність і

комплексність завдань, які ставилися перед регуляторами. Загалом дві третини усіх дій Програми виконано повністю або хоча б одним регулятором. Виконання решти завдань буде здійснюватися вже в межах реалізації Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року, яка була презентована у січні 2020 року.

Серед ключових досягнень результатів виконання Програми в частині зміцнення конкурентоспроможності банківського сектору, зокрема можна виокремити:

- посилено інституційну спроможність Національного банку України та проведено його внутрішню трансформацію;
- запроваджено інфляційне таргетування та перехід до гнучкого курсоутворення;
- здійснено оздоровлення банківського сектору шляхом виведення з ринку неплатоспроможних та проблемних банків;
- посилено відповідальність власників та менеджменту банків і небанківських фінансових установ;
- удосконалено систему корпоративного управління в банках;
- запроваджено прозорий механізм продажу активів (майна) неплатоспроможних банків, зокрема через електронну торговельну систему Prozoro.Продажі;
- запроваджено автоматизовану систему виплат вкладникам неплатоспроможних банків та скорочено строк виплати гарантованої суми відшкодування за вкладами [7].

Таблиця 1

Кількісні результати виконання Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Звіт про виконання Програми]

Показник	01.01.2015	01.01.2020	Ціль 2020
Кількість діючих банків	163	175	зменшення до оптимального рівня
Споживча інфляція (ІСЦ, у річному вимірі, %)	24,9%	4,1%	5%±1 п.п.
Міжнародні резерви (млрд. дол. США)	7,5	25,3	Відповідно до положень програми з МВФ
Рівень готівки в економіці (M0/ВВП)	17,8%	9,7%	≤9,5%
Індекс концентрації в банківському секторі (індекс ННІ)	564,4	1007,6	≥800
Рівень безготівкових розрахунків	25,0%	50,3%	55,0%
Кількість POS-терміналів на 1 млн. осіб	4,7	8,3	11
Рівень доларизації кредитів і депозитів	46,1%	38,4%	≤40%

Джерело: складено за даними НБУ.

За підсумками 2019 року НБУ звітує, що банки активно кредитують громадян та готові поступово відновлювати кредитування бізнесу. За даними регулятора гривневе кредитування громадян на споживчі потреби за підсумками року зросло майже на третину – на 31%. Також зросло кредитування на купівлю нерухомості – на 13,4%. Причини росту – зростання доходів громадян з одного банку та висока дохідність таких послуг для банків з іншого. Водночас чисті гривневі кредити бізнесу за минулий рік скоротилися на 6,2%. Пом'якшення монетарної політики упродовж 2019 року сприяло здешевленню кредитів. Ставки за гривневими кредитами бізнесу почали знижуватися наприкінці року. Упродовж IV кварталу – на 2,4 в. п. до 15,7% річних. Утім, вартість кредитів для фізичних осіб залишалася високою [8].

Тож попри досягнення останніх шести років та поступове відновлення кредитної активності банків, їх внесок в економічне зростання країни залишається незначним. Саме рівень кредитування банками економіки, на нашу думку, є одним із ключових індикаторів конкурентоспроможності банківського сектору. Сьогодні у корпоративному секторі отримувачем нових банківських кредитів переважно є платоспроможні компанії – темпи зростання компаніям, що не мали дефолтів із початку кризи становлять понад 25% на рік. Однак

таких позичальників на превеликий жаль дуже мало. Водночас активно зростає рівень споживчого кредитування (майже на 30% у річному вимірі), проте рівень його проникнення в Україні ще суттєво поступається показникам інших країн Центральної та Східної Європи [18].

Сучасний стан вітчизняного фінансового сектору підтверджує, що теорія і практика управління його конкурентоспроможністю знаходяться на етапі свого становлення. Відтак, існуючі підходи до управління конкурентоспроможністю банківського сектору потребують подальшого розвитку та вдосконалення, розробки нових підходів та їх адаптації до динамічних умов сьогодення.

Водночас, поглиблене вивчення питань забезпечення конкурентоспроможності фінансового сектору є актуальним не лише для держави в особі регуляторів фінансових ринків, перед якими в Україні за останні два роки постали безпрецедентні виклики, а й для економічної науки. Зокрема, серед вітчизняних науковців питання оцінювання та аналізу конкурентоспроможності фінансового сектору досліджувались переважно у контексті вивчення показників рентабельності банків та рівня залучення іноземного капіталу.

Разом з тим, як у наукових колах, так і у фінансово-банківському середовищі дослідженню питань управління конкурентоспроможністю фінансового сектору не приділяється належної уваги. З урахуванням тих змін, що відбулись у вітчизняній банківській системі упродовж останніх шести років, та завдань, що сьогодні визначені Стратегією розвитку фінансового сектору України до 2025 року, значної актуальності набуває подальший розвиток методів оцінювання та аналізу конкурентоспроможності банківського сектору.

Світовий досвід та вітчизняна практика доводять, що для посилення конкурентних позицій банківського сектору насамперед потрібно забезпечити макроекономічну стабільність у державі. За відсутності стабільного внутрішнього середовища не можливо побудувати конкурентоспроможний та збалансований фінансовий сектор, який здатний протидіяти зовнішнім шокам та сприяти інтеграції економіки країни у світове економічне середовище. Для повноправної інтеграції банківської системи України у світовий фінансовий простір необхідно суттєво посилити стабільність вітчизняного банківського сектору і надалі підвищувати рівень його прозорості та зрозумілості для всіх суб'єктів ринку.

Висновки. На основі вивчення теоретичних основ поняття “конкурентоспроможність банківського сектору” було встановлено, що важливою компонентою механізму формування конкурентоспроможності банківського сектору є середовище його діяльності. Тобто комплекс макроекономічних умов та причин, які є відображенням впливу фази економічного циклу, стану та кон'юнктури світових ринків, внутрішніх суспільно-політичних процесів тощо. Водночас, дана характеристика є латентною величиною – тобто такою, що не піддається безпосередньому вимірюванню, однак проявляється через інші характеристики, зокрема: ефективність діяльності (рентабельність), достатність капіталу та його якості, ліквідність та платоспроможність, а також інвестиційна привабливість банків. Тобто, конкурентоспроможність банківського сектору є інтегральною характеристикою, оцінювання якої передбачає використання систем показників та індикаторів стану її складових та середовища діяльності банків.

Будучи ключовою складником фінансової системи України, банківський сектор відіграє важливу роль у забезпеченні функціонування усього господарського механізму, відтак, саме банки мають виконувати функцію щодо формування інвестиційних ресурсів, необхідних для розвитку економіки. Виконуючи роль фінансового посередника між економічними агентами банки глибоко інтегруються в систему економічних відносин та стають залежними від фінансового стану своїх клієнтів, який залежить від макроекономічної ситуації в країні.

Оцінюючи сучасний рівень конкурентоспроможності банківського сектору України насамперед необхідно здійснити аналіз умов, у яких довелося функціонувати банківській системі упродовж останніх трьох років. Вони були надзвичайно складними. Для більшості банків завдання щодо зміцнення власної конкурентоспроможності вирішувалося в контексті збереження платоспроможності та недопущення банкрутства. Водночас, менеджмент банків, власники та інвестори, розуміли, що заходи, яких вживає регулятор банківського сектору спрямовані на вирішення фундаментальних диспропорцій, властивих українській банківській

системі, та зміну деформованої бізнес-моделі банківської діяльності, яка вибудувалася за майже 30 років становлення незалежної України. Без вирішення цих проблем побудувати банківський сектор, який буде конкурентоспроможним як на рівні національної економіки, так і на міжнародному рівні, неможливо.

Список використаних джерел

1. Герасимович А.М., Алексеєнко М.Д., Парасій-Вергуненко І.М. та ін. Аналіз банківської діяльності. Київ: КНЕУ, 2006. 600 с.
2. Інтегральний довгостроковий кредитний рейтинг банківської системи України: II квартал 2016 року. Аналітичний огляд. URL: http://rurik.com.ua/documents/research/ICR/ICR_2_kv_2016.pdf (дата звернення: 20.02.2020).
3. Барановський О.І. Проблемні банки: виявлення та лікування. *Вісник Національного банку України*. 2009. №11. С. 18–31.
4. Барановський О.І. Стійкість банківської системи України. *Фінанси України*. 2007. №9. С. 75–87.
5. Герасименко В., Герасименко Р. Управління власним капіталом банку в Україні в умовах фінансової кризи. *Вісник Національного банку України*. 2010. №10. С. 12–17.
6. Закон України “Про Національний банк України” № 679-XIV від 20.05.1999 р. URL: http://www.bank.gov.ua/B_zakon/law_NBU.pdf (дата звернення: 20.02.2020).
7. Звіт про виконання Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 р. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/CP_finsektor_2020_report_2020-final.pdf?v=4 (дата звернення: 20.02.2020).
8. Звіт про фінансову стабільність (грудень 2019 року). URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?v=4 (дата звернення: 20.02.2020).
9. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи. *Вісник Національного банку України*. 2013. №7. С. 11–17.
10. Карчева Г., Камінський А., Юрчук О. Рейтингові оцінки надійності банків та їх роль у підвищенні капіталізації банківської системи. *Вісник Національного банку України*. 2003. №2. С. 22–27.
11. Коваленко В. Конкурентоспроможність банків України в умовах економічної глобалізації. *International Scientific and Practical Conference “World Science”*. URL: <http://dSPACE.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/97.pdf> (дата звернення: 20.02.2020).
12. Коваленко В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 228 с.
13. Колеснік Я. Особливості розроблення інтегрального показника для оцінки достатності капіталу банку. *Вісник київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2013. №134. С. 41–44.
14. Лахтіонова Л. Аналіз фінансової стійкості суб’єктів підприємницької діяльності: монографія. Київ: Знання України, 2013. 191 с.
15. Міщенко В., Сомик А. та ін. Ліквідність банківської системи України: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 12. Київ: Центр наукових досліджень НБУ, 2008. 180 с.
16. Панасенко Г. Конкурентоспроможність фінансової системи: базові складові, тенденції розвитку, суперечності та шляхи їх розв’язання. *Вісник СумДУ. Серія Економіка*. 2011. №2. С. 171.
17. Рашкован В., Корнилюк Р. Концентрація банківської системи України: міфи та факти. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 12. С. 6–37.
18. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року (проект). URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy2025.pdf?v=4 (дата звернення: 20.02.2020).

References

1. Herasymovych A., Alekseenko M., Parasii-Verhunencko I. (2006). *Analiz bankivskoi diialnosti* [Analysis of banking]. Kyiv: KNEU, 600 p. (in Ukr.).
2. Rurik National Rating Agency (2016). Integrated long-term credit rating of the banking system of Ukraine: II quarter of 2016. Analytical review. Retrieved from: http://rurik.com.ua/documents/research/ICR/ICR_2_kv_2016.pdf (Accessed: 20.02.2020).
3. Baranovskyi O. (2009). Problem banks: detection and treatment. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy* [Bulletin of the National Bank of Ukraine], 11, 18–31.
4. Baranovskyi O. (2007). Stability of the banking system of Ukraine. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 9, 75–87.

5. Gerasimenko V. (2010). Management of the bank's own capital in Ukraine in the financial crisis. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy* [Bulletin of the National Bank of Ukraine], 10, 12–17.
6. Verkhovna Rada of Ukraine (1999). Law of Ukraine on the National Bank of Ukraine № 679-XIV (1999, May 20). Retrieved from: http://www.bank.gov.ua/B_zakon/law_NBU.pdf (Accessed: 20.02.2020).
7. National Bank of Ukraine (2020). Report on the implementation of the Comprehensive Program for the Development of the Financial Sector of Ukraine until 2020. Retrieved from: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/CP_finsektor_2020_report_2020-final.pdf?v=4 (Accessed: 20.02.2020).
8. National Bank of Ukraine (2019). Financial Stability Report, December 2019. Retrieved from: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2019-H2.pdf?v=4 (Accessed: 20.02.2020).
9. Mishchenko V. (2013). Capitalization of the banking system of Ukraine: present and prospects. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy* [Bulletin of the National Bank of Ukraine], 7, 12–17.
10. Karcheva G. (2003). Rating assessments of bank reliability and their role in increasing the capitalization of the banking system. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy* [Bulletin of the National Bank of Ukraine], 2, 22–27.
11. Kovalenko V. (1997). Competitiveness of Ukrainian banks in terms of economic globalization. *International Scientific and Practical Conference "World Science"*. Retrieved from: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/97.pdf> (Accessed: 20.02.2020).
12. Kovalenko V. (2010). *Stratehichne upravlinnia finansovoiu stiikistiu bankivskoyi systemy: metodolohiia i praktyka: monohrafiia* [Strategic management of financial stability of the banking system: methodology and practice: monograph]. Sumy: UABS NBU, 228 p. (in Ukr.).
13. Kolesnik J. (2013). Peculiarities of developing an integrated indicator for assessing the capital adequacy of the bank. *Visnyk kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka* [Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv], 134, 41–44.
14. Lakhtionova L. (2013). *Analiz finansovoi stiikosti subiektiv pidpriemnytskoyi diialnosti: monohrafiia* [Analysis of financial stability of business entities]. Kyiv: Znannya Ukrainy, 191 p. (in Ukr.).
15. Mishchenko V. (2008). *Likvidnist bankivskoi systemy Ukrainy: Naukovo-analitychni materialy. Vypusk 12* [Liquidity of the banking system of Ukraine: Scientific and analytical materials. Issue 12]. Kyiv: Tsentr naukovykh doslidzhen NBU, 180 p. (in Ukr.).
16. Panasenko G. (2011). Competitiveness of the financial system: basic components, development trends, contradictions and ways to solve them. *Visnyk SumDU. Seriya Ekonomika* [Bulletin of Sumy State University. Economics series], 2, 171.
17. Rashkovan V. (2015). Concentration of the banking system of Ukraine: myths and facts. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy* [Bulletin of the National Bank of Ukraine], 12, 6–37.
18. National Bank of Ukraine (2019). Strategy for the development of the financial sector of Ukraine until 2025 (project). Retrieved from: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy2025.pdf?v=4 (Accessed: 20.02.2020).

MAIBA Yuliya

Postgraduate student of the Department of Economics and International Economic Relations,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

COMPETITIVENESS OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE: ITS NATURE AND FORMATION MECHANISM

Introduction. Most emerging market countries have a bank-centric financial sector. Ukraine is no exception, so it is quite natural that the banking sector should play the role of financial intermediary and ensure the formation of sufficient investment resources for economic development. Unfortunately, the Ukrainian banking sector has not been able to fully integrate into the world financial system for almost 30 years. Domestic banks have failed to become not only competitive participants in international financial services and capital markets, but also reliable participants in domestic economic processes and a driver of economic growth. Today, this problem is especially acute, because the banking system, which, in fact, represents the entire financial sector, needs strong financial support to restart the economy and its entry into the trend of recovery and growth. It is the banking sector that can become a powerful source of attracting foreign investment resources, alternative loans from international financial organizations, which Ukraine is forced to attract today. Solving this problem requires

strengthening the competitiveness of the entire banking sector, but it is necessary to begin with the full restoration of its work in terms of functions performed by banks, in particular, providing credit support to the economy.

Under such conditions, the need to develop effective mechanisms for managing the competitiveness of the domestic banking sector increases, in particular, in terms of strengthening its ability to ensure reliable, smooth and efficient performance of financial intermediary functions, attract foreign investment and compete effectively in international financial markets. This will allow building a reliable and stable banking system that will be a driver of socio-economic development of the country, in particular, by creating a channel to attract external financial resources, an alternative to credit lines of international financial organizations.

The formation of a competitive banking sector will contribute not only to strengthening the competitiveness of the entire financial system, but also to ensuring the financial stability of the state and the entire national economy. The manifestation of this will be the growth of foreign capital, strengthening the capitalization and market liquidity of banking institutions, increasing the share of long-term investments in the economy, attracting modern and safe banking technologies and financial services and more..

Purpose. The purpose of the article is to substantiate the theoretical and methodological foundations of studying the mechanism of forming of the competitiveness of the banking sector of Ukraine, as a basis for further development of scientific and practical recommendations for improving its management mechanism in the context of deepening integration of the Ukrainian financial sector.

Results. It is revealed that the level of competitiveness of the banking sector is formed under the influence of a set of factors. Therefore, the studied concept should be considered as an integral characteristic. The existing theoretical and practical approaches to managing the competitiveness of the banking sector are at the stage of their formation. As a result, there are disproportions in the development of the banking system and inefficient performance by banks of their main function funding the economy. Therefore, in Ukrainian realities, the competitiveness of the banking sector should be understood primarily as its ability to effectively perform its functions of funding the economy and counteracting risks, both internal and external.

Originality. Theoretical approaches to substantiation of the nature and mechanisms of formation of competitiveness of the banking sector of Ukraine have been further developed. It has been revealed that the existing theoretical and practical approaches to managing the competitiveness of the banking sector are at the stage of their formation. It has been established that as a result of the existing disparities in the development of the banking system of Ukraine, banks do not perform their main function - funding the national economy. Therefore in Ukrainian reality the concept of competitiveness of the banking sector should be considered as the proper fulfillment by banks of their main role - funding the economy and confronting internal and external risks.

Conclusion. Based on the study of the theoretical foundations of the concept of competitiveness of the banking sector it was found that an important component of the mechanism of formation of the competitiveness of the banking sector is the environment of its activities. That is, a set of macroeconomic conditions and reasons that reflect the influence of the phase of the economic cycle, the state and conjuncture of world markets, domestic socio-political processes, etc. At the same time, this characteristic is a latent value, that is one that cannot be directly measured, but is manifested through other characteristics, in particular: efficiency (profitability), capital adequacy and its quality, liquidity and solvency, and investment attractiveness of banks. That is, the competitiveness of the banking sector is an integral characteristic, the assessment of which involves the use of systems of indicators and indicators of the state of its components and the environment of banks.

As a key component of Ukraine's financial system, the banking sector plays an important role in ensuring the functioning of the entire economic mechanism, therefore, it is the banks that have the function of forming the investment resources necessary for economic development. Acting as a financial intermediary between economic agents, banks are deeply integrated into the system of economic relations and become dependent on the financial condition of their customers, which depends on the macroeconomic situation in the country.

Assessing the current level of competitiveness of the banking sector of Ukraine, it is first necessary to analyze the conditions in which the banking system had to operate over the past three years. They were extremely difficult. For most banks, the task of strengthening their own competitiveness was basically in maintaining solvency and preventing bankruptcy. At the same time, bank management, owners and investors understood that the measures taken by the banking regulator are aimed at resolving fundamental imbalances inherent in the Ukrainian banking system and changing the distorted business model of banking that has been built throughout almost 30 years of Ukraine's independency. Without solving these problems, it is impossible to build a banking sector that will be competitive both at the level of the national economy and at the international level.

Keywords: competitiveness of the banking sector, financial stability, stability, solvency, capital adequacy, liquidity.

Одержано редакцією: 14.03.2020
Прийнято до публікації: 19.05.2020

УДК 631.147:504

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-67-74

ПРОЩАЛИКІНА Аліна Миколаївна

к.е.н., доцент,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького,

м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9867-2555>

alina1026@ukr.net

ГОНТА Дарина Сергіївна

лаборант науково-дослідної частини,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького,

м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0443-3423>

honta_daryna@ukr.net

ТРИПУЗ Юлія Олександрівна

лаборант науково-дослідної частини,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького,

м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7265-7237>

yuliatripuz70@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИКІВ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Розкрито особливості маркетингової політики підприємств-виробників органічної сільськогосподарської продукції в Україні. Виявлені особливості планування маркетингу з урахуванням особливостей органічної продукції. Розглянуто особливості комплексу маркетингу виробників органічної продукції. Узагальнено типи стратегій реалізації органічної продукції, які базуються на основних каналах її збуту: стратегія виходу на зовнішній ринок, стратегія непрямого збуту, стратегія комбінованого збуту та стратегія прямого продажу. Кожній з названих стратегій характерні специфічні засоби просування товарів та доведення їх до споживача.

Ключові слова: органічна сільськогосподарська продукція, маркетингова політика, товарна політика, збутові стратегії, цінова політика, просування.

Постановка проблеми. Ринок органічної сільськогосподарської продукції в Україні динамічно розвивається. Органічна продукція специфічна не лише щодо застосовуваних ресурсів, технологій, якісних характеристик, а й щодо формування попиту, цінової політики, просування, збуту. Перехід сільськогосподарських підприємств до органічного виробництва зумовлює необхідність формування ефективної системи управління, організації виробництва, реалізації високоякісної продукції для задоволення потреб споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти маркетингу органічної сільськогосподарської продукції розглядають у своїй працях багато зарубіжних вчених. Особливості поведінки споживачів та виробників органічної продукції досліджували Прентіс К., Чен Дж., Ван К. [1], Мхізе С., Елліс Д. [2]. У їхніх працях наведені опитування споживачів щодо їх стимулів купувати органічну продукцію, узагальнені чинники, які стримують споживачів від покупки та запропоновані стратегії для подолання бар'єрів у споживанні.

Особливості просування і збуту органічної продукції розглянуті Кантаматурапою К., Маршаллом А. [3], Заушковою А., Безаковою З., Грибом Л. [4]. Автори наголошують, що просування

і збут органічної продукції повинні включати такі маркетингові інновації, як формування еко-спільнот, електронний маркетинг.

Особливості ціноутворення на органічну продукцію проаналізовано у працях Галі-Зіноубі З., Тукабрі М. [5], Маріан Л., Хризоху П., Кристалліс А., Тогерсен Дж. [6], Рьодігер М., Хамм У. [7]. Авторами досліджено вплив ціни на обсяг покупок, запропоновані цінові стратегії підприємств-виробників.

Оскільки вітчизняний ринок органічної продукції перебуває на етапі становлення, досліджень специфіки маркетингової політики українських підприємств наразі не достатньо. Серед вітчизняних дослідників, що розкривають тематику маркетингу органічної сільськогосподарської продукції, варто виокремити Дудара Т., Шумейко О., Дудар В. [9], Добровольську К., Калину В., Ковальчука С., Кравчика Ю. [10], Котикову О., Тен І. В. [11].

Метою статті є обґрунтування особливостей маркетингової політики виробників органічної сільськогосподарської продукції в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Процес формування і розвитку ринку органічної сільськогосподарської продукції має свої специфічні риси. Між органічною продукцією і сільськогосподарською продукцією, що вирощена з використанням інтенсивних технологій є ряд відмінностей, які потрібно враховувати при розробці маркетингових стратегій виробникам органічної продукції. Ці відмінності стосуються:

- інституційного забезпечення, так як кожна із технологій вирощування має специфічну сертифікацію продукції (а для органічного виробництва і земельних площ) та регламентацію діяльності суб'єктів господарювання різноманітними правовими інструментами.
- виробники органічної продукції мають обмежений вибір партнерів: постачальниками продукції мають бути тільки сертифіковані виробники, переробники та імпортери; відсутність в структурі ринку виробників мінерального добрива і синтетичної сировини;
- собівартість виробництва є значно вищою, оскільки специфічна технологія вирощування, що часто потребує ручної роботи, а урожайність продукції на перехідному етапі нижчою;
- органічна продукція є нішевою і орієнтована на сегмент споживачів, які мають високі доходи або надають великого значення якості продуктам харчування;
- зважаючи на специфіку органічної продукції існує необхідність забезпечення окремих складів для її пакування та зберігання: на пакуванні має бути чітко зазначений логотип органічної продукції, саме пакування має бути екологічно безпечним, а зберігатися продукція повинна окремо від звичайної.

При розробці маркетингової стратегії необхідно враховувати ці особливості на етапі планування. Відповідно, маркетингове планування з урахуванням специфіки органічної продукції включає етапи, відображені у табл. 1.

Таблиця 1

Етапи планування маркетингової політики виробників органічної продукції

Назва етапу	Ключові завдання
Вибір місії компанії з урахуванням можливостей внутрішнього середовища	Формування концепції екологічно безпечного, соціально відповідального бізнесу з дотриманням принципів на всіх етапах – від виробництва до споживання. Складання плану переходу на органічне виробництво. Вибір найоптимальніших технологій.
Вибрати сегмент ринку	Визначитися з категоріями товару з урахуванням виробничих можливостей. Вивчити потенційний попит та методи роботи зі споживачами. Розробити принципи поведінки відносно всіх учасників ринку. На перше місце виходить не стільки конкуренція, скільки побудова партнерських відносин з постачальниками, споживачами, бізнес-партнерами, інвесторами, формування відносин кооперації з іншими виробниками.
Розробка комплексу маркетингу	Формування товарної, цінової, збутової політик та політики просування.

Складено авторами.

Відповідно, комплекс маркетингу можна представити на рис. 1.

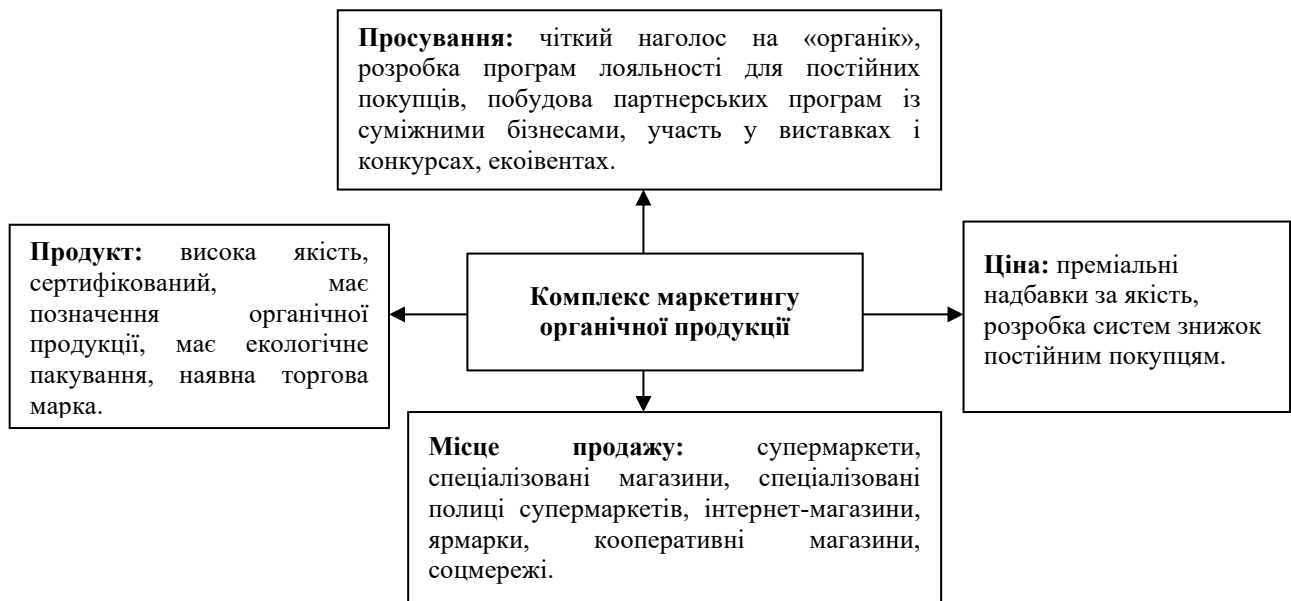


Рис. 1. Складники комплексу маркетингу підприємств, які виробляють органічну сільськогосподарську продукцію

Складено авторами.

Центральними поняттями в маркетингу органічної продукції мають бути екологічна безпечність і робота зі споживачами. Створення продукту з необхідними для споживача властивостями відкриває для виробників можливості застосування преміальних цін. Для формування двосторонніх зв'язків зі споживачами важливо влаштовувати дегустації, мати сторінки для відгуків чи коментарів у соцмережах, робити опитування. Вивчення властивостей продукту, що є найбільш цінними для споживача, дозволяють суттєво підвищити конкурентоздатність продукції.

Враховуючи специфіку органічної продукції та особливостей каналів її збуту можна узагальнити типи маркетингових стратегій реалізації органічної продукції (табл. 2).

Таблиця 2

Маркетингові стратегії збуту органічної продукції

Маркетингова стратегія	Канал реалізації	Сфера впровадження	Засоби просування продукції
Стратегія виходу на зовнішній ринок	Експорт продукції	Великі та середні підприємства	– Участь у міжнародних виставках та ярмарках; – стандартизація якості продукції за міжнародними вимогами; – стимулювання збуту; – привабливий зовнішній вигляд продукції.
Стратегія непрямого збуту органічної продукції	Оптові продажі продукції, роздрібна торгівля	Великі та середні підприємства	– Медійна та банерна реклама; – дегустації, семплінг; – SMM-маркетинг, вірусна реклама; – участь у виставках та ярмарках тощо; – продакт-плейсмент, брендинг.
Стратегія комбінованого (поєднання прямого та непрямого) збуту	Спеціалізовані магазини, інтернет-магазини	Великі, середні та малі підприємства	– Використання SMM-маркетингу; – акції, знижки, розпродажі; – застосування видів інтернет-реклами; – покращення сервісу (швидке обслуговування, доставка тощо); – система розсилок пропозицій тощо.
Стратегія прямого збуту органічної продукції	Прямий продаж, продаж із місця виробництва	Малі підприємства	– Реклама у ЗМІ, електронні дошки оголошень; – SMM-маркетинг; – участь у виставках та ярмарках, дегустаціях; – індивідуальний підхід до сервісного обслуговування.

Складено авторами на основі [2; 3; 9; 12; 13].

Зважаючи на співвідношення обсягів реалізації екологічних товарів усередині країни та їх експорту, слід зазначити, що вітчизняні виробники переважно застосовують стратегію виходу на зовнішні ринки. При її використанні основним каналом реалізації екологічно чистих товарів є експорт. Дана стратегія є характерною для великих підприємств завдяки їх великим обсягам виробництва та порівняно нижчій собівартості продуктів за рахунок ефекту масштабу. Вона також може застосовуватись і середніми підприємствами у разі їхнього об'єднання у збутові кооперативи, що створює вигідні умови для виконання замовлень з поставок великих партій товарів та зниження ризиків експортної діяльності.

Однією з основних причин високої частки експорту органічних продуктів є участь виробничих підприємств у найбільш результативних каналах просування – міжнародних органічних ярмарках і виставках.

Українські виробники органічної продукції приймають участь у таких заходах як: Міжнародна виставка «АГРО-2019», Спеціалізована виставка-ярмарок органічних продуктів і технологій «ORGANIC-2019», Міжнародна спеціалізована виставка еко-товарів для всієї родини ECO-Expo та Щорічний Міжнародний ярмарок екологічно чистих продуктів BIOFACH у Німеччині. Завдяки участі таких заходах вітчизняні підприємства мають можливість встановити ділові партнерські зв'язки з іноземними колегами, переймати їх досвід, знайти для себе потенційні ринки збуту органічної продукції, шляхом її демонстрації на спеціальних виставкових майданчиках тощо [14; 15].

Серед найбільших імпортерів української органічної продукції є Нідерланди, Німеччина, Велика Британія, Італія, Австрія, Польща, Швейцарія, Бельгія, Чехія, Болгарія та Угорщина. Також продукція експортується до США, Канади, Австралії й деяких країн Центральної та Східної Азії [14].

Стратегія непрямого збуту органічних товарів є характерною для великих та середніх підприємств завдяки їх здатності нести витрати на посередництво, транспортування та зберігання продукції. Перевагами даної стратегії є економія часу та зусиль на напрацювання клієнтської бази, економія витрат на транспортування і зберігання продукції. Основними каналами збуту є торгові мережі та оптові ринки, аукціони тощо та роздрібна торгівля, а саме торгові мережі, які часто створюють спеціалізовані відділи чи полиці для органіки, або ж власні марки. Основною перевагою для мереж є задоволення платоспроможного попиту окремих сегментів споживачів та зростання виручки за рахунок вищої ціни органічних товарів відносно традиційних. Для виробників (постачальників) позитивним є реклама власного бренду. Покупці ж таким чином можуть з легкістю знайти потрібний товар серед широкого асортименту, що представлений у даних мережах.

Прикладом таких мереж в Україні є: гіпермаркет «Ашан» (в усіх магазинах мережі є так звані «бастіони» органічних товарів, які налічують багато товарів, пропонують доступні ціни, роблять акцент на власні марки), гіпермаркети «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» (у рамках проєкту «Фермове» приділяють велику увагу локальним, місцевим органічним продуктам); супермаркети («Велмарт», «Сільпо», «Фуршет», «Novus», «Еко-маркет», «Billa», «GoodWine») та дискаунтери (АТБ) тощо.

Стратегія комбінованого збуту органічної продукції характерна для великих, середніх та малих підприємств. Тут реалізація товарів відбувається через спеціалізовані магазини та інтернет-магазини. Головною особливістю цієї стратегії є економія на посередниках та водночас реалізація значних обсягів продукції. Охоплення широкого сегменту споживачів і можливість індивідуального підходу до потреб кожного з них.

Прикладами спеціалізованих магазинів органічної продукції в Україні є: «Eco-lavka» – найбільша мережа екологічно чистих продуктів, яка налічує 94 магазини у 12 містах та містить широкий асортимент як продуктів, так і побутової хімії [16]; «EcoClub» – це мережа магазинів натуральних і органічних продуктів харчування, еко косметики і безпечної побутової хімії для будинку. Також в магазині представлені товари для дітей: екологічні іграшки та пізнавальні книги. Мережа налічує 6 магазинів у 2 містах України [17]; «Glossary», де продаються товари для догляду за шкірою і волоссям, декоративна косметика, спеціальні лінії засобів для чоловіків,

вагітних і дітей, парафармацевтична група товарів, засоби для тварин і господарські товари, харчова рослинна підтримка організму і продукти харчування. Мережа налічує три магазини. Також до переліку магазинів органічної продукції входять: «Органік Ера», «Натур Бутік», «Терра Органіка», «Еко-шик», «Organic Life», «Еко дім» та інші [19].

Відомими інтернет-магазинами є: Natur Boutique, Bioukraine, Fira, NanoSvit та інші. Їх мають також і спеціалізовані магазини, як, наприклад, «Eco-lavka», «EcoClub», «Glossary». Перевагою даного каналу збуту є зниження посередницьких витрат, охоплення широкого сегменту покупців та задоволення великого спектру їх потреб внаслідок наявності великого асортименту продукції. За рахунок названих переваг значно зростають продажі органічної продукції.

Стратегія прямого збуту використовується переважно малими підприємствами. Вона передбачає прямі продажі на ринку, безпосередньо з подвір'я чи з місць виробництва (іноді поєднується з агротуризмом). В цьому випадку для споживача важлива не стільки наявність сертифіката якості, скільки особиста довіра. Найчастіше за певним виробником-продавцем закріплюється постійна клієнтська база, яка має можливість особисто оглянути умови вирощування культур і тримання тварин та переконатися в нешкідливості для здоров'я продукції, що купується.

Перевагою для виробників є економія витрат на посередників, перевезення партій продукції і, як наслідок, зниження собівартості органічної продукції та зростання обсягів продажу за рахунок меншої ціни. Зекономлені кошти на оптових посередниках направляються на фінансування своєї системи збуту. Цей канал збуту найбільш поширений серед несертифікованих виробників.

Варто зазначити, що маркетингові стратегії, які характерні для вітчизняного ринку органічної продукції враховують особливість переважання на ньому виробників сфери органічного рослинництва. Серед найбільших операторів-виробників на ринку органічної продукції в Україні можна назвати Агропромислову групу «Арніка», ПП «Галекс-Агро», ПП «Агроекологія», ТОВ «Агроінвест-Натуральні Продукти» та СОК «Укрбіоленд». Аналізуючи дані про них, можна зробити висновок, що більшість з них були сертифікованими згідно органічного стандарту Європейського Союзу, який є рівнозначним Регламентом ЄС 834/2007 та 889/2008 і використовується для експорту екологічної продукції, і на вітчизняному ринку.

Формування збутових стратегій вітчизняних органічних підприємств базується на характеристиці портрету потенційних споживачів органічної продукції. Серед споживачів органічних продуктів харчування переважають люди з освітою, молоді сім'ї з дітьми, жителі міст. Переважно це люди з високим або вищим ніж середній рівнем доходу, що турбуються про своє здоров'я і повністю обізнані про позитивні властивості органічних продуктів. Останні дослідження показують, що приблизно 60% українських споживачів будуть купувати органічні продукти харчування за умови перевищення їх ціни від традиційних на 10-25%; чисельність потенційних споживачів органічної продукції скоротиться на 47% при перевищенні її ціни над стандартними продуктами на 25-40% [20].

Як показують результати досліджень, серед рушійних мотивів споживання органічної продукції в Україні виділяється прагнення споживачів поліпшити стан здоров'я (27%), естетичність зовнішнього вигляду органічної продукції (17%), інформативність упаковки (16%), кращі смакові властивості натуральної продукції (16%), рекомендації знайомих чи родичів (13%), слідування тенденціям ведення здорового способу життя (11%). Фактори, що заважають вибору органічної продукції споживачами є: невиразність, непривабливість упаковки (33%); сумніви у справжності органічної продукції (19%); відсутність гарантій належної якості органічної продукції (18%); невдале розміщення товару на полицях магазинів (15%) і обмеженість інформації про переваги органічної продукції (51%) [20].

Комплекс мотивів до споживання екологічних товарів відрізняється від інших країн. Якщо вітчизняні споживачі досить високо ставлять критерії зовнішнього вигляду продукції та наслідування трендам здорового харчування, то у Європі на перші місця відходять корисність для здоров'я та наявність гарантій якості органічної продукції.

Висновки. Ринок органічної сільськогосподарської продукції в Україні перебуває на етапі становлення, що й зумовлює необхідність розробки специфічної маркетингової політики виробників цієї продукції. Розглянуто специфіку етапів планування маркетингової політики виробників органічної продукції: вибір місії компанії з урахуванням можливостей внутрішнього середовища; вибір сегменту ринку; розробка комплексу маркетингу. Залежно від масштабів діяльності та виробничих потужностей вітчизняних підприємств вони можуть застосовувати такі стратегії збуту органічної продукції: стратегію виходу на зовнішній ринок, стратегію непрямого збуту, стратегію комбінованого збуту та стратегію прямого продажу. Подальших досліджень потребують питання вибору методів ціноутворення на органічну продукцію та розробка цінової політики як складової комплексу маркетингу, адже одним із головних чинників, що стримує вітчизняних покупців від купівлі, є висока ціна.

Список використаних джерел

1. Catherine Prentice, Jue Chen, Xuequn Wang. (2019). The influence of product and personal attributes on organic food marketing. *Journal of Retailing and Consumer Services*. Volume 46. Pages 70-78
2. Mkhize S., Ellis D. (2020). Creativity in marketing communication to overcome barriers to organic produce purchases: The case of a developing nation. *Journal of Cleaner Production*. Volume 2421.
3. Kantamaturapoj K., Marshall A. (2020). Providing organic food to urban consumers: case studies of supermarkets in Bangkok and metropolitan area. *Heliyon*. Volume 6, Issue 5.
4. Zaušková A., Bezáková Z., Grib L. (2015). Marketing Communication in Eco-innovation Process. *Procedia Economics and Finance*. Volume 34. Pages 670-675
5. Ghali-Zinoubi Z., Toukabri M. (2019). The antecedents of the consumer purchase intention: Sensitivity to price and involvement in organic product: Moderating role of product regional identity. *Trends in Food Science & Technology*. Volume 90. Pages 175-179
6. Marian L., Chrysochou P., Krystallis A., Thøgersen J. (2014). The role of price as a product attribute in the organic food context: An exploration based on actual purchase data. *Food Quality and Preference*. Volume 37. Pages 52-60
7. Islam Sh., Colonescu C. (2019). Data on retail price differential between organic and conventional foods. *Data in Brief*. Volume 27.
8. Rödiger M., Hamm U. (2015). How are organic food prices affecting consumer behaviour? A review. *Food Quality and Preference*. Volume 43. Pages 10-20.
9. Дудар Т. Г., Шумейко О. Т., Дудар В. Т. Маркетинг у системі формування ринку органічної агропродовольчої продукції. *Економіка АПК*. 2017. №7. С. 46-53.
10. Добровольська К., Калина В., Ковальчук С., Кравчик Ю. Особливості маркетингу органічної продукції. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 6(1). С. 90-98.
11. Котикова О. І., Тен І. В. Виробництво та маркетинг органічної сільськогосподарської продукції в Україні. *Modern economics*. 2018. №12. С. 106-111.
12. Что такое семплинг? 5 важных советов при проведении промо акции семплинг. Blackberry Creative Communications. URL: <http://blackberry.kiev.ua/chto-takoe-sampling/> (дата звернення: 20.02.2020).
13. Продвижение продукции на внешние рынки при помощи современных методов. Интернет бизнес и Экономика. URL: <http://8cent-emails.com/prodvizhenie-produkcii-na-vneshnie-rynki-pri-pomoshhi-sovremennyh-metodov/> (дата звернення: 20.02.2020).
14. Федерація органічного руху України. URL: <http://organic.com.ua/vistavki/> (дата звернення: 20.02.2020).
15. Потрапити на полицю: на яких умовах мережі працюють з фермерами. Аграрне інформаційне агенство Agravery. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/potrapiti-na-policu-na-akih-umovah-merezi-grasuut-z-fermerami> (дата звернення: 28.12.2019).
16. Сеть Эко-Лавка провела ребрендинг и обновила концепцию магазинов. Официальный сайт Ассоциации Ритейлеров Украины. URL: <https://rau.ua/ru/news/news-company/eko-lavka/> (дата звернення: 02.03.2020).
17. Сайт Интернет-магазину органічних і еко продуктів EcoClub. URL: https://ecoclub.ua/about_us (дата звернення: 02.03.2020).
18. Топ-6 украинских сетей органических продуктов. Онлайн-видання Retailers.ua. URL: <https://retailers.ua/news/spetsproektyi/63-top-6-ukrainskih-setey-organicheskikh-produktov> (дата звернення: 02.03.2020).

19. Перелік роздрібних точок та мереж маркетів із продажу органічних і натуральних продуктів. Офіційний сайт Organic Standard. URL: https://organicstandard.ua/files/important_information/ua/%D0%9E%D0%A1_%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B8_%D1%83%D0%BA%D1%80.pdf (дата звернення: 02.03.2020).

20. Исследование рынка органических продуктов питания. Maxrise Consulting. URL: <https://maxrise-consulting.com/issledovanie-rynka-organicheskikh-produktov/> (дата звернення: 02.03.2020).

References

1. Catherine Prentice, Jue Chen, Xuequn Wang. (2019). The influence of product and personal attributes on organic food marketing. *Journal of Retailing and Consumer Services*. Volume 46. Pages 70-78.
2. Mkhize S., Ellis D. (2020). Creativity in marketing communication to overcome barriers to organic produce purchases: The case of a developing nation. *Journal of Cleaner Production*. Volume 2421.
3. Kantamaturapoj K., Marshall A. (2020). Providing organic food to urban consumers: case studies of supermarkets in Bangkok and metropolitan area. *Heliyon*. Volume 6, Issue 5.
4. Zaušková A., Bezáková Z., Grib L. (2015). Marketing Communication in Eco-innovation Process. *Procedia Economics and Finance*. Volume 34. Pages 670-675.
5. Ghali-Zinoubi Z., Toukabri M. (2019). The antecedents of the consumer purchase intention: Sensitivity to price and involvement in organic product: Moderating role of product regional identity. *Trends in Food Science & Technology*. Volume 90. Pages 175-179.
6. Marian L., Chrysochou P., Krystallis A., Thøgersen J. (2014). The role of price as a product attribute in the organic food context: An exploration based on actual purchase data. *Food Quality and Preference*. Volume 37. Pages 52-60.
7. Islam Sh., Colonescu C. (2019). Data on retail price differential between organic and conventional foods. *Data in Brief*. Volume 27.
8. Rödiger M., Hamm U. (2015). How are organic food prices affecting consumer behaviour? A review. *Food Quality and Preference*. Volume 43. Pages 10-20.
9. Dudar T. G., Shumeiko O. T., Dudar V. T. (2017). Marketing in the system of market formation of organic agri-food products. *Economics of agro-industrial complex*. 2017. №7. Pp. 46-53.
10. Dobrovolska K., Kalyna V., Kovalchuk C., Kravchuk Y. (2017). Features of marketing of organic products. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences*. № 6 (1). Pp. 90-98.
11. Kotykova O.I. Ten I.V. Production and marketing of organic agricultural products in Ukraine. *Modern economics*. 2018. №12. Pp. 106-111.
12. What is sampling? 5 important tips when conducting a sampling promotion. Blackberry Creative Communications. URL: <http://blackberry.kiev.ua/chto-takoe-sampling/> (Accessed: 0.02.2020).
13. Promotion of products to foreign markets using modern methods. Internet Business and Economics. URL: <http://8cent-emails.com/prodvizhenie-produkcii-na-vneshnie-rynki-pri-pomoshhi-sovremennyh-metodov/> (Accessed: 20.02.2020).
14. Federation of Organic Movement of Ukraine. URL: <http://organic.com.ua/vistavki/> (Accessed: 20.02.2020).
15. Get on the shelf: under what conditions the network works with farmers. Agravery News Agency. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/potrapiti-na-policu-na-akih-umovah-merezi-pracuut-z-fermerami> (Accessed: 28.12.2019).
16. The Eco-Shop chain has rebranded and updated the concept of stores. Official site of the Association of Retailers of Ukraine. URL: <https://rau.ua/ru/news/news-company/eko-lavka/> (access date: 02.03.2020).
17. Website of the online store of organic and eco products EcoClub. URL: https://ecoclub.ua/about_us (Accessed: 02.03.2020).
18. Top 6 Ukrainian networks of organic products. Online edition of Retailers.ua. URL: <https://retailers.ua/news/spetsproektyi/63-top-6-ukrainskih-setey-organicheskikh-produktov> (Accessed: 02.03.2020).
19. List of retail outlets and supermarket chains selling organic and natural products. Official site of Organic Standard. URL: https://organicstandard.ua/files/important_information/ua/%D0%9E%D0%A1_%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B8_%D1%83%D0%BA%D1%80.pdf (Accessed: 02.03.2020).
20. Organic food market research. Maxrise Consulting. URL: <https://maxrise-consulting.com/issledovanie-rynka-organicheskikh-produktov/> (Accessed: 02.03.2020).

PROSCHALYKINA Alina

Ph.D., assistant professor,
Cherkasy National University Bohdan Khmelnytsky,
Cherkasy, Ukraine

HONTA Daryna

laboratory assistant of the research part,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

TRYPUZ Yuliia

laboratory assistant of the research part,
Cherkasy National University Bohdan Khmelnytsky,
Cherkasy, Ukraine

FEATURES OF MARKETING POLICY OF ORGANIC AGRICULTURAL PRODUCTS PRODUCERS IN UKRAINE

Introduction. *The market of organic agricultural products in Ukraine is developing dynamically. Organic products are specific not only in terms of resources, technologies, quality characteristics, but also in terms of demand formation, pricing policy, promotion, sales. The transition of agricultural enterprises to organic production necessitates the formation of an effective management system, organization of production, sale of high quality products to meet the needs of consumers. Peculiarities of marketing policy of organic agricultural products producers of in Ukraine are revealed. The peculiarities of marketing planning taking into account the specific of organic products are revealed. The peculiarities of the marketing complex of organic producers are considered.*

Purpose. *The purpose of the article is to substantiate the peculiarities of the marketing policy of organic agricultural products producers in Ukraine.*

Results. *The market of organic agricultural products in Ukraine is in its active formation, which necessitates the development of a specific marketing policy for producers of these products. The set of motives for the consumption of organic goods differs from other countries. If domestic consumers set high standards for the appearance of products and following the trends of healthy eating, then in Europe the health benefits and the availability of quality guarantees for organic products come first. The specifics of the stages of planning the marketing policy of organic producers are considered: the choice of the company's mission taking into account the capabilities of the internal environment; choice of market segment; development of a marketing complex. Given the stages of formation of marketing policy, measures are proposed within the marketing complex for product, price, sales and promotion of organic products.*

Originality. *The types of strategies for the sale of organic products, which are based on the main channels of its sale, are generalized: the strategy of entering the foreign market, the strategy of indirect sales, the strategy of combined sales and the strategy of direct sales. Each of these strategies is characterized by specific means of promoting goods and bringing them to the consumer. Given the ratio of sales of organic goods within the country and their exports, it should be noted that domestic producers mainly use the strategy of entering foreign markets. When using it, the main channel for the sale of environmentally friendly goods is export.*

Conclusion. *Successful formation of marketing strategies for the sale of organic products by domestic enterprises should be based on an understanding of the specifics of products and the market in which it will be sold. The peculiarities of the development of these strategies also provide a description of producers and potential consumers of environmentally friendly certified products, which allows you to more accurately predict scenarios for the development of enterprises in the developed areas.*

Key words: *organic agricultural products, marketing policy, product policy, sales strategies, pricing policy, promotion.*

*Одержано редакцією: 15.02.2020
Прийнято до публікації: 06.05.2020*

УДК 366.658.62

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-75-82

НІКОЛАЄВСЬКА Вікторія Вікторівна

к.е.н.,

Національний університет біоресурсів і

природокористування України,

м. Київ, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1581-5088>

asvika28@yahoo.com

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Наукову статтю присвячено дослідженню купівельної поведінки споживачів органічної сільськогосподарської продукції, визначенню можливого попиту на органічну продукцію та окресленню перспектив розвитку виробництва органіки в Україні. Виявлено, що в умовах сучасного розвитку суспільства значною мірою зросли тенденції до споживання екологічно чистої, якісної та безпечної продукції, що збільшило рівень попиту на органічну продукцію у світі. Актуальність даної проблеми зумовила необхідність проведення маркетингового дослідження шляхом складання анкет та проведення опитування серед споживачів органіки у Київській області. Вибірка склала 276 респондентів. Дане дослідження дало підстави зробити висновок, що рівень обізнаності споживачів щодо особливостей маркування органічної продукції залишається низьким, незважаючи на популяризацію здорового способу життя та харчування в сучасному суспільстві. В результаті проведеного аналізу встановлено, що нині органічне виробництво в регіоні є перспективним з огляду на зростаючу зацікавленість з боку споживачів. Проте ключовими проблемами розвитку ринку органічної продукції, залишаються: низький рівень обізнаності цільових споживачів, відсутність гарантій щодо високої якості органічних продуктів харчування, відсутність державної підтримки виробників, , неправильне їх представлення в місцях продажу. Пошук шляхів вирішення даних проблем окреслює перспективи подальших наукових досліджень.

Ключові слова: органічна продукція, органічне виробництво, безпечність, ринок органічної продукції, попит, споживач, якість.

Постановка проблеми. У ХХІ столітті світова спільнота отримала низку глобалізаційних викликів, одним з яких стало істотне погіршення екологічної ситуації, спричинене нераціональним і бездумним використанням природних ресурсів. Інтенсифікація аграрного виробництва спричинила негативні зміни в ланцюгах екосистем і біологічного кругообігу, погіршила стан довкілля та здоров'я людей [3, с. 34].

Останніми роками значного поширення набула ідея нарощування обсягів органічної продукції серед виробників сільськогосподарської продукції різних регіонів нашої країни. Різко почали зростати асортимент та об'єми органіки, які вимагають освоєння цільових ринків, формування стійкого і достатнього попиту на них [2, с. 173].

У межах внутрішнього ринку України частка продажу органічної продукції поки що не перевищує 1% від загального обсягу реалізації сільськогосподарської продукції. У Європі, наприклад, вона складає 5%, причому зростання споживання органічної продукції становить 8-11% на рік [5]. Така ситуація склалася в основному за рахунок відсутності належних законодавчих актів та практики фінансової підтримки виробників органіки, що зумовлює зростання цін на їх продукцію; складністю проведення сертифікації органічної продукції за діючими міжнародними стандартами, низьким рівнем популяризації органіки на вітчизняному ринку; використанням різних позначень на продукції, що досить часто вводять в оману споживача та спонукає купувати звичайну продукцію під видом органічної.

Саме тому, дані питання визначають актуальність вивчення обраної теми та створюють передумови для проведення подальших наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження ринку, управління й формування попиту на екологічно безпечні продукти та органічну продукцію присвячено наукові праці О. Веклича, Н. Виноградської, Т. Зайчук, С. Ілляшенка, Н. Крупиної, В. Орлової,

О. Шубравської. Закономірності та чинники, які визначають поведінку споживачів на агропромисловому ринку розглядаються у працях Т. Веблена, Т. Дудара, Т. Зайчук, В. Збарського, М. Єрмізіного, О. Калюжної, Н. Крупини, В. Орлової та інших. Водночас, недостатньо дослідженим залишається питання обґрунтування існуючих прогалин в розумінні поведінки споживача на вітчизняного ринку органічної продукції, що і зумовило необхідність написання даної статті.

Метою наукової статті є виявлення та обґрунтування основних характеристик поведінки споживачів органічної продукції на підставі результатів проведеного маркетингового дослідження; оцінка причин, що зумовлюють зміну лояльності споживачів до вітчизняної органічної продукції; формування рекомендацій щодо популяризації органіки в Україні.

У процесі написання наукової статті використовувалися такі методи дослідження: порівняльного й абстрактно-логічного аналізу – для формулювання теоретико-методичних основ проблеми наукового дослідження, формулювання висновків та перспектив подальших досліджень; а також соціологічного аналізу – для проведення опитування, за допомогою завчасно розроблених анкет, щодо поведінки споживачів органічної сільськогосподарської продукції в обраному регіоні.

Викладення основних результатів дослідження. У всьому світі все більше зростає зацікавленість споживачів у тому, як саме виробляються екологічно безпечні продукти харчування, як покращити раціон свого харчування, щоб він був корисний для здоров'я, як зменшити вплив інтенсивного сільськогосподарського виробництва на навколишнє середовище. На сучасному етапі розвитку, органічне сільське господарство повною мірою довело свою здатність не лише забезпечувати достатнє виробництво екологічно чистої продукції, а й сприяти відновленню та збереженню природних ресурсів.

Органічним вважається продукт, який не містить ГМО, агрохімікатів, пестицидів, антибіотиків, гормональних препаратів, стимуляторів росту, штучних ароматизаторів і барвників та інших синтетичних і хімічних складових. Навпаки, органічний продукт містить виключно природні речовини [1]. Крім того, органічна продукція не має піддаватися опроміненню. Таким чином, органічна продукція вважається здоровою та екологічно безпечною, оскільки при її виробництві не використовуються синтетичні хімічні речовини.

Виробництво такої продукції поєднує в собі найкращі практики з огляду на збереження довкілля, рівень біологічного різноманіття, відновлення родючості ґрунтів, збереження природних ресурсів, добробуту тварин, розвитку сільських територій та сприяння гармонії між людиною і природою [1]. Саме тому сьогодні виробництво органічної продукції набирає все більшої популярності у світі та вимагає нових підходів не лише до організації виробництва, а і її реалізації, за рахунок вивчення попиту на екологічно безпечні товари, лояльності споживачів, їх вподобання, переконання та ін.

Важливим елементом у створенні якісного органічного продукту є пошук і реалізація суттєвих переваг для споживачів, починаючи від екологічної безпеки до упаковки. Зважаючи на те, що органічне виробництво є перспективним напрямом у пошуку можливих ефективніших способів задоволення потреб споживачів, актуальним є проведення відповідних регулярних маркетингових досліджень, а саме поведінки існуючих та потенційних споживачів органічної продукції за допомогою спеціально розроблених анкет – з метою отримання первинної інформації щодо попиту на органічну продукцію у 2020 році, на прикладі Київської області.

В якості критеріїв сегментації з-поміж характеристик споживчої поведінки було обрано стать, вік, освіту, сферу діяльності, рівень доходів та сімейний стан респондентів. Обсяг вибіркової сукупності склав 276 респондентів, з них – 81,3% жінки та 18,7% чоловіки (табл. 1).

Важливу роль у бажанні купувати екологічно безпечну продукцію сільського господарства відіграє вікова група споживачів. З числа опитаних респондентів 50,0% мають вік до 25 років, 31,8% – від 26 до 35 років, 9,1% – від 36 до 45 років і ще 9,1% від 46 до 54 років.

Таблиця 1

Характеристика респондентів

Показники	Характеристика	чол.	у % до числа опитаних
Кількість респондентів – всього		276	100
з них:	чоловіки	62	22,7
	жінки	214	77,3
Вік респондентів	16-25	138	50,0
	26-35	88	31,8
	36-45	25	9,1
	46-54	25	9,1
Сімейний стан	Одружений/заміжня	88	31,8
	Не одружений/не заміжня	188	68,2
Наявність дітей	Так	81	29,3
	Ні	195	70,7
Середньомісячний рівень доходу на 1 чол.	Менше 5000 грн	88	31,8
	5000-10000 грн	50	18,2
	10000-15000 грн	101	36,4
	15000-20000 грн	12	4,5
	Більше 20000 грн	25	9,1

Джерело: запропоновано автором

Споживачі у віці до 35 років найчастіше купують органічну продукцію або хочуть її купувати як для своїх рідних, так і для себе, тоді як 66,7% респондентів у віці 36-45 років взагалі не купують екологічно чисту продукцію (табл. 2).

Таблиця 2

Думки респондентів щодо придбання органічної продукції

Питання/Відповіді	Вік респондентів, років			
	18-25	26-35	36-45	46-54
Питання: Як часто Ви купуєте органічну продукцію?				
Щоденно	13,6	11,1	0	0
Кілька разів на тиждень	72,7	66,7	16,7	100
Щотижня	0	5,6	16,7	0
Не купую	13,6	16,7	66,7	0
Питання: Для кого Ви купуєте органічну продукцію?				
Для себе	64,6	16,7	0	0
Для членів сім'ї	18,8	66,7	33,7	100
Не купую	16,7	16,7	66,7	0
Питання: Чи задоволені Ви асортиментом органічної продукції?				
Так	47,9	33,3	50,0	0
Ні	52,1	66,7	50,0	100
Питання: Де Ви купуєте органічну продукцію?				
Супермаркет	77,1	16,7	0	66,7
Спеціалізований магазин	12,5	44,4	16,7	33,3
Ринок	25	33,3	66,7	33,3
Інше	4,2	11,1	16,7	0

Джерело: запропоновано автором

Загалом респонденти підкреслили позитивний досвід та свою зацікавленість щодо споживання екологічно безпечних продуктів харчування. На питання «Як часто Ви купуєте органічну продукцію?», 6,7% респондентів відповіли «щоденно», 69,3 % – «кілька разів на тиждень», 4 % – «щотижня», 20 % – «не купую». При цьому, 56 % відмітили, що купують органіку в супермаркетах, 21,3 % - в спеціалізованих магазинах, 30,7 % – на ринку, 6,7% – інше.

З метою виявлення рівня довіри споживачів щодо виробників органічної продукції респондентам було поставлено запитання «Чи довіряєте Ви виробникам, які стверджують, що їх продукція є органічною згідно з міжнародними стандартами?». 47,3 % відповіли, що довіряють, ще 47,3 % – не довіряють, і 5,4 % відмітили що це залежить від інших чинників. При цьому, на питання «Чи обізнані Ви у способах маркування органічної продукції», 72 % респондентів відповіли «ні» і 28 % – «так». Водночас 84 % респондентів відмітили, що хотіли б отримувати більше інформації щодо поширення органічної продукції в Україні.

Таблиця 3

Рівень довіри респондентів до виробника та якості органічної продукції

Питання/Відповіді	Вік респондентів, років			
	18-25	26-35	36-45	46-54
Питання: Чи довіряєте Ви виробникам, які стверджують, що їх продукція є органічною згідно з міжнародними стандартами?				
Так	58,3	23,5	33,3	33,3
Ні	37,5	64,7	66,7	66,7
Інша відповідь	4,2	11,8	0	0
Питання: Чи обізнані Ви у способах маркування органічної продукції?				
Так	27,1	27,8	33,3	33,3
Ні	72,9	72,2	66,7	66,7
Питання: Чи хотіли б Ви отримувати більше інформації щодо поширення органічної продукції в Україні?				
Так	66,7	94,4	83,3	66,7
Ні	33,3	5,6	16,7	33,3
Питання: Чи звертаєте Ви увагу на склад, умови та термін зберігання продукції перед покупкою?				
Так	95,8	100	33,3	100
Ні	4,2	0	66,7	0

Джерело: запропоновано автором

Провівши аналіз рівня довіри до виробника та якості органічної продукції відповідно до вікової групи респондентів, можна відмітити, що найбільше довіряють виробнику споживачі у віці 18-25 років – 58,3%, тоді як найменше – у віці 26-35 років – 23,5% (див. табл. 3). Загалом виявлено, що споживачі досить часто звертають увагу на термін придатності та умови зберігання продукції, проте рівень обізнаності респондентів у способах маркування органіки у всіх вікових категоріях знаходиться на низькому рівні: 18-25 років – 27,1%, 26-35 років – 27,8%, 36-45 років – 33,3%, 46-54 роки – 33,3%. Зважаючи на це, у ході опитування виявлено, що респонденти у віці 26-35 років найбільше бажають отримувати більше інформації щодо поширення органічної продукції в Україні (94,4%).

Отримані відповіді дають підстави зробити висновок, що все ж таки рівень обізнаності споживачів щодо особливостей органічної продукції залишається низьким, незважаючи на популяризацію здорового способу життя та харчування в сучасному суспільстві. Це у свою чергу породжує необхідність проведення виробниками органіки, а також «зеленими» організаціями, заходів щодо підвищення рівня довіри та поінформованості споживачів.

З метою виявлення на скільки впливає ціна органіки на попит, були поставлено питання «Чи готові Ви платити більше за органічну продукцію?». 29,3 % респондентів відповіли що «готові», 46,7 % – «не завжди готові» і 20 % – «не готові» платити більшу вартість. Проте, 80 % опитаних готові доплачувати за екологічність виробництва та утилізацію упаковки, що свідчить про високий рівень екологічної свідомості споживачів. 51,4 % опитаних відзначили, що на їхню думку, органічна продукція повинна коштувати на 10-20 % більше ніж звичайна, а 9,5 % згодні платити на 20-40 % більше за екологічно чисту продукцію. 29,7 % відповіли, що дана продукція має коштувати так само як і звичайна, а ще 9,5 % респондентів вважають що органіка має бути дешевшою. Отримані результати вказують на те, що у органічної продукції також є своя цільова

аудиторія, на яку повинен орієнтуватися виробник і яка буде формувати попит. З іншого боку, респонденти, які згодні платити більше на 20-40% – повністю не задоволені асортиментом органічної продукції, яку пропонують на ринку. З них 57,1 % зазначили, що хочуть купувати всю органічну продукцію, 14,3 % – бажають купувати органічні овочі, 28,6 % – м'ясну органічну продукцію.

Відповідно до вікової категорії респондентів, ступінь готовності платити більше за органічну продукцію дещо відрізняється – 46-54 роки – 66,7%, 26-35 років – 38,9% і найменша частка – 33,3% – у вікових групах 18-25 років та 36-45 років (табл. 4). Проте, значна частка респондентів висловили готовність доплачувати за екологічність виробництва та відзначили перспективу розвитку вітчизняного сертифікованого виробництва органіки.

Таблиця 4

Готовність респондентів сплачувати більше за органічну продукцію

Питання/Відповіді	Вік респондентів, років			
	18-25	26-35	36-45	46-54
Питання: Скільки, на Вашу думку, повинна коштувати органічна продукція, щоб вона користувалася попитом?				
Як звичайна	33,3	29,4	33,3	33,3
На 10-20% вище	50,0	35,3	50,0	33,3
На 20-40% вище	0	23,5	0	33,3
Дешевше звичайної	16,7	11,8	16,7	0
Питання: Чи готові Ви платити більше за органічну продукцію?				
Так	33,3	38,9	33,3	66,7
Ні	33,3	27,8	33,3	0
Не завжди готовий	33,3	33,3	33,3	33,3
Питання: Чи готові Ви доплачувати за екологічність виробництва та утилізацію упаковки?				
Так	83,3	83,3	83,3	100
Ні	16,7	16,7	16,7	0
Питання: Чи вважаєте Ви, що розвиток виробництва сертифікованих екологічно чистих продуктів є перспективним в Україні?				
Так	95,8	82,4	83,3	100
Ні	4,2	17,6	16,7	0

Джерело: запропоновано автором

Проте, вікова категорія респондентів, це лише одна із сторін можливого аналізу вподобань та очікувань споживача, відповіді різняться також відповідно до сімейного стану, наявності дітей, а також середньомісячного доходу.

Для того аби визначити можливий попит на органічну продукцію, встановили залежність готовності респондентів купувати органіку за вищою ціною ніж звичайна продукція та рівнем середньомісячного доходу.

З рис. 1. можна помітити, що потенційні споживачі не готові стовідсотково віддавати більше коштів за екологічно чисту продукцію не зважаючи від рівня доходу. Проте, респонденти із середньомісячним доходом більше 15 тис. грн. дали повністю позитивні відповіді, розподіливши їх між «Так» та «Час від часу». Найменший відсоток опитаних – 17,4%, які відповіли «Так» належить до категорії з доходом 5-10 тис. грн./міс., тоді як найвищий – 44,4% – це споживачі з рівнем доходу 10-15 тис. грн./міс.

Час від часу згодні переплачувати всі категорії респондентів, проте найвищий показник – 66,7%, належить категорії опитаних з рівнем доходів 15-20 тис. грн./міс. Відповідь «Ні» дали 30,4% опитаних у групі середньомісячного доходу 5-10 тис. грн., що є найвищим показником по категоріям.

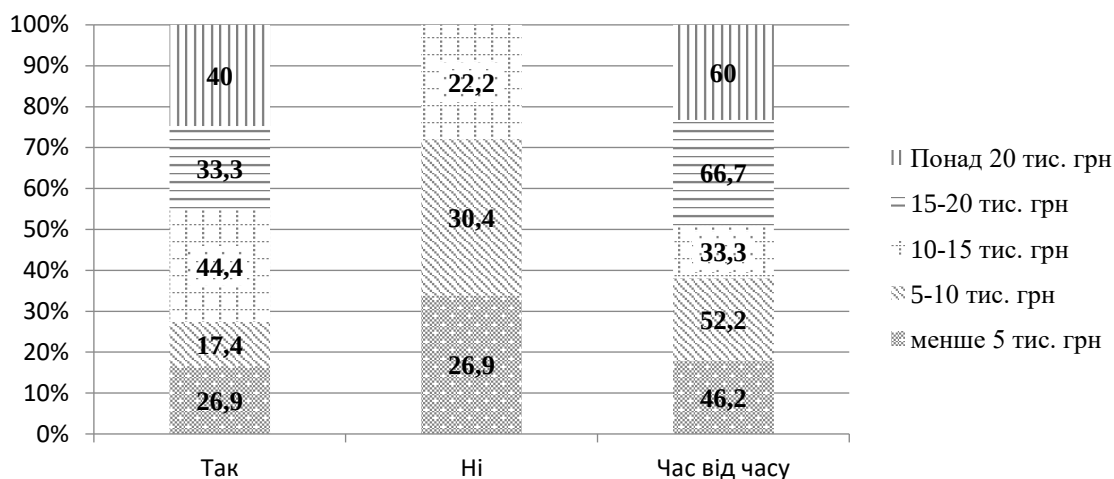


Рис. 1. Оцінка залежності готовності платити більше за органічну продукцію від середньомісячного доходу респондентів

Джерело: запропоновано автором

Пріоритетними також є ті види органіки, які можуть користуватися попитом, та які згодні чи бажають купувати респонденти (рис. 2). В ході маркетингового дослідження виявлено, що 65,3% опитаних хочуть купувати всю органічну продукцію, тоді як по 9,3% віддали перевагу м'ясній та молочній продукції, 6,7% – фруктам, 8% – овочам, а 1,3% відповіли, що мають власну органіку.

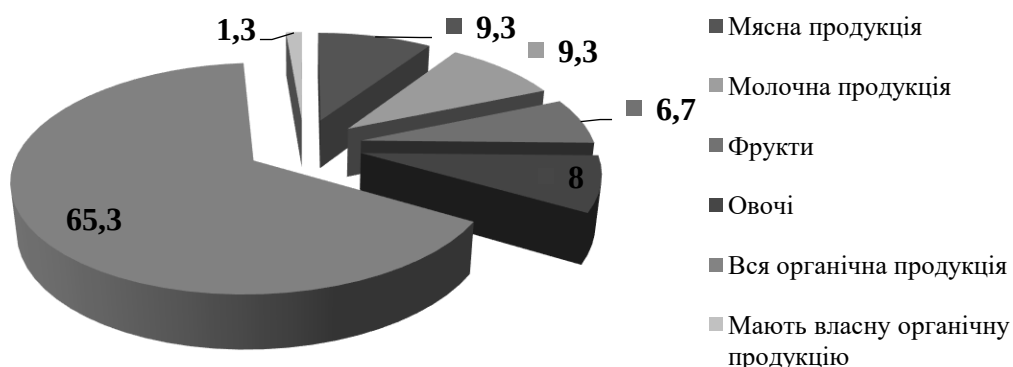


Рис. 2. Пріоритетність основних видів органічної продукції для споживачів

Джерело: запропоновано автором

Отже, в результаті проведеного маркетингового дослідження дійшли висновку, що основними причинами, які лежать в основі зміни ставлення споживачів до вітчизняної органічної продукції все ж таки залишається недостатній рівень обізнаності суспільства в способах маркування та виробництва органіки, культура споживання та недовіра до виробника зумовлюють зменшення лояльності і відповідно попиту на органічну продукцію.

Для того, щоб підвищити лояльність споживачів в першу чергу потрібно вжити заходів, які підвищать доброчесність виробника та створять умови для ефективного розвитку «зелених» господарств. Це в першу чергу:

- практичне застосування Закону України Про національні органічні стандарти і органіку, а саме організація державної системи контролю, яка була б акредитована на національному і міжнародному рівнях;
- формування програми та стратегії розвитку органічного виробництва на майбутній період з дотриманням всіх заходів, пов'язаних з її реалізацією;
- сприяння проведенню наукових досліджень, освітньому та консультаційному процесам стосовно ведення органічного виробництва;

- спрощення процесу проведення сертифікації та надання можливості виробникам працювати відповідно до прийнятих правил та норм ведення органічного господарства на основі прозорості та законності;

- запровадження державної підтримки виробників органіки (вигідних умов кредитування, зменшення податку тощо) та створення спеціальних умов для реалізації даної продукції на вітчизняному ринку;

- підвищення якості життя суспільства, для того аби споживач не шукав найдешевшу продукцію, а шукав найякіснішу та найкориснішу.

Наступним кроком має стати популяризація органічної продукції як невід'ємної частини здоров'я людини. Ключовими факторами, що сприяють популяризації органіки в Україні не лише серед споживачів, а і серед виробників, можна визначити:

- формування довіри споживача за рахунок виконання вище наведених заходів;
- широке використання засобів масової інформації для інформування споживача про новини у світі органіки та способи виробництва органічної продукції;
- пропаганда здорового способу життя та вживання екологічно чистої продукції;
- заборонити використання слів «еко» та «біо» на продукції яка не є органічною;
- використання іноземного досвіду в популяризації органічного виробництва, адже весь світ закликає до «organic on every table».

Висновки. В результаті оцінювання позицій населення Київщини щодо ситуації з виробництва та споживання органічної продукції в Україні визначено недостатній рівень інформованості населення та популяризації органіки. Рівень довіри споживача до виробників органічної продукції також залишається низьким: 47,3 % респондентів відповіли, що довіряють, але ще 47,3 % висловили недовіру. Також визначили готовність респондентів платити вищу ціну за сертифіковану органіку.

У ході маркетингового дослідження виявлено пріоритетні види органіки: 65,3% опитаних хочуть купувати всю органічну продукцію, тоді як по 9,3% віддали перевагу м'ясній та молочній продукції, 6,7% – фруктам, 8% – овочам, а 1,3% відповіли, що мають власну органіку.

Встановлено, що попит на дану продукцію значною мірою залежить від вікової групи споживача, його сімейного стану, наявності дітей, середньомісячного доходу та рівня культури споживання населення. Запропоновано ряд заходів з метою підвищення лояльності споживачів та визначено основні фактори, що впливають на популяризацію здорового способу життя та споживання органіки в Україні.

Список використаних джерел

1. Закон про національні органічні стандарти і органіку – як зміняться правила роботи для виробників та ринку. URL: http://www.consumer.gov.ua/News/5177/Zakon_pro_natsionalni_organichni_standarti_i_organiku_-_yak_zminyatsya_pravila_roboti_dlya_virobnikiv_ta_rinku (дата звернення: 20.11.2019).
2. Каменчук Б. Д. Особливості маркетингу у виробництві органічної продукції. *Корми і кормовиробництво*. 2017. Вип. 83. С. 173-180.
3. Ковальчук С. В., Забурмеа Є. М. Маркетингові цифрові технології у дослідженні споживачів органічної продукції. *Маркетинг і цифрові технології*. 2017. Том 1. № 1. С. 34-51.
4. Куди рухається та чи має шанси органічне агровиробництво в Україні. URL: <https://business.ua/blog/9174-kudi-rukhaetsya-ta-chi-mae-shansi-organichne-agrovirobnitstvo-v-ukrajini> (дата звернення: 20.11.2019).
5. Перспективи розвитку ринку органічних продуктів України. URL: <http://www.mayger.ua/uk/analitika/perspektivi-rozvitku-rinku-organichnih-produktiv-ukrayini> (дата звернення: 20.11.2019).

References

1. State service of ukraine on food safety and consumer protection (2019). Law on National Industrial Standards and Services – how to change the rules of operation for manufacturers and the market. Retrieved from: http://www.consumer.gov.ua/News/5177/Zakon_pro_natsionalni_organichni_standarti_i_organiku_-_yak_zminyatsya_pravila_roboti_dlya_virobnikiv_ta_rinku (Accessed: 20.11.2019).
2. Kamenshchuk B.D. (2017). Features of marketing in the production of organic products. *Feed and feed production*, (83), 173-180.

3. Kovalchuk S.V., Zaburmekha E.M. (2017). Marketing digital technologies in the study of consumers of organic products. *Marketing and digital technologies*, 1 (1), 34–51.
4. Business.ua (2019). Where is organic moving and does organic agricultural production in Ukraine have a chance to increase. Retrieved from: <https://business.ua/blog/9174-kudi-rukhaetsya-ta-chi-mae-shansi-organichne-agrovirobnitstvo-v-ukrajini> (Accessed: 20.11.2019).
5. Mayger.ua (2019). Prospects for the development of the market of organic products of Ukraine. Retrieved from: <http://www.mayger.ua/uk/analitika/perspektivi-rozvitku-rinku-organichnih-produktiv-ukrayini> (Accessed: 20.11.2019).

NIKOLAIEVSKA Viktoriia

PhD (Economics),

Associate Professor of the Marketing
and International Trade Department,
National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine

CONSUMER BEHAVIOR RESEARCH IN THE DOMESTIC ORGANIC PRODUCTS MARKET

Introduction. Consumers around the world are increasingly interested in how organic food is produced, how to improve their diet so that it is healthy, and how to reduce the impact of intensive agricultural production on the environment. At the present stage of development, organic agriculture has fully proven its ability not only to ensure sufficient production of environmentally friendly products, but also to promote the restoration and conservation of natural resources.

Purpose. The purpose of the scientific article is to define the main characteristics of consumer behavior of organic products based on the results of marketing research; assessment of the reasons for the change in consumer loyalty to domestic organic products; formation of recommendations for the promotion of organics in Ukraine.

Results. The relevance of this problem necessitated a marketing research by compiling questionnaires and conducting a survey among organic consumers in the Kiev region. The sample was 276 respondents. This study led to the conclusion that the level of consumer awareness of the features of labeling of organic products remains low, despite the popularization of a healthy lifestyle and nutrition in modern society. As a result of the analysis, it was found that currently organic production in the region is promising, given the growing interest from consumers. However, the key problems in the development of the market for organic products remain: a low level of awareness of target consumers, lack of guarantees of high quality organic food, and their misconception at points of sale. The search for ways to solve these problems determines the prospects for further scientific research.

Originality. In the process of writing a scientific article, the following research methods were used: comparative and abstract-logical analysis - to formulate the theoretical and methodological foundations of the problem of scientific research, to formulate conclusions and prospects for further research; as well as sociological analysis - to conduct a survey, using pre-designed questionnaires on the behavior of consumers of organic agricultural products in the selected region.

Conclusion. As a result of assessing the position of the population of Kyiv region on the situation of production and consumption of organic products in Ukraine, the insufficient level of public awareness and promotion of organic matter was determined. The level of consumer confidence in organic producers also remains low: 47.3% of respondents said they trust, but another 47.3% expressed distrust. Respondents were also willing to pay a higher price for certified organics. The marketing research identified priority types of organic matter: 65.3% of respondents want to buy all organic products, while 9.3% preferred meat and dairy products, 6.7% - fruits, 8% - vegetables, and 1.3% answered that they have their own organics.

It is established that the demand for this product largely depends on the age group of the consumer, his marital status, the presence of children, average monthly income and the level of culture of consumption. A number of measures to increase consumer loyalty are proposed and the main factors influencing the promotion of a healthy lifestyle and consumption of organic matter in Ukraine are identified.

Keywords: organic products, organic production, safety, market for organic products, demand, consumer, quality.

Одержано редакцією: 27.02.2020
Прийнято до публікації: 06.05.2020

УДК 338.534

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-83-91

КАЛЮЖНА Юлія Петрівна

к.е.н., доцент,

Полтавська державна аграрна академія,

м. Полтава, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0806-4829>

ulia_K2308@ukr.net

ДАНИЛЕНКО Вікторія Іванівна

к.е.н., доцент,

Полтавська державна аграрна академія,

м. Полтава, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8676-0622>

viktoria10282@gmail.com

БОРОВИК Тетяна Вікторівна

к.е.н., доцент,

Полтавська державна аграрна академія,

м. Полтава, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1703-3621>

borovyktv@gmail.com

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ У ФОРМУВАННІ ЦІНОВОЇ ТА ЛОГІСТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано, що основною умовою ефективного функціонування підприємства є проведення комплексних маркетингових досліджень факторів ціноутворення та логістики, що сприятимуть як підвищенню дієвості цінової та логістичної політики, так і досягненню конкурентних переваг на ринку. Визначено взаємозв'язок маркетингових досліджень із ціновою та логістичною політикою, без налагодження якого неможливе ефективне функціонування підприємства. Отримано прогноз рівня оптового товарообороту підприємств Полтавської області за допомогою лінійної моделі.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові дослідження, ціна, маркетингова цінова політика, логістика, підприємство, логістична політика, просування продукції.

Постановка проблеми. Ринковий успіх є головним критерієм оцінки діяльності підприємства, а його ринкові можливості зумовлюються правильно розробленими й послідовно здійснюваними маркетинговими дослідженнями. Використання маркетингового інструментарію зумовлене необхідністю визначення правильної цінової політики, організації політики розподілу та просування.

Просування продукції – це діяльність, яка складається із планування та контролю реалізації готової продукції від місця її виробництва до місця споживання із задоволенням потреб споживачів та отриманням певної вигоди підприємствами [1, с. 164].

Оскільки кожне підприємство, плануючи свою діяльність, повинно володіти інформацією про побажання та можливості споживачів, про конкурентів та їх поведінку на ринку, важливе місце у різних сферах господарювання належить маркетинговим дослідженням. Маркетингові дослідження є основним засобом адаптації до змін у ринковому середовищі, які базуються на повній, достовірній та своєчасній інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблематики маркетингових досліджень займалися такі зарубіжні й вітчизняні вчені: Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс, В. Ортинська, О. Мельникович, В. Липчук, Р. Дудяк, С. Бугіль, С. Ілляшенко, В. Пилипенко, Я. Янишин та ін.

За визначенням Ф. Котлера, маркетингові дослідження – це систематичний проблемний аналіз для створення моделі та визначення певних даних із метою прийняття найбільш правильних рішень, поліпшення контролю над маркетингом товарів і послуг [2, с. 240].

Подібними є трактування В. Ортинської, О. Мельникович та С. Ілляшенка: «маркетингові дослідження – це система збору, обробки та аналізу інформативних даних про ситуацію на ринку для зменшення ризику підприємницької діяльності й прийняття відповідних обґрунтованих маркетингових рішень» [4, с. 76, 5, с. 50].

Проблеми цінової та логістичної політики розкривають відомі вітчизняні фахівці: Є. Крикавський, М. Окландер, В. Амітан, Р. Ларіна, В. Пілюшенко, Я. Карпова, С. Безкоровайна, Я. Литвиненко та ін. Так, Крикавський Є. трактує логістику як науку про оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічних адаптивних системах із синергічними зв'язками [3, с. 106].

Однак у працях зазначених науковців недостатньо висвітленим залишається питання щодо ролі маркетингових досліджень у формуванні цінової та логістичної політики підприємства.

Метою статті є визначення місця маркетингових досліджень у формуванні цінової і логістичної політики, а також обґрунтування їх значення в ефективному функціонуванні та розвитку підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Розвиток підприємства в умовах ринкового середовища складно забезпечити без ефективного прогнозування його господарської діяльності. Взаємодія логістики і маркетингу полягає в тому, що маркетингові дослідження показують, що треба робити, а логістичний менеджмент обґрунтовує методи, способи і механізми реалізації маркетингових завдань, щоб досягнути оптимального кінцевого результату господарської діяльності. Саме для посилення ефекту прогнозування основних показників діяльності підприємства необхідно покращити якість інформації (забезпечити її достовірність, повноту та своєчасність).

Однією з головних характеристик діяльності підприємства є ціна – ключовий елемент цінової політики. Процес ціноутворення є важливим складником у системі управління ціновою політикою. На сьогоднішній день маркетингові дослідження ціноутворення є особливо актуальними. Адже оптимально сформована ціна буде вигідною як для виробника, так і для споживача.

У системі маркетингу процес формування та використання ціни знайшов своє відображення в ціновій політиці підприємства, яка є складником його маркетингової політики. Маркетингова цінова політика – комплекс заходів підприємства, до якого належать формування ціни, знижок, умов оплати за продукцію (товар, послугу), реалізація якої покликана забезпечити задоволення потреб споживачів і отримання підприємством максимального прибутку [6, с. 362].

Як зазначає С. Безкоровайна, для того, щоб цінова політика підприємства мала успіх, потрібно деталізувати напрями економічного аналізу. Цей аналіз допоможе керівництву підприємства краще орієнтуватися та швидко реагувати на будь-які зміни на ринку. Для інформаційних та аналітичних потреб ціноутворення проводиться комплекс маркетингових досліджень цін, основним завданням яких є збирання, обробка й зведення первинної та вторинної інформації, а саме: здійснюється оцінка й аналіз цінової ситуації на певному товарному ринку, визначається цінова еластичність попиту, виявляються тенденції розвитку цінової ситуації на ринку [7, с. 50].

При цьому Я. В. Литвиненко зауважує, що необхідною умовою для ефективного функціонування підприємства є застосування статистичних методів у процесі розрахунку, вивченні та аналізі цін. Необхідно працювати над створенням системи обліку, реєстрації цін, їх динаміки, що багато в чому спростить роботу зі статистичного її дослідження [8, с.102].

Досвід зарубіжних країн свідчить, що в умовах жорсткої конкуренції економічний успіх забезпечує комплексне впровадження маркетингу і логістики. Використання маркетингово-логістичної концепції зумовлене такими якісними змінами у вітчизняній економіці: орієнтація виробництва на індивідуальні запити споживачів, зростання вимог до якості продукції, виникнення нецінової конкуренції, зростання впливу конс'юмеризму, прискорення науково-технічного прогресу та скорочення життєвого циклу товарів. Управління закупівельною діяльністю підприємств згідно з маркетингово-логістичним підходом здійснюється у такій послідовності: проведення маркетингових досліджень, аналіз ринку ресурсів та постачальників, визначення характеристик ресурсів, обґрунтування необхідних їх характеристик, пошук та оцінка постачальників, вибір методів і форм закупівель, форм транспортування, проведення

процедури оформлення, організація зворотного зв'язку, коригування закупівельної діяльності відповідно до вимог ринку.

Витрати на виконання логістичних функцій, особливо транспортні витрати, досягають розмірів, порівнянних із собівартістю виробництва продукції, а тому в сукупності вони істотно впливають на реалізацію маркетингової цінової політики. Раціональний вибір виду транспорту, перевізника, експедитора, оптимальна маршрутизація та інші рішення, прийняті логістичними менеджерами, можуть значно скоротити витрати в дистрибуції, розширивши можливість маркетингового цінового маневру. Це ж стосується й інших логістичних функцій: складування, вантажопереробки, управління запасами.

Проведення комплексних маркетингових досліджень факторів ціноутворення та логістики сприятимуть як підвищенню дієвості цінової та логістичної політики, так і досягненню конкурентних переваг на ринку.

Для ефективного здійснення маркетингових досліджень доцільним є використання економіко-статистичних методів аналізу й сучасних моделей прогнозування, які передбачають визначення структурних показників шляхом обробки і вивчення динамічних рядів. На основі аналізу динамічних рядів встановлюються закономірності й тенденції досліджуваних показників (попиту та пропозиції, ціни тощо). Прогнозування включає такі операції: а) побудову трендових моделей попиту та пропозиції; б) вибір виду моделі тренду.

Під час обчислення очікуваних показників визначаємо можливі результати дії вже відомих факторів, умов, тенденцій і даємо точну кількісну оцінку цих результатів [9, с. 116].

Проведемо аналіз динамічних рядів середніх цін зернових та зернобобових культур, реалізованих підприємствами Полтавської області за останні дев'ять років. Для проведення дослідження та аналізу середніх цін зернових та зернобобових культур скористаємося електронними таблицями Microsoft Excel.

Залежно від способу розрахунку застосовуємо базисні та ланцюгові коефіцієнти. Середній абсолютний базисний приріст цін становив 2050 грн/т. Середній абсолютний ланцюговий приріст цін складав 2460 грн/т. Середній базисний темп росту та середній ланцюговий темп росту за досліджуваний період становив 30,06 % та 10,98 % відповідно.

Середній базисний темп приросту показує, що середні ціни зернових та зернобобових культур, реалізованих підприємствами Полтавської області, щорічно змінювалися на 69,94%. Межі коливання (варіювання) вказують на максимальний і мінімальний рівні середньої ціни зернових та зернобобових культур: у $max = 4164$ грн/т та у $min = 381$ грн/т.

Розмах (амплітуда) коливання ($R = y_{max} - y_{min}$) за досліджуваний період становить 3783,40 грн/т. Тобто відбувається зростання середніх цін зернових та зернобобових культур, реалізованих підприємствами. Коефіцієнт вирівнюваності (kv) = 0,09 і показує, що мінімальний рівень середніх цін зернових та зернобобових культур, реалізованих підприємствами, становив 0,09% від його максимального рівня.

Середнє лінійне відхилення дорівнює 1314,82, тобто в середньому ціна зернових та зернобобових культур, реалізованих підприємствами за рік, змінювалася на 1314,82 грн/т. Середнє квадратичне відхилення цін зернових та зернобобових культур за досліджуваний період дорівнює 1410,27 грн/т.

Коефіцієнт варіації (V) – відносна величина, яка слугує характеристикою коливання (мінливості) ознаки, тобто середніх цін зернових та зернобобових культур, реалізованих підприємствами. Коефіцієнт варіації за досліджуваний період становив 0,63. За допомогою коефіцієнта варіації можна порівнювати коливання ознак, виражених у різних одиницях вимірювання. Інколи ступінь варіації виражають в процентах, він може змінюватися від 0 до 100 %. До 10% варіація вважається низькою, від 10 до 30 – середньою, більше 30% – високою. В нашому випадку коефіцієнт варіації у відсотковому відношенні становить 63,19% і свідчить про високе коливання середніх цін зернових та зернобобових культур, реалізованих підприємствами Полтавської області за 2000-2018 рр.

Коефіцієнт стабільності середніх цін зернових та зернобобових культур, реалізованих підприємствами за 2000-2018 рр., становив 0,37. Коефіцієнти лінійної кореляції та детермінації є досить високими і становлять 0,98 та 0,95 відповідно, що свідчить про якість досліджуваної моделі.

Лінійний тренд – функція, яка моделює динаміку показника, що аналізується в часі (x). Лінійний тренд виражається формулою:

$$y = a_0 + a_1 x \quad (1)$$

Система рівнянь має вигляд:

$$\begin{aligned} na_0 + a_1 \sum x &= \sum y \\ a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 &= \sum xy \end{aligned} \quad (2)$$

У результаті обчислень одержано коефіцієнти рівняння $a_1 = 533,34$ та $a_0 = 631,81$.

Лінійний тренд середніх цін зернових та зернобобових культур, реалізованих підприємствами Полтавської області, має вигляд $Y = 631,81 + 533,34X$. Кореляційне відношення дорівнює 0,98. Середній коефіцієнт еластичності дорівнює 0,72. Коефіцієнт еластичності показує, що зі зменшенням факторної ознаки на 1% досліджуваній результативний показник зміниться на 0,72%.

Аналітичне вирівнювання дає можливість зробити прогноз середніх цін зернових та зернобобових культур на наступні два роки, за умови зберігання факторів, які діяли в минулих роках. Так, прогнозне значення середніх цін зернових та зернобобових культур, реалізованих підприємствами Полтавської області, на 2020-2021 рр. становить відповідно 4181,90 грн/т та 4214,91 грн/т. (рис. 1).

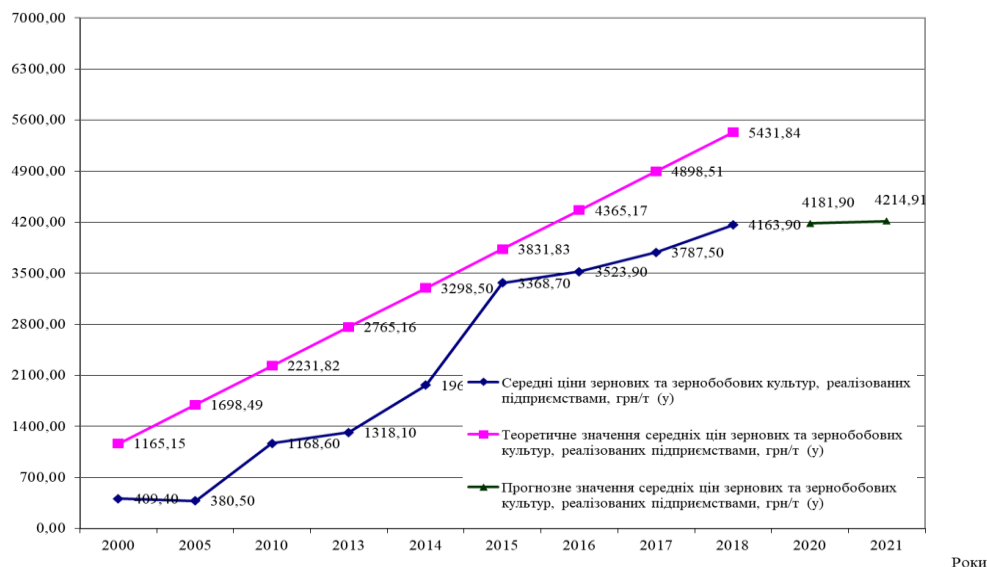


Рис. 1. Фактичні, теоретичні та прогнозовані значення середніх цін зернових та зернобобових культур реалізованих підприємствами Полтавської області

Джерело: розраховано за допомогою Microsoft Excel на основі даних Головного управління статистики Полтавської області.

Як відзначають науковці, загальна мета діяльності підприємства конкретизується у малих цілях, які визначаються оптимізацією та раціоналізацією підприємницької діяльності, розвитком інфраструктури логістичної системи з урахуванням сучасної матеріально-технічної бази виробництва і активного використання прогресивних інформативних технологій [10, с. 24].

Діяльність будь-якого підприємства можна охарактеризувати як процес, що постійно повторюється. Тому логістику можна розглядати як замкнений управлінський цикл, який також постійно повторюється. Основне завдання логістичної політики – розробка та опрацювання ефективної збутової програми, яка б охоплювала найбільш суттєві аспекти ринку, ціноутворення, заходи щодо сприяння збуту, систему розподілу продукції [11, с. 116].

Важливим чинником взаємодії логістики та цінової політики в маркетингових дослідженнях є асортимент продукції, який визначається маркетинговою стратегією підприємства. Асортимент безпосередньо впливає на структуру логістичних ланцюгів і каналів в системі дистрибуції, рівні запасів, види транспортних засобів та способи транспортування. Поява

нових асортиментних позицій навіть одного товару, але в іншій за габаритними розмірами упаковці, може повністю змінити структуру логістичного каналу або спосіб транспортування. Це, своєю чергою, може призвести до зростання логістичних витрат, необхідності додаткових інвестицій у систему дистрибуції і, в кінцевому підсумку, до підвищення ціни товару, знищуючи очікуваний прибуток від поліпшення асортименту.

Загалом метою маркетингових досліджень є виявлення ринкових можливостей підприємства. Вони дозволяють підприємству отримувати перевагу перед конкурентами, знижувати ступінь ризику, своєчасно визначати зміни у маркетинговому середовищі. Саме при аналізі зібраної маркетингової інформації використовують сукупність статистичних показників та статистичних методів.

Формалізуємо взаємозв'язок маркетингових досліджень із ціновою і логістичною політикою, без формування якого неможливе ефективне функціонування підприємства (рис. 2).

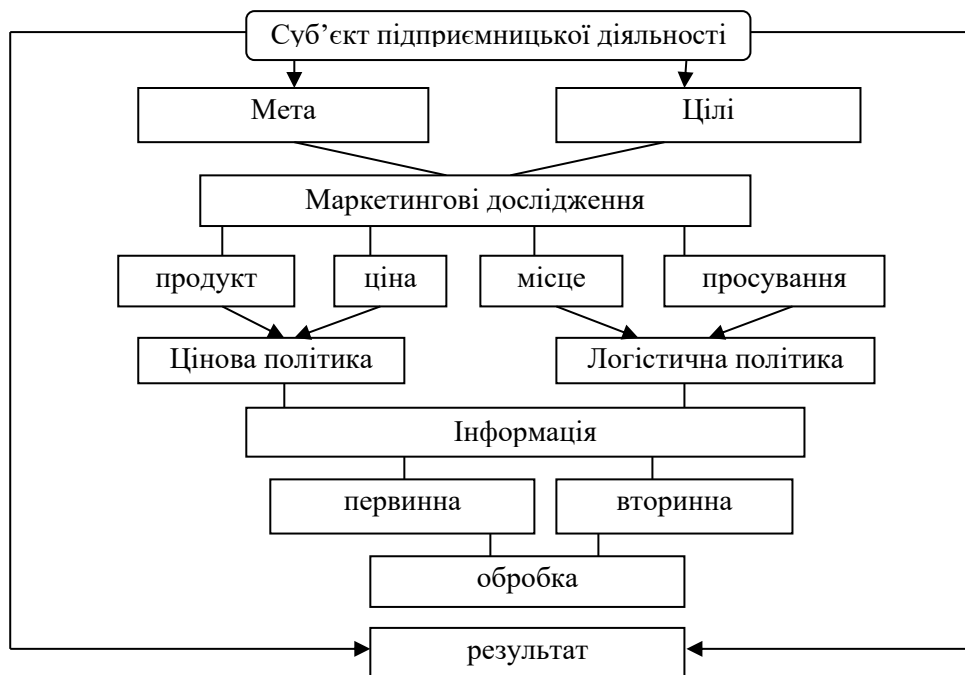


Рис. 2. Взаємозв'язок маркетингових досліджень з ціновою та логістичною політикою підприємства

Джерело: розробка авторів.

Отже, для підвищення ефективності функціонування підрозділи підприємства повинні забезпечувати здійснення маркетингових досліджень, за допомогою яких отримується необхідна інформація, та виявлення зон ефективної діяльності підприємства, базованих на цінових факторах чи факторах, пов'язаних зі збутом продукції.

Проведемо аналіз рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі Полтавської області та зробимо подальший прогноз цього показника із використанням трендових моделей.

Динаміку рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах Полтавської області, 2005-2018 рр. представлено в табл. 1.

Таблиця 1
Динаміка рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі
Полтавської області, 2005-2018 рр.

Показник	Роки							
	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Оптовий товарооборот підприємств оптової торгівлі, млн. грн	8332,7	32607,6	12099,6	12827,1	16224,3	22999,1	27088,5	30873,7

Джерело: сформовано на основі даних ГУ статистики Полтавської області [12, с. 262].

Обробку даних, аналіз отриманих результатів та прогнозування рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах Полтавської області проводимо за допомогою електронних таблиць Microsoft Excel, використовуючи шість типів моделей тренду: лінійну, логарифмічну, степеневу, експоненціальну, поліноміальну 2-го ступеня та поліноміальну 3-го ступеня.

Лінійна модель – це пряма лінія, що щонайкраще описує набір даних. Рівняння прямої $Y = a_1X + a_0$, де a_1 та a_0 – коефіцієнти рівняння. При дослідженні рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах Полтавської області за допомогою лінійної моделі отримано рівняння прямої $Y = 1979,61X + 11473,33$ та $R^2 = 0,82$.

Логарифмічну лінію тренду слід використовувати для випадків коли дані мають тенденцію до швидкого росту чи спаду з наступним вирівнюванням. В нашому випадку спостерігається коливання рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах, на що впливає багато факторів, як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Логарифмічна лінія тренду може використовувати як додатні так і від'ємні значення. Рівняння логарифмічної лінії тренду має вигляд: $Y = a_1 \ln(X) + a_0$

Результатом дослідження рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах за допомогою логарифмічної моделі є виробнича функція $Y = 6286,10 \ln(X) + 12048,88$ та $R^2 = 0,23$.

Степенева лінія тренду є кривою, яка ефективно використовується для аналізу даних, які порівнюються та зростають у певній пропорції. Степенева лінія тренду створити не можна, якщо дані містять нульові або від'ємні значення.

Рівняння степеневі лінії тренду має вигляд: $Y = a_1 X^{a_0}$. Степенева лінія тренду оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах має вигляд $Y = 10525,75X^{0,42}$, коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,35$.

Експоненціальна лінія тренду є кривою, яка використовується для аналізу даних, що мають властивість зростати або спадати. Експоненціальну лінію тренду, так як і степеневу створити не можна, якщо дані містять нульові або від'ємні значення. Рівняння експоненціальної лінії тренду в загальному вигляді: $Y = a_1 \exp^{a_0 X}$. Рівняння експоненціальної лінії тренду оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах має такий вигляд: $Y = 10540,99 \exp^{0,12X}$ та коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,47$.

Поліноміальна лінія тренду є кривою, що застосовуються, якщо дані коливаються. Порядок поліноміальної лінії можна визначити за кількістю коливань даних або за кількістю вигинів (вершин і западин) на кривій. Поліноміальна лінія тренду порядку 2 загалом має лише одну вершину або западину. Лінія порядку 3 має одну або дві вершини або западини. Лінія порядку 4 загалом має до трьох вершин чи западин.

Поліноміальна лінія тренда будується відповідно до рівняння $Y = a_0 + a_1X + a_2\tilde{O}^2 + \dots + a_n\tilde{O}^n$, де коефіцієнти $a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ – константи, значення яких визначаються в ході побудови; n – ступінь поліному.

Рівняння поліноміальної лінії тренду 2-ступеня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах має такий вигляд: $Y = 497,55\tilde{O}^2 - 2498,31\tilde{O} + 18936,53$ та коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,54$.

Рівняння поліноміальної лінії тренду 3- ступеня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах має такий вигляд: $Y = 249,73\tilde{O}^3 - 2873,85\tilde{O}^2 + 10362,96\tilde{O} + 6574,73$ та коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,51$.

Результати проведеного дослідження рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах Полтавської області можна згрупувати, порівняти коефіцієнти детермінації та скласти прогноз на наступний період (табл. 2).

Оптимальною моделлю для економічного аналізу та подальшого прогнозу є та лінія тренду, де коефіцієнт детермінації R^2 найближче до одиниці і характеризує достовірність значень лінії тренда до фактичних даних.

Таблиця 2

Результати дослідження рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах Полтавської області за допомогою моделей тренду

Модель тренду	R ²
Лінійна $Y = 1979,61X + 11473,33$	0,82
Логарифмічна $Y = 6286,10\text{LN}(X) + 12048,88$	0,23
Степенева $Y = 10525,75X^{0,42}$	0,35
Експоненціальна $Y = 10540,99\text{EXP}^{0,12X}$	0,47
Поліноміальна 2- ступеня $Y = 497,55\tilde{O}^2 - 2498,31\tilde{O} + 18936,53$	0,54
Поліноміальна 3 – ступеня $Y = 249,73\tilde{O}^3 - 2873,85\tilde{O}^2 + 10362,96\tilde{O} + 6574,73$	0,51

Порівнюючи отримані результати, можна зробити висновок, що для дослідження та прогнозування рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах за допомогою моделей тренду доцільно використовувати лінійну модель тренду, так як ця модель більш точно показує та порівнює фактичні і теоретичні значення рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах та має коефіцієнт детермінації $R^2=0,82$, що у порівнянні з іншими моделями найближче до 1 та свідчить про якість вибраної моделі (рис. 3).

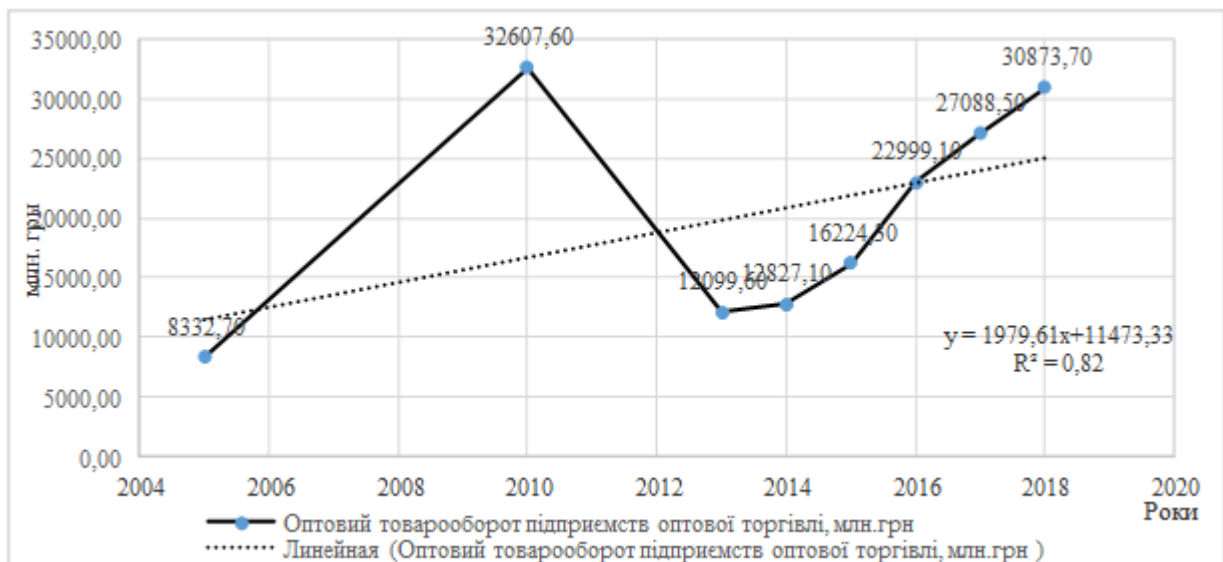


Рис. 3. Дослідження рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі за допомогою прямолінійного тренду

Джерело: розраховано на основі даних Головного управління статистики Полтавської області.

Надалі використовуємо лінійну модель тренду для прогнозування рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах Полтавської області на 2020, 2021 рр. В результаті отримано прогноз рівня оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі по районах і містах за допомогою лінійної моделі на 2020 р. та 2021 р. 32259,24 млн. грн та 33249,04 млн. грн відповідно, тобто відбувається зростання оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі у порівнянні з минулими роками, на що може вплинути низка чинників мікро- та макроекономічного характеру.

Висновки. Таким чином, маркетингові дослідження у системі підприємства є одним з важелів забезпечення його конкурентоспроможності, за допомогою підсистем цінової та логістичної політики оскільки вони безпосередньо впливають на його економічну ефективність. На даний час використання маркетингових досліджень при формуванні цінової та логістичної політики мають певні проблеми: по-перше, нерозуміння керівників доцільності проведення маркетингових досліджень; по-друге, невірне використання результатів дослідження; по-третє, відсутність фінансування; по-четверте, недостовірність, неточність певних результатів

досліджень; по-п'яте, висока вартість цих досліджень. Необхідно більш ретельно вивчати незакриті ніші маркетингових досліджень для ефективного формування та функціонування підприємства.

Список використаних джерел

1. Липчук В.В. та ін. Маркетинг: навч. посіб. Львів, 2012. 456 с.
2. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В, Сондерс Дж. Основы маркетинга. Москва: Вильямс, 2012. 752 с.
3. Крикавський Е.В. Маркетингова товарна політика. Львів: Вид. Львів. Політехніки, 2008. 276 с.
4. Ортинська В.В., Мельникович О.М. Маркетингові дослідження. Київ: КНТЕУ, 2007. 376 с.
5. Ілляшенко С.М. Маркетингові дослідження. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 192 с.
6. Дудяк Р., Бугіль С, Карпова Я. Сучасна маркетингова цінова політика та проблеми ціноутворення у діяльності підприємств України. *Вісник Львівського національного аграрного університету: Економіка АПК*. 2013. № 20(1). С. 361–367.
7. Безкоровайна С.В. Дослідження підходів до формування цінової стратегії підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №2 (20). С. 49–52.
8. Литвиненко Я.В. Маркетингова цінова політика: навч. посіб. Київ: Знання, 2010. 294 с.
9. Ліпич Л.Г. Маркетингові засоби прогнозування кон'юнктури ринку. *Економіка України*. 2012. №5(10). С. 116–117.
10. Амітан В.Н., Ларіна Р.Р., Пілющенко В.Л. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах. Донецьк: ТОВ-ЮгоВосток, Лтд, 2013. 73 с.
11. Тарасюк Г. М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: «Каравела», 2003. 432 с.
12. Статистичний щорічник Полтавської області за 2018 рік. За ред. Л.В. Калашник. Полтава: Головне управління статистики у Полтавській області, 2019. 320 с.

References

1. Lypchuk V.V. ta in. (2012). *Marketing* [Marketing]. L'viv, 456. (in. Ukr.).
2. Kotler F., Armstrong G., Vong V, Sonders Dzh. (2012). *Osnovy marketinga*: [Marketing basics]. Moskva: Vilyams, 752 (in. Rus.).
3. Krykavskiy E.V. *Marketinghova tovarna polityka* [Marketing product policy]. Lviv: Vyd-vo Lviv. Politekhniky, 2008, 276 (in. Ukr.).
4. Ortynska V.V., Melnykovich O.M. (2007). *Marketinghovi doslidzhennia* [Marketing research]. Kyiv: KNTEU, 376 (in. Ukr.).
5. Illiashenko S.M. (2006). *Marketinghovi doslidzhennia* [Marketing research]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 192. (in. Ukr.).
6. Dudyak R., Buhil S, Karpova Ya. (2013). *Suchasna marketinghova tsinova polityka ta problemy tsinoutvorennia u diialnosti pidpriemstv Ukrainy. Visnyk Lvivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu: Ekonomika APK* [Visnyk Lvivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu: Ekonomika of the AIC], 20(1), 361–367.
7. Bezkorovaina S.V. (2010). *Doslidzhennia pidkhodiv do formuvannia tsinovoi stratehii pidpriemstva. Aktualni problemy ekonomiky* [Current economic problems], 2 (20), 49–52.
8. Lytvynenko Ya.V. (2010). *Marketinghova tsinova polityka* [Marketing price policy]. Kyiv: Znannia, 2010, 294 (in. Ukr.).
9. Lipych L.H. (2012) *Marketinghovi zasoby prohnouzuvannia koniunktury rynku. Ekonomika Ukrainy*. [Ukraine economy], 5(10), 116–117.
10. Amitan V.N., Larina R.R., Piliushchenko V.L. (2013). *Lohistyzatsiia protsesiv v orhanizatsiino-ekonomichnykh systemakh* [Logistics of processes in organizational and economic systems]. Donetsk: TOV-YuhoVostok Ltd., 73 (in. Ukr.).
11. Tarasiuk H. M., Shvab L.I. (2003). *Planuvannia diialnosti pidpriemstva* [Enterprise activity planning]. Kyiv: «Karavela», 432 (in. Ukr.).
12. Kalashnyk L.V. ta in. (2018). *Statystychnyi shchorichnyk Poltavskoi oblasti za 2018 rik* [Statistical Yearbook of Poltava region for 2018]. Poltava: Holovne upravlinnia statystyky u Poltavskii oblasti, 320 (in. Ukr.).

KALYUZHNA Yulia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Marketing Department,
Poltava State Agrarian Academy,

Poltava, Ukraine

DANYLENKO Viktoriya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Marketing Department,
Poltava State Agrarian Academy,
Poltava, Ukraine

BOROVYK Tetyana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Marketing Department,
Poltava State Agrarian Academy,
Poltava, Ukraine

MARKETING RESEARCHES IN THE FORMATION OF PRICING AND LOGISTICS POLICY OF THE ENTERPRISE

Introduction. *Marketing researches are the main means of adapting to changes in the market environment, which are based on complete, reliable and timely information. In the works of scientists, the question of the role of marketing researches in the formation of pricing and logistics policy of the enterprise remains insufficiently covered.*

Purpose. *Presentation of theoretical and practical positions about the main tools of marketing and determination of the place of marketing researches in the formation of pricing and logistics policy of the enterprise.*

Results. *It is analyzed that the purpose of marketing researches is identifying market opportunities of the enterprise. They allow the enterprise to get the advantage over competitors, reduce risk, timely determine changes in the marketing environment, namely it is the collecting and processing of marketing information. Exactly in the analysis of the collected marketing information a set of statistical indicators and statistical methods is used. Based on this, the relationship between marketing researches, pricing and logistics policy is revealed, without which the effective functioning of the enterprise is impossible. The analysis of time series of average prices for cereals and legumes sold by enterprises of Poltava region is performed. The analysis of the level of wholesale turnover of wholesale enterprises by districts and cities of Poltava region and further forecast of this indicator with the use of trend models is performed. It is revealed that for research and forecasting the level of wholesale turnover of wholesale enterprises by districts and cities with the help of trend models it is advisable to use a linear trend model, as this model more precisely shows and compares actual and theoretical values of the level of wholesale turnover of wholesale enterprises.*

Originality. *It is substantiated that an important factor in the interaction of logistics and pricing policy in marketing researches is the product range. It is revealed that the purpose of marketing researches is identifying market opportunities of the enterprise, which allow the enterprise to get the advantage over competitors, reduce risk, timely determine changes in the marketing environment, namely it is the collecting and processing of marketing information. With the help of available information and trend models, the expediency of marketing researches of the pricing policy of the enterprise is revealed and the expediency of a linear trend as a model that more precisely shows and compares actual and theoretical values of the level of wholesale turnover of enterprises is revealed. A scheme of the relationship between pricing, logistics policy and marketing researches, showing the relationship and expediency of their conducting with the help of chains of interdependence between them was made.*

Conclusion. *It is revealed that marketing researches in the system of the enterprise is one of the levers of ensuring its competitiveness, by studying the subsystems of pricing and logistics policy that will directly affect its economic efficiency. Since the use of marketing researches in the formation of pricing and logistics policy has certain problems, it is necessary to more carefully study the open niches of marketing researches for the effective formation and operation of the enterprise.*

Keywords: *marketing, marketing researches, price, marketing pricing policy, logistics, enterprise, logistics policy, product promotion.*

*Одержано редакцією: 24.02.2020
Прийнято до публікації: 06.05.2020*

РОЗВИТОК РЕГІОНІВ, ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

DEVELOPMENT OF REGIONS, INDUSTRIES AND TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY

UDK 681.513

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-92-106

KYRYLIUK Yevhenii

Dr. Sc. (Economics), Professor,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7097-444X>
en_kirilyk@ukr.net

CHOVNIUK Yurii

PhD (Techn.), Associate Professor,
National University of Life
and Environmental Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0608-0203>
lovvs@ukr.net

BROVARETS Oleksandr

PhD (Techn.), Associate Professor,
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law,
Kyiv, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4906-238X>
brovaretsnau@ukr.net

INTEGRATED TECHNOLOGICAL MANAGEMENT SYSTEMS IN AGRICULTURAL PRODUCTION DEPENDING ON THE TIME OF OPERATIONS

The integrated systems of control of technological processes implementation in agricultural production, which depend on the initial and final moments of their operation time, are substantiated. In order to optimize the management processes of these systems, a generalization of the results of researches of the influence of various factors on the efficiency of crop production has been carried out. The most important technological, technical and organizational criteria of the quality work of agricultural machines are determined along with their level of influence on the final result - the magnitude of the harvested yield, as well as the possible level of efficiency of the application of the corresponding technical means of mechanization with a controlled effect on the quality of the actual performance of the technological operations itself.

Key words: integrated control systems, technological processes, agricultural production, dependence, initial and final moments of functioning/operation.

Introduction. It is known that integrated systems of automatic control of the technological processes implementation in agricultural production are the most promising. They should ensure the creation of qualitatively new technologies (innovative technologies), which have the latest economic, social and environmental indicators.

It is clear that in order to generalize the results of previous studies concerning the level of influence of various factors on the efficiency of crop production, it is necessary to identify the main technological (application rate, depth of cultivation, etc.), technical (speed, engine load, etc.) and organizational (terms of execution, machine-tractor unit (MTU) loading) criteria for the quality work of agricultural machines, the importance of the influence of these factors on the size of the harvested yield (the final result), as

well as the probability (possible) level of efficiency of the applied relevant technical mechanical means with controlled impact on the quality of technological operations.

According to the authors' of this study opinion, it is necessary to consider a specific class of managed systems that depend on the initial and final state and which adequately simulate integrated systems of automatic control of the technological processes implementation in agricultural production, including crop production. The tasks of managing such systems are somewhat different from the traditional tasks of management (including optimal) and are primarily related to the planning of the work of each of these systems.

It is clear that the simulation of such systems, methods of optimal management of them are relevant studies of the present and require further in-depth study.

Literature review. The authors of the works [1-7] consider and comprehensively explore various aspects of the management of finite-dimensional linear objects, various problems of the theory of motion control, automatic control of linear (nonlinear) systems. However, the management of the system, which depends on the start and finish, in the opinion of the authors of this study, require further thorough study.

It should be noted that the results of the above quoted works will be used in this study.

The purpose of this work is to substantiate the approach to the solution of the main problems of the theory of system management, depending on the start and finish, as well as the problem of complete control of such systems in optimizing management.

Results and discussion. Let's consider that it is a question of growing some crops, such as corn. On the starting date, let us take January 1. The state of plants at any given time t , $t > 0$ can be characterized by a set of parameters $x_1(t), \dots, x_n(t)$. The rate of growth and maturation of plants depends on many factors. We will indicate only some of them: the quality of seeds at the time $t = t_0$ when grains enter the soil, the quality of soil, the quality of vegetation care, the time when harvesting is taking place, and so on. Considering the quality of seeds and soil predetermined and constant, one can study the dependence of the development of the plant on other factors. If we take into account that the rate of development of a plant at an arbitrary time t depends on the initial moment of time, when the grain enters the soil, the quality of the plant care at a given time t , from the state of the plant at the current time, then the process can be described by a system of equations:

$$\dot{x}_i = f_i(t, t_0, x, u), \quad i=1, \dots, n, \quad (1)$$

where the vector $x = \{x_1, \dots, x_n\}$ characterizes the state of the plant, and $u = \{u_1, \dots, u_n\}$ - the care of the plant. The initial state of the system can be considered as given:

$$x(t_0) = x^0 \quad (2)$$

If this process is considered to be controlled, then in the right part of the system (1) the function $u_k = u_k(t, t_0, T)$, $k=1, \dots, r$, should be introduced, where T - the end of the plant care process (i.e. harvesting), the choice of which depends not only on the optimality of the system, but also on the t_0 and T . Substituting such a control into equation (1), we have a level system that depends on t_0 and T .

The following should be noted:

1. Managed movements of the system, depending on the start and finish, in some cases can be considered as multi-step processes, described by the equations of the form:

$$x_i(n+1) = f_i(t_0, T, t, n, x(n), u), \quad i=1, \dots, m, \quad n=1, \dots, N, \quad (3)$$

where n - segment number when dividing $(T - t_0)$ into N parts.

2. In tasks that should take into account continuously variable time, processes in systems that are dependent on start and finish can be described by differential levels of the form:

$$\dot{x}_i = f_i(t, t_0, T, x, u), \quad t_0 \leq t \leq T, \quad i=1, \dots, n \quad (4)$$

Similarly, we can consider systems with distributed parameters, depending on the start and finish.

3. For this type of systems, the main problems of the theory of management remain the natural ones (controllability, observation, optimality, etc.). However, now they acquire some new shades because the right-hand sides of the equations of motion can be continuous coordinates t , x and u , but to

be discontinued at t_0 and T . This last fact can significantly affect the content, respectively, in each particular task of the theory of management.

As it is shown below, in these cases, the method used to solve a problem may be considerably complicated.

Controllability. First, let us consider the system

$$\dot{x} = A(t) \cdot x + B(t) \cdot u, \quad t_0 \leq t \leq T, \quad (5)$$

In which $A(t)$ is a continuous matrix of order n , and $B(t)$ a continuous matrix of dimension $[n \times m]$, $x \in E^n$, $u \in E^m$. Admissible control is considered to be piecewise-continuous functions $u = u(t)$ with values in the whole space E^m .

It is known that the system of equations (5) is called controlled, as for a given t_0 and any one $x^0 \in E^n$, $x' \in E^n$, it is possible to specify $T(t_0)$, $T \succ t_0$, and the permissible control $u = u(t, t_0, T, x^0, x')$ such, that there $x = x(t)$ is a solution of the equation:

$$\dot{x} = A(t) \cdot x + B(t) \cdot u(t, t_0, T, x^0, x'), \quad x(T) = x', \quad (6)$$

with the initial condition (2).

If t_0 and T are given, then the system is called controlled by a segment $[t_0, T]$. We know the conditions for controllability, for example [1-3]. Here we present them in a convenient formula for further analysis [4]. To do this, we write a Cauchy matrix $W(t, s)$ of a homogeneous equation:

$$\dot{y} = A(t) \cdot y \quad (7)$$

If now indicate $h_i(t, T)$ the i -th column of the matrix $B^*(t)W^*(t)$, then the condition of control is that, for a given t_0 vector-function $h_1(t, T), \dots, h_n(t, T)$ are linearly independent on a certain segment $[t_0, T]$. This condition remains fair in the case when the matrices $A(t)$ and $B(t)$ are piecewise and continuous.

In the case when the linear control system is considered, depending on the start and the finish, the process is described by the equation:

$$\dot{X} = A(t, t_0, T) \cdot x + B(t, t_0, T) \cdot u, \quad t_0 \prec t \prec T. \quad (8)$$

We will assume that $A(t, t_0, T)$ and $B(t, t_0, T)$ are continuous on t in any segment $[t_0, T]$ and piecewise-continuous in t_0 and T .

It is clear that in the problem of controllability of the system (8) on a given segment no new features arise in comparison with the same problem for the system (7). In the case when t_0 and T the columns of the matrix $B^*(t, t_0, T) \cdot W(T, t; t_0, T)$ and T , then the linear dependence or independence of the vector of the function:

$$h_1(t, t_0, T), \dots, h_n(t, t_0, T) \quad (9)$$

is determined not only by the variable t , but by the parameters t_0 and T . As it is shown in the following example, in this case there may not be quite normal situations.

Example 1. Consider the managed system:

$$\dot{x}_1 = x_2 + \alpha(t, T)u_2, \quad \dot{x}_2 = u_1, \quad \dot{x}_3 = x_4 + (t-1)u_2, \quad \dot{x}_4 = u_1 + \beta(t, t_0)u_2, \quad (10)$$

in which

$$\alpha(t, T) = (t-1) \cdot \Theta(T-2) = \begin{cases} 0 & \text{if } t_0 \leq t \leq T \leq 2, \\ t-1 & \text{if } t_0 \leq t \leq T, T \succ 2 \end{cases} \quad (11)$$

$$\beta(t, t_0) = \Theta(t_0 - 1) = \begin{cases} 0 & \text{if } t_0 \leq t \leq T, t_0 \leq 1, \\ 1 & \text{if } t_0 \leq t \leq T, t_0 \succ 1 \end{cases} \quad (12)$$

If the system (10) is rewritten in the form (8), then we will have:

$$A(t, t_0, T) = \begin{bmatrix} 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}, \quad B(t, t_0, T) = \begin{bmatrix} 0 & \alpha(t, T) \\ 1 & 0 \\ 0 & t-1 \\ 1 & \beta(t, t_0) \end{bmatrix}, \quad (13)$$

$$W(t, s) = \begin{bmatrix} 1 & t-s & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & t-s \\ 0 & 1 & 0 & 1 \end{bmatrix}. \quad (14)$$

Expression (14) is a Cauchy matrix, and the vector functions (9) have the form:

$$\begin{cases} h_1(t, t_0, T) = \begin{bmatrix} T-t \\ \alpha(t, T) \end{bmatrix}, h_2(t, t_0, T) = \begin{pmatrix} 1 \\ 0 \end{pmatrix} \\ h_3(t, t_0, T) = \begin{bmatrix} T-t \\ t-1+\beta(t, t_0) \cdot (T-t) \end{bmatrix}, h_4(t, t_0, T) = \begin{bmatrix} 1 \\ \beta(t, t_0) \end{bmatrix} \end{cases}. \quad (15)$$

From the definition of the function $\alpha(t, T)$ and $\beta(t, t_0)$ (see (11) and (12)), it follows that these vectors are linearly independent only under the condition of $t_0 > 1$, $T > 2$ or $t_0 > 1$, $T \leq 2$.

In these cases, the system under consideration is controlled. In other cases ($t_0 \leq 1$, $T > 2$; $t_0 \leq 1$, $T \leq 2$), the function vectors h_1 , h_2 , h_3 and h_4 are linearly dependent, and system (10) is not controlled in a segment $[t_0, T]$.

It is appropriate to pay attention to the following interesting facts. The system (10) is controlled on a small segment $[t_0, T]$ at $t_0 > 1$, $T \leq 2$ and uncontrolled on a large segment $[t_0, T]$, at $t_0 < 1$, $T > 2$.

Identity and visibility. We will consider the system of equations of management:

$$\begin{cases} \dot{x} = A(t, t_0, T) \cdot x + B(t, t_0, T) \cdot u \\ y = C(t, t_0, T) \cdot x \end{cases}, \quad (16)$$

in which the matrices A and B are the same as in the system (8), and $C(t, t_0, T)$ is continuous at t and piecewise continuous at t_0 and T matrix with dimensionality $[n \times m]$.

When fixed t_0 and T this system can be presented as:

$$\begin{cases} \dot{x} = A(t) \cdot x + B(t) \cdot u \\ y = C(t) \cdot x \end{cases} \quad (17)$$

As it is known, the task of observation is the task of a definite state of the x^r system at the time r of the input and output signals, which will be measured in the future, that is, according to the data of the control $u(t)$ and the signal $y(t)$ at $t \geq r$. The task of identity of a system is to evaluate the state of the system x^r at a time r with data about $u(t)$ and $y(t)$ at $t \leq r$.

A point (r, x^r) is called an event for the characteristic of which we introduce the following two concepts. An event (r, x^r) is called unidentified, if $y(t, r, x^r, u)|_{u=0} = 0$ for every $t \geq r$. In accordance with these concepts, the following characteristic of the system is given (17).

This system is called the observed (identified) at the time $t=r$, unless any event (r, x^r) is not observable (unidentified), with the exception of an event $(0, r)$. The known criterion for unidentified of a system (for example, [1]) can be formulated as follows.

In order for the event (r, x^r) of the system (17) to be unidentified, it is necessary and sufficient that the vector x^r belongs to the matrix kernel:

$$M(t_0, r) = \int_{t_0}^r W^*(t, t_0) \cdot C^*(t) \cdot C(t) \cdot W(t, t_0) dt, \quad t_0 \prec t \prec q \cdot T, \quad (18)$$

In the same way, the criterion of unobservability is formed.

In order for the event (t_0, x^0) system (17) to be unobservable for a time interval $t_0 \prec t \prec T$, it is necessary and sufficient that the vector x^0 belongs to the matrix kernel:

$$N(t_0, r) = \int_{t_0}^T W^*(t, t_0) \cdot C^*(t) \cdot C(t) \cdot W(t, t_0) dt \quad (19)$$

In the case of the system (16), which depends on the start and the finish, the quantities t_0 and T are variable, therefore, the matrices $M(t_0, r)$ $N(t_0, r)$ are not constant and their rank can vary depending on the variables t_0 and T . As a result, the structure of unobservable and unidentified systems will vary depending on t_0 and T .

Example 2. Consider the system:

$$\begin{cases} \dot{x} = x_2, \dot{x}_2 = u_1, \dot{x}_3 = x_4, \dot{x}_4 = u_1 + u_2 \\ y = x_2 + x_4, y_2 = \alpha(t, T) \cdot x_1 + (1-t) \cdot x_3 + \beta \cdot (t, t_0) \cdot x_4 \end{cases} \quad (20)$$

In which $\alpha(t, T)$ and $\beta(t, t_0)$ are determined by formulas (11) and (12), then by means of direct calculations we find that the matrix $M(t_0, r)$ is a Gram matrix:

$$\Gamma = \begin{bmatrix} q_{11} & q_{12} & q_{13} & q_{14} \\ q_{21} & q_{22} & q_{23} & q_{24} \\ q_{31} & q_{32} & q_{33} & q_{34} \\ q_{41} & q_{42} & q_{43} & q_{44} \end{bmatrix}, \quad (21)$$

of vectors of functions

$$q_1(t, T) = \begin{bmatrix} 0 \\ \alpha(t, T) \end{bmatrix}, \quad q_2(t, t_0, T) = \begin{bmatrix} 1 \\ (t-t_0) \cdot \alpha(t, T) \end{bmatrix}, \quad q_3(t, T) = \begin{bmatrix} 0 \\ (t-1) \end{bmatrix}, \quad q_4(t, t_0) = \begin{bmatrix} 1 \\ (t-t_0) \cdot (t-1) + \beta \cdot (t, t_0) \end{bmatrix}, \quad (22)$$

where the scalar product is determined by the formula:

$$(q_i, q_k) = \int_{t_0}^r q_i^* \cdot q_k dt. \quad (23)$$

It is known that the rank Γ of such a matrix is equal to the number of linearly independent vectors-functions in the system q_1 , q_2 , q_3 , and q_4 .

We find that by direct computation at which values of the parameters t_0 , r and T the rank of the matrix can not be equal to four. Only the following partial cases are possible:

$$\begin{aligned} \text{Rank } \Gamma = 3 & \text{ if } t_0 \succ 1, T \leq 2, \\ \text{Rank } \Gamma = 3 & \text{ if } t_0 \leq 1, T \leq 2, \\ \text{Rank } \Gamma = 3 & \text{ if } t_0 \succ 1, T \succ 2, \\ \text{Rank } \Gamma = 3 & \text{ if } t_0 \leq 1, T \succ 2. \end{aligned} \quad (24)$$

Thus, in the first three cases, the set of unidentified events (r, x^r) forms an one-dimensional space, that is, the general solution of the equation:

$$\Gamma_x = 0 \quad (25)$$

depends on one arbitrary constant. In the fourth case, the set of unidentified events forms a two-dimensional space.

Similarly, one can consider the dependence on t_0 and T of the matrix $N(t_0, T)$, which defines the unobserved initial states.

Optimal control. When considering the problem of optimal control of the system (5) depending on the start and finish, it is formally possible to proceed from the fact that these systems depend on two parameters t_0 and T . As it is known, systems dependent on the parameters began to be considered in the mathematical theory of optimal processes at the dawn of its development (for example, [5]). The necessary optimality conditions for them were formulated in the form of a maximum limit.

It seemed that these results could be used without any additional conditions and in the analysis of a system that depends on the start and the finish. However, this approach in the case under consideration does not provide an exhaustive answer, because here the value of the parameters t_0 and T affect the area of definition of functions f_i in the variable t . Such a dependence is not foreseen in the classical problems of optimal processes with parameters. Therefore, various features are possible here.

The results of the analysis of Example 1 show that the solution of the problem of the complete controllability of the system of the form (5) can essentially depend on t_0 and T . Therefore, when studying the problems of optimal management it is expedient to consider individual situations, when the system is completely guided in a segment $t_0 \leq t \leq T$, sometimes such control is not present. This analysis is necessary regardless of whether the length of the process $(T - t_0)$ is fixed or not (for example, as in problems with optimal performance).

Example 3. Consider the problem of optimal performance in the system (10) under initial conditions:

$$x_i(t_0) = x_i^0, \quad i = 1, \dots, 4, \quad (26)$$

where the vector $x^0 = (x_1^0, x_2^0, x_3^0, x_4^0)$ is assigned.

It is necessary to transfer the system to a state:

$$x_i(T) = x_i^1, \quad i = 1, \dots, 4, \quad (27)$$

for the shortest period of time $(T - t_0 = \min)$ with additional restrictions on permissible control:

$$J(u) = \int_{t_0}^T u^*(t) \cdot u(t) dt = \int_{t_0}^T [u_1^2(t) + u_2^2(t)] dt \leq \nu^2, \quad (28)$$

where ν - given constant. At the same time, the start time t_0 of the system is not specified.

Assuming that the vectors x^0 and x^1 do not undergo any additional condition, then the problem must be solved with the same values t_0 and T , under which the system is fully controlled. In this case, the function vectors h_1 , h_2 , h_3 and h_4 (see example 1) must be linearly independent of T .

First, in accordance with the known method (for example, [2,4]) the solution of the problem of speedwork, we fix t_0 and T and solve the problem of control with minimal energy. First and foremost, we write out the condition that the solution $x = x(t)$ of the equations (10) to the initial conditions (26) must satisfy the condition (27). This requirement leads to moment proportions:

$$\int_{t_0}^T h_i^*(t, t_0, T) \cdot u(t) dt = C_i, \quad i = 1, \dots, 4, \quad (29)$$

where C_i , $i = 1, \dots, 4$ is the component of the vector $C = x^1 - W(T, t_0; t_0, T) \cdot x^0$.

With linear independence of vectors-functions h_i , $i = 1, \dots, 4$, (this case we are considering now) control with minimal energy can be presented as:

$$u^0 = \sum_{i=1}^4 \gamma_i \cdot h_i(t, t_0, T), \quad (30)$$

where $\gamma_i = \gamma_i(t_0, T)$ is uniquely determined by a system of equations

$$\sum_{k=1}^4 \gamma_k \int_{t_0}^T h_i^*(t, t_0, T) h_k(t, t_0, T) dt = C_i(t_0, T), \quad i = 1, \dots, 4. \quad (31)$$

If equation (30) is substituted on the left side of the relation (28) and the equation (31) is taken into account then we have:

$$\varphi(t_0, T) = \int_{t_0}^T u^*(t, t_0, T) dt = \sum_{i=1}^4 \gamma_i \cdot C_i, \quad (32)$$

here $\varphi(t_0, T)$ is the minimum value of the functional J of equation (28).

The solution of systems (31) can be presented as:

$$\gamma_k = \frac{1}{\Delta(t_0, T)} \cdot \sum_{j=1}^4 \Delta_{kj}(t_0, T) \cdot C_j, \quad k = 1, \dots, 4, \quad (33)$$

Where Δ is the determinant of the system, and Δ_{kj} is the algebraic complement of the element, which stands at the intersection of the k -th row and j -th column.

Therefore, we can write:

$$\varphi(t_0, T) = \sum_{k=1}^4 \sum_{i=1}^4 C_k \cdot C_i \frac{\Delta_{ki}(t_0, T)}{\Delta(t_0, T)} \quad (34)$$

Consider now t_0 and T as variables (where $t_0 < T$), we have the problem of optimal speedwork, which can be formulated as follows.

You need to know t_0 and T such that:

$$t_0 < T, \quad \varphi(t_0, T) = \nu^2, \quad T - t_0 = \min.$$

Since we consider the case of complete controllability of the system (10), then, in addition, one more condition must be fulfilled (see example 1): $t_0 > 1$, $T > 2$, $t_0 > 1$, $T \leq 2$.

The optimal problem is the non-linear programming problem, in which the area of variables t_0 and T is not complete. It follows that it may not have solutions.

Let us now consider the problem of optimal speedwork in one of the cases when the system (10) is not controlled.

Let, for example, $t_0 \leq 1$, $T > 2$. In this case (see example 1):

$$h_1 = h_3 = \begin{pmatrix} T - t_0 \\ t_0 - 1 \end{pmatrix}, \quad h_2 = h_4 = \begin{pmatrix} 0 \\ 1 \end{pmatrix}. \quad (35)$$

Accordingly, in system h_1 , h_2 , h_3 and h_4 it is possible to receive only two linearly independent vector-functions. Let it be h_1 and h_2 .

Since the relations (35) are executed, then the constant C_i , $i = 1, \dots, 4$, at the time of the correlations (29) must follow the condition:

$$C_1 = C_3, \quad C_2 = C_4. \quad (36)$$

According to the ratio vector $C = \{C_1, C_2, C_3, C_4\}$ is determined by the formula:

$$C_1 = X^1 - W(T, t_0) \cdot X^0.$$

Therefore equalities (36) can be presented as:

$$x_1^1 - x_1^0 - (T - t_0) \cdot x_2^0 = x_3^1 - x_3^0 - (T - t_0) \cdot x_4^0 \quad (37)$$

$$x_2^1 - x_2^0 = x_4^1 - x_4^0 \quad (38)$$

Condition (38) does not depend on t_0 and T . Therefore, it can be characterized as a "severe restriction" to the state of the system at the initial and final moment of time. The content of the restriction (37) is slightly different. It connects the points x^0 , x^1 and the duration $T - t_0$ of the process under consideration. Therefore, if the points are given, then this condition determines the length of the process, taking into account the limitation $t_0 \leq 1$, $T > 2$. It remains to build a control. To find it, we have moment

correlations (29) and restrictions (28). At the same time t_0 and T are not fixed, but only the difference is known $T - t_0$. Such a task is solved by the known methods.

The agro enterprise has mastered the production of several types of agricultural products, such as four assortments (rye B_1 , corn B_2 , rape B_3 , wheat B_4), which annually an agricultural enterprise can produce in limited quantities (because it is a resource!). Annual income of the necessary raw materials A_i , $i = (1, 4)$, raw material costs per unit (per 1 metric center/quintal) of each type of product, the profit from the sale of 1 q is shown in the table 1.

Table 1

**Annual income of the necessary raw materials, raw material costs per unit
(per 1 metric center/quintal) of each type of product, the profit from the sale of 1 q**

Type of raw material	Annual raw material flow, c	Consumption of raw materials per center			
		B_1	B_2	B_3	B_4
A_1	1260	2	4	6	8
A_2	900	2	2	0	6
A_3	530	0	1	1	2
A_4	210	1	0	1	0
Quantity of products received (yield), c / ha		X_1	X_2	X_3	X_4
Profit from sales, c.u./ha		8	10	12	18

$$\begin{cases} 2 \cdot X_1 + 4 \cdot X_2 + 6 \cdot X_3 + 8 \cdot X_4 \leq 1260; \\ 2 \cdot X_1 + 2 \cdot X_2 + 0 \cdot X_3 + 6 \cdot X_4 \leq 900; \\ 0 \cdot X_1 + 1 \cdot X_2 + 1 \cdot X_3 + 2 \cdot X_4 \leq 530; \\ 1 \cdot X_1 + 0 \cdot X_2 + 1 \cdot X_3 + 0 \cdot X_4 \leq 210. \end{cases} \quad (1)$$

$$X_1 \geq 0; X_2 \geq 0; X_3 \geq 0; X_4 \geq 0. \quad (2)$$

Profit from sales, c.u./ha:

$$Z = 8 \cdot X_1 + 10 \cdot X_2 + 12 \cdot X_3 + 18 \cdot X_4 \rightarrow \max \quad (3)$$

This is a classic linear programming problem:

$$\text{PROFIT} = \text{INCOME} - \text{EXPENDITURE} \quad (4)$$

$$\text{EXPENDITURE} \downarrow \rightarrow \text{PROFIT} \uparrow \quad (5)$$

Rewrite the problem of linear programming in our case. Let the cost of information (annual) about the possible yield is I_{Σ} . The coefficients $k_1, k_2, \dots, k_n$ give the value Z of each type of product, at an

increment per 1 hectare $I_1 = k_1 \cdot I_{\Sigma}$; $I_2 = k_2 \cdot I_{\Sigma}$; $\dots$; $I_8 = k_8 \cdot I_{\Sigma}$. Then the table 2 will be the same,

but the raw material needs to be transferred into Z :

$$\sum_{i=1}^8 k_i = 1. \quad (6)$$

Table 2

Mathematical model with data of annual income of the necessary raw materials, raw material costs per unit (per 1 metric center/quintal) of each type of product, the profit from the sale of 1 q

Type of raw material / information	Annual supply of raw materials in Z , c/ A_i , $i = \overline{(1,4)}$, I_i , $i = \overline{(1,8)}$	Consumption of raw materials per center			
		B_1	B_2	B_3	B_4
A_1	3000	12	14	16	18
A_2	1000	20	20	0	60
A_3	500	0	10	10	20
A_4	200	10	0	10	0
$I_1(k_1)$	400	11	15	16	17
$I_2(k_2)$	5000	17	18	19	20
$I_3(k_3)$	700	16	20	21	23
$I_4(k_4)$	1400	18	33	32	40
$I_5(k_5)$	800	19	45	44	15
$I_6(k_6)$	900	22	22	14	19
$I_7(k_7)$	1200	13	17	34	8
$I_8(k_8)$	1400	14	9	0	16
Quantity of products received (yield), c / ha		X_1	X_2	X_3	X_4
Profit from sales, c.u./ha		$X_1 \geq 8$ 15	$X_2 \geq 10$ 12	$X_3 \geq 12$ 14	$X_4 \geq 18$ 19

$$\left\{ \begin{array}{l} 12 \cdot X_1 + 14 \cdot X_2 + 16 \cdot X_3 + 18 \cdot X_4 \leq 3000; \\ 20 \cdot X_1 + 20 \cdot X_2 + 0 \cdot X_3 + 60 \cdot X_4 \leq 1000; \\ 0 \cdot X_1 + 10 \cdot X_2 + 10 \cdot X_3 + 20 \cdot X_4 \leq 500; \\ 10 \cdot X_1 + 0 \cdot X_2 + 10 \cdot X_3 + 0 \cdot X_4 \leq 200; \\ 11 \cdot X_1 + 15 \cdot X_2 + 16 \cdot X_3 + 17 \cdot X_4 \leq 400; \\ 17 \cdot X_1 + 18 \cdot X_2 + 19 \cdot X_3 + 20 \cdot X_4 \leq 5000; \\ 16 \cdot X_1 + 20 \cdot X_2 + 21 \cdot X_3 + 23 \cdot X_4 \leq 700; \\ 18 \cdot X_1 + 33 \cdot X_2 + 32 \cdot X_3 + 40 \cdot X_4 \leq 1400; \\ 19 \cdot X_1 + 45 \cdot X_2 + 44 \cdot X_3 + 15 \cdot X_4 \leq 800; \\ 22 \cdot X_1 + 22 \cdot X_2 + 14 \cdot X_3 + 19 \cdot X_4 \leq 900; \\ 13 \cdot X_1 + 17 \cdot X_2 + 34 \cdot X_3 + 8 \cdot X_4 \leq 1200; \\ 14 \cdot X_1 + 9 \cdot X_2 + 0 \cdot X_3 + 16 \cdot X_4 \leq 1400. \end{array} \right. \quad (7)$$

$$X_1 \geq 0; X_2 \geq 0; X_3 \geq 0; X_4 \geq 0. \quad (8)$$

Profit from sales, c.u./ ha:

$$Z = 15 \cdot X_1 + 12 \cdot X_2 + 14 \cdot X_3 + 19 \cdot X_4 \rightarrow \max \quad (9)$$

Specify how much we will get a profit compared to a task when there is no information.

Table 4

Mathematical model of annual income of the necessary raw materials, raw material costs per unit (per 1 c) of each type of product, the profit from the sale of 1 c when the raw material needs to be transferred into Z

Type of raw material / information	Annual supply of raw materials in Z , $c / A_i, i = (\overline{1,4}), I_i, i = (\overline{1,8})$	Consumption of raw materials per center					
		B_1	B_2	B_3	B_4	...	B_n
A_1	W_1^A	a_{11}	a_{12}	a_{13}	a_{14}	...	a_{1j}
A_2	W_2^A	a_{21}	a_{22}	a_{23}	a_{24}	...	a_{2j}
A_3	W_3^A	a_{31}	a_{32}	a_{33}	a_{34}	...	a_{3j}
A_4	W_4^A	a_{41}	a_{42}	a_{43}	a_{44}	...	a_{4j}
.....		...	...	...	...	...	...
A_n	W_n^A	a_{i1}	a_{i2}	a_{i3}	a_{i4}	...	a_{ij}
$I_1(k_1)$	W_1^I	b_{11}	b_{12}	b_{13}	b_{14}	...	b_{1j}
$I_2(k_2)$	W_2^I	b_{21}	b_{22}	b_{23}	b_{24}	...	b_{2j}
$I_3(k_3)$	W_3^I	b_{31}	b_{32}	b_{33}	b_{34}	...	b_{3j}
$I_4(k_4)$	W_4^I	b_{41}	b_{42}	b_{43}	b_{44}	...	b_{4j}
.....		...	...	...	...	...	...
$I_n(k_n)$	W_n^I	b_{i1}	b_{i2}	b_{i3}	b_{i4}	...	b_{ij}
Quantity of products received (yield), c / ha		X_1	X_2	X_3	X_4	...	X_n
Profit from sales, c.u./ha		Y_1	Y_2	Y_3	Y_4	...	Y_n

$$\left\{ \begin{array}{l} a_{11} \cdot X_1 + a_{12} \cdot X_2 + a_{13} \cdot X_3 + a_{14} \cdot X_4 + \dots + a_{1j} \cdot X_n \leq W_1^A; \\ a_{21} \cdot X_1 + a_{22} \cdot X_2 + a_{23} \cdot X_3 + a_{24} \cdot X_4 + \dots + a_{2j} \cdot X_n \leq W_2^A; \\ a_{31} \cdot X_1 + a_{32} \cdot X_2 + a_{33} \cdot X_3 + a_{34} \cdot X_4 + \dots + a_{3j} \cdot X_n \leq W_3^A; \\ a_{41} \cdot X_1 + a_{42} \cdot X_2 + a_{43} \cdot X_3 + a_{44} \cdot X_4 + \dots + a_{4j} \cdot X_n \leq W_4^A; \\ \dots \\ a_{i1} \cdot X_1 + a_{i2} \cdot X_2 + a_{i3} \cdot X_3 + a_{i4} \cdot X_{i4} + \dots + a_{ij} \cdot X_n \leq W_n^A; \\ b_{11} \cdot X_1 + b_{12} \cdot X_2 + b_{13} \cdot X_3 + b_{14} \cdot X_4 + \dots + b_{1j} \cdot X_n \leq W_1^I; \\ b_{21} \cdot X_1 + b_{22} \cdot X_2 + b_{23} \cdot X_3 + b_{24} \cdot X_4 + \dots + b_{2j} \cdot X_n \leq W_2^I; \\ b_{31} \cdot X_1 + b_{32} \cdot X_2 + b_{33} \cdot X_3 + b_{34} \cdot X_4 + \dots + b_{3j} \cdot X_n \leq W_3^I; \\ b_{41} \cdot X_1 + b_{42} \cdot X_2 + b_{43} \cdot X_3 + b_{44} \cdot X_4 + \dots + b_{4j} \cdot X_n \leq W_4^I; \\ \dots \\ b_{i1} \cdot X_1 + b_{i2} \cdot X_2 + b_{i3} \cdot X_3 + b_{i4} \cdot X_{i4} + \dots + b_{ij} \cdot X_n \leq W_n^I. \end{array} \right. \quad (7)$$

$$X_1 \geq 0; X_2 \geq 0; X_3 \geq 0; X_4 \geq 0. \quad (8)$$

Profit from sales, c.u./ha:

$$Z = Y_1 \cdot X_1 + Y_2 \cdot X_2 + Y_3 \cdot X_3 + Y_4 \cdot X_4 + \dots + Y_n \cdot X_n \rightarrow \max \quad (9)$$

Specify how much we will get a profit compared to a task when there is no information.

Mathematical model of the difference of the rate of application depending on the agro-biological state of the soil environment (our option)

The agro enterprise has mastered the production of agricultural products of A type on a certain agricultural field. Taking into account the content of a certain type of nutrients in the soil $c_1, c_2, c_3, c_4, \dots, c_j$, we obtain the quantity of products with the cost that annually the agro-company can produce in a limited amount (as it is a resource!), taking into account the nutrient content in the soil from this area.

To get the planned yield $b_1, b_2, b_3, b_4, \dots, b_i$, it is necessary to apply, accordingly, certain doses of nutrients $a_{11}, a_{12}, a_{13}, a_{14}, \dots, a_{1j}; a_{21}, a_{22}, a_{23}, a_{24}, \dots, a_{2j}; a_{31}, a_{32}, a_{33}, a_{34}, \dots, a_{3j}; a_{41}, a_{42}, a_{43}, a_{44}, \dots, a_{4j}; \dots; a_{i1}, a_{i2}, a_{i3}, a_{i4}, \dots, a_{ij}$ for a certain type of yield $A_c, A_1, A_2, A_3, A_4, \dots, A_i$ respectively, the profit from the application of which is $Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, \dots, Y_i$ (Table 5).

Table 5

Expenditures of nutrients are needed to obtain a planned yield

Type of raw material	Profit from sales, c.u. / ha	Cost of products received, c.u. / ha	Expenditures of nutrients kg / ha					
			X_1	X_2	X_3	X_4	...	X_j
A_c	Z	b_0	c_1	c_2	c_3	c_4	...	c_j
A_1	Y_1	b_1	a_{11}	a_{12}	a_{13}	a_{14}	...	a_{1j}
A_2	Y_2	b_2	a_{21}	a_{22}	a_{23}	a_{24}	...	a_{2j}
A_3	Y_3	b_3	a_{31}	a_{32}	a_{33}	a_{34}	...	a_{3j}
A_4	Y_4	b_4	a_{41}	a_{42}	a_{43}	a_{44}	...	a_{4j}
....	...		...	...	...	...	...	...
A_i	Y_i	b_i	a_{i1}	a_{i2}	a_{i3}	a_{i4}	...	a_{ij}

This is a classic linear programming problem:

$$\text{PROFIT} = \text{INCOME} - \text{EXPENDITURE} \quad (4)$$

$$\text{EXPENDITURE} \downarrow \rightarrow \text{PROFIT} \uparrow \quad (5)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} Z = b_0 - (c_1 \cdot X_1 + c_2 \cdot X_2 + c_3 \cdot X_3 + c_4 \cdot X_4 + ... + c_n \cdot X_j) \rightarrow \max; \\ b_1 - (a_{11} \cdot X_1 + a_{12} \cdot X_2 + a_{13} \cdot X_3 + a_{14} \cdot X_4 + ... + a_{1j} \cdot X_j) = Y_1; \\ b_2 - (a_{21} \cdot X_1 + a_{22} \cdot X_2 + a_{23} \cdot X_3 + a_{24} \cdot X_4 + ... + a_{2j} \cdot X_j) = Y_2; \\ b_3 - (a_{31} \cdot X_1 + a_{32} \cdot X_2 + a_{33} \cdot X_3 + a_{34} \cdot X_4 + ... + a_{3j} \cdot X_j) = Y_3; \\ b_4 - (a_{41} \cdot X_1 + a_{42} \cdot X_2 + a_{43} \cdot X_3 + a_{44} \cdot X_4 + ... + a_{4j} \cdot X_j) = Y_4; \\ \\ b_i - (a_{i1} \cdot X_1 + a_{i2} \cdot X_2 + a_{i3} \cdot X_3 + a_{i4} \cdot X_{i4} + ... + a_{ij} \cdot X_j) = Y_i. \end{array} \right. \quad (1)$$
$$X_1 \geq 0 ; X_2 \geq 0 ; X_3 \geq 0 ; X_4 \geq 0 X_j \geq 0 \quad (2)$$

Profit from sales, c.u./ha:

$$Z = b_0 + c_1 \cdot X_1 + c_2 \cdot X_2 + c_3 \cdot X_3 + c_4 \cdot X_4 + \dots + c_n \cdot X_i \rightarrow \max \quad (3)$$

In order to receive the planned yield $b_1, b_2, b_3, b_4, \dots, b_i$ taking into account the received operational information about the agro-biological state of agricultural lands with the value of $k_0, k_1, k_2, k_3, k_4, \dots, k_i$, it is necessary to apply, accordingly, certain doses of nutrients $a_{11}, a_{12}, a_{13}, a_{14}, \dots,$

$a_{1j}; a_{21}, a_{22}, a_{23}, a_{24}, \dots, a_{2j}; a_{31}, a_{32}, a_{33}, a_{34}, \dots, a_{3j}; a_{41}, a_{42}, a_{43}, a_{44}, \dots, a_{4j}; \dots; a_{i1}, a_{i2}, a_{i3}, a_{i4}, \dots, a_{ij}$ for a certain yield $A_c, A_1, A_2, A_3, A_4, \dots, A_i$ respectively, based on the data on the agro-biological state of the soil environment, the profit from the implementation of which is $Y_1^k, Y_2^k, Y_3^k, Y_4^k, \dots, Y_i^k$ (Table 6).

Table 6

Planning of profit from the sale of the planned yield with the introduction of nutrients, based on data on the agrobiological state of the soil environment

Type of raw material	Profit from sales, c.u. / ha	Cost of products received, c.u. / ha (depending on yield, c/ha)	Value of information on nutrients' content, c.u. / ha	Cost of consumed nutrients, c.u. / ha					
				X_1	X_2	X_3	X_4	...	X_j
A_c	Z^k	b_0	k_0	c_1	c_2	c_3	c_4	...	c_j
A_1	Y_1^k	b_1	k_1	a_{11}	a_{12}	a_{13}	a_{14}	...	a_{1j}
A_2	Y_2^k	b_2	k_2	a_{21}	a_{22}	a_{23}	a_{24}	...	a_{2j}
A_3	Y_3^k	b_3	k_3	a_{31}	a_{32}	a_{33}	a_{34}	...	a_{3j}
A_4	Y_4^k	b_4	k_4	a_{41}	a_{42}	a_{43}	a_{44}	...	a_{4j}
.....	...			...	...	...	...	...	...
A_i	Y_i^k	b_i	k_i	a_{i1}	a_{i2}	a_{i3}	a_{i4}	...	a_{ij}

Let the value of information (annual) about a possible application of nutrients in the soil is $k_1, k_2, k_3, k_4, \dots, k_i$, which allows for more productivity, which affects the final yield $b_1, b_2, b_3, b_4, \dots, b_i$ and, accordingly, the income $Y_1^k, Y_2^k, Y_3^k, Y_4^k, \dots, Y_i^k$.

Then the table will be the same:

$$\left\{ \begin{aligned} Z^k &= b_0 - k_0 - (c_1 \cdot X_1 + c_2 \cdot X_2 + c_3 \cdot X_3 + c_4 \cdot X_4 + \dots + c_n \cdot X_i) \rightarrow \max \\ b_1 - k_1 - (a_{11} \cdot X_1 + a_{12} \cdot X_2 + a_{13} \cdot X_3 + a_{14} \cdot X_4 + \dots + a_{1j} \cdot X_i) &= Y_1^k; \\ b_2 - k_2 - (a_{21} \cdot X_1 + a_{22} \cdot X_2 + a_{23} \cdot X_3 + a_{24} \cdot X_4 + \dots + a_{2j} \cdot X_i) &= Y_2^k; \\ b_3 - k_3 - (a_{31} \cdot X_1 + a_{32} \cdot X_2 + a_{33} \cdot X_3 + a_{34} \cdot X_4 + \dots + a_{3j} \cdot X_i) &= Y_3^k; \\ b_4 - k_4 - (a_{41} \cdot X_1 + a_{42} \cdot X_2 + a_{43} \cdot X_3 + a_{44} \cdot X_4 + \dots + a_{4j} \cdot X_i) &= Y_4^k; \\ &\vdots \\ b_j - k_j - (a_{j1} \cdot X_1 + a_{j2} \cdot X_2 + a_{j3} \cdot X_3 + a_{j4} \cdot X_{i4} + \dots + a_{ij} \cdot X_i) &= Y_j^k. \end{aligned} \right. \quad (7)$$

$$X_1 \geq 0; X_2 \geq 0; X_3 \geq 0; X_4 \geq 0 \dots X_i \geq 0 \quad (8)$$

Cost of the received product, c.u./ha:

$$b_n = S_n \cdot U_n,$$

where S_n - the cost of one center of agricultural products of the species, c.u. / c;

U_n - productivity of agricultural products, c / ha.

Profit from sales of products (c.u. / ha):

$$Z^k = b_0 + k_0 + c_1 \cdot X_1 + c_2 \cdot X_2 + c_3 \cdot X_3 + c_4 \cdot X_4 + \dots + c_n \cdot X_i \rightarrow \max \quad (9)$$

Specify how much we will get a profit compared to a task when there is no information.

$$\Delta \mathbf{Z} = \mathbf{Z}^k - \mathbf{Z} \quad (10)$$

To compare the expedient standard of agricultural land cultivation it is necessary:

$$\Delta Z \geq Y_i$$

Data that satisfy this requirement should be used in terms of agricultural production.

References (in language original)

1. Сендреев Ю. Н. Управление конечно-матричными линейными объектами. Москва: Наука, 1976. 424 с.
2. Красовский Н. Н. Теория управления движением. Москва: Наука, 1968. 474 с.
3. Ройтенберг Я. Н. Автоматическое управление. Москва: Наука, 1978. 551 с.
4. Єгоров А. І. Оптимальне управління лінійними системами. Київ: Вища школа, 1988. 276 с.
5. Понтрягин Л. С., Болтянский В. Г., Мищенко Е.Ф. Математическая теория оптимальных процессов. Москва: Наука, 1961. 391 с.
6. Fujimoto K., Ogawa S., Ota Yu., Nakayama M. Optimal control of linear systems with stochastic parameters for variance suppression: the finite time horizon case. IFAC Proceedings Volumes. 2011. Vol. 44, Issue 1. Pp. 12605–12610.
7. Basin M., Rodriguez-Gonzalez J. Optimal control for linear systems with multiple time delays in control input. IEEE Transactions on Automatic Control. 2006. Vol. 51, Issue 1. Pp. 91–97.

References

1. Sendreev Yu. (1976). Upravleniie konechno-matrichernymi lineinymi ob'ektami [Control of Finite-Matrix Linear Objects]. Moskov: Nauka, 424 p. (in Rus.).
2. Krasovskii N. (1968). Teoriia upravleniia dvizheniiem [Theory of motion control]. Moscow: Nauka, 474 p. (in Rus.).
3. Roitenberg Ya. (1978). Avtomaticheskoe upravleniie [Automatic control]. Moscow: Nauka, 551 p. (in Rus.).
4. Yegorov A. (1988). Optymal'ne upravlinnya liniynymy systemamy [Optimal control of linear systems]. Kyiv: Vyshcha shkola, 276 p. (in Ukr.).
5. Pontriagin L., Boltyansky V., Mishchenko E. (1961). Matematicheskaiia teoriia optimalnykh protsessov [Mathematical theory of optimal processes]. Moscow: Nauka, 391 p. (in Rus.).
6. Fujimoto K., Ogawa S., Ota Yu., Nakayama M. (2011). Optimal control of linear systems with stochastic parameters for variance suppression: the finite time horizon case. IFAC Proceedings Volumes, 44, 1, 12605–12610.
7. Basin M., Rodriguez-Gonzalez J. (2006). Optimal control for linear systems with multiple time delays in control input. IEEE Transactions on Automatic Control, 51, 1, 91–97.

КИРИЛЮК Євгеній Миколайович

д.е.н., професор,
професор кафедри економіки та міжнародних
економічних відносин,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

ЧОВНІЮК Юрій Васильович

к.т.н., доцент,
доцент кафедри конструювання машин і
обладнання,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
м. Київ, Україна

БРОВАРЕЦЬ Олександр Олександрович

к.т.н., доцент,
завідувач кафедри інформаційно-технічних
та природничих дисциплін,

ІНТЕГРОВАНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ ЗАЛЕЖНО ВІД ЧАСУ ЗДІЙСНЕННЯ ОПЕРАЦІЙ

Проблема. Найбільш перспективними у сільськогосподарському виробництві є інтегровані системи автоматичного управління технологічними процесами. Вони повинні забезпечити створення якісно нових технологій (інноваційних технологій), які мають найновіші економічні, соціальні та екологічні показники. Для узагальнення результатів попередніх досліджень щодо рівня впливу різних факторів на ефективність виробництва продукції рослинництва необхідно визначити основні технологічні (норма внесення, глибина вирощування тощо), технічні (швидкість, навантаження двигуна тощо) та організаційні (терміни виконання, завантаження машинно-тракторного агрегату) критерії якості роботи сільськогосподарських машин, значення впливу цих факторів на величину зібраного врожаю (кінцевий результат), а також імовірний (можливий) рівень ефективності застосовуваних відповідних технічних механічних засобів із контрольованим впливом на якість технологічних операцій.

Метою наукової статті є обґрунтування методологічних підходів до вирішення основних проблем теорії системного управління технологічними процесами у сільськогосподарському виробництві залежно від початку та закінчення операцій.

Результати. Обґрунтовано інтегровані системи контролю впровадження технологічних процесів у сільськогосподарському виробництві, які залежать від початкових та кінцевих моментів часу здійснення операцій. З метою оптимізації процесів управління цими системами проведено узагальнення результатів досліджень впливу різних факторів на ефективність рослинництва. Найважливіші технологічні, технічні та організаційні критерії якості роботи сільськогосподарських машин визначаються разом із рівнем їх впливу на кінцевий результат – величину зібраного врожаю, а також можливий рівень ефективності застосування відповідних технічних засобів механізації з контрольованим впливом на якість власне виконання самих технологічних операцій.

Наукова новизна. Розвинуто методологічні підходи до вирішення основних проблем теорії системного управління технологічними процесами у сільськогосподарському виробництві залежно від початку та закінчення операцій. На основі результатів досліджень сформульовано оптимальну математичну модель різниці швидкостей нанесення залежно від агробіологічного стану ґрунтового середовища.

Висновки. Впровадження запропонованих методологічних підходів до оптимізації управління технологічними процесами у рослинництві зумовлює мінімізацію витрат виробництва, підвищення продуктивності праці та зростання прибутку сільськогосподарських підприємств. На думку авторів цього дослідження, необхідно розглянути конкретний клас керованих систем, що залежать від початкового та кінцевого стану здійснення операцій та які адекватно моделюють інтегровані системи автоматичного управління технологічними процесами у сільськогосподарському виробництві, зокрема в рослинництві. Завдання управління такими системами децю відрізняються від традиційних завдань управління (включаючи оптимальні) та пов'язані, насамперед, із плануванням роботи кожної з цих систем.

Ключові слова: інтегровані системи управління, технологічні процеси, сільськогосподарське виробництво, залежність, початкові та кінцеві моменти функціонування / експлуатації.

Одержано редакцією: 25.02.2020
Прийнято до публікації: 04.05.2020

УДК 332.72:330.837

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-107-116

ШАРИЙ Григорій Іванович

д.е.н., доцент,
Національний університет «Полтавська політехніка
імені Юрія Кондратюка»,
м. Полтава, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5098-2661>
shariy.grigoriy61@gmail.com

ЗОСЬ-КІОР Микола Валерійович

д.е.н., доцент,
Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8330-2909>
zoskior@gmail.com

КИРИЛЮК Ірина Миколаївна

к.е.н.,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3365-7239>
in_kirilyk@ukr.net

ІНСТИТУЦІЙНА МОДЕЛЬ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

В статті представлена оцінка та прогноз інституційного розвитку земельних відносин в Україні. Визначено, що фундаментальною платформою аграрних відносин є форма власності на землю, самі земельні відносини та характер і способи використання сільськогосподарських земель. Результатом земельної реформи в Україні визначено загострення питання інституціоналізації відносин ефективного власника та розпорядника землі. Встановлено, що не відбулося удосконалення земельних відносин у сільськогосподарському виробництві. Адже, маючи в приватній власності земельну ділянку (пай), селянин не має можливостей для її ефективного використання та залишений наодинці в боротьбі з тенденціями соціальної та демографічної деградації села; державою законодавчо заблоковано найбільший сегмент ринку земель – оборот і обіг земель сільськогосподарського призначення, які становлять 45,7 % від площі держави; механізм іпотечного кредитування як одне з найважливіших джерел інвестування в системі відносин власності на землю фактично не діє і застосовується лише до земель несільськогосподарського призначення; не створено ефективного механізму плати за землю, що значно занижує значення земельного податку в державній системі оподаткування тощо. Проаналізовано рівень розвитку існуючого інституціонального забезпечення формування системи сільського землекористування. Доведено, що правовою базою для завершення земельної реформи повинен стати новітній Земельний кодекс, як принципово новий, кодифікований правовий акт, який би не тільки сформував сучасні земельні правовідносини з адаптацією до світових норм, а й поновив в правила добросусідства, норми консолідації земель, єдиноспадковості, активізував економічний обіг, ввів економічні санкції і стимули щодо збереження й охорони земель, інституціонально сформував державну регуляторну систему повноцінного обороту й обігу земель в Україні, задіюючи механізми земельної економіки.

Ключові слова: інституційний розвиток, модель, управління земельними ресурсами, земельні відносини, власність на землю, ринок землі.

Постановка проблеми. Формування в Україні нового політичного устрою, орієнтованого на запровадженні ринкових аграрних відносин, заснованих на свободі вибору системи господарювання, вільної конкуренції, самостійному розподіленні продукції і пошуку ринків збуту, повній фінансовій самостійності, вимагало проведення сучасної аграрної реформи, ядром якої є земельна реформа. Фундаментальною платформою аграрних відносин є форма власності

на землю, самі земельні відносини та характер і способи використання сільськогосподарських земель. В історичному плані здійснення земельної реформи в Україні спрямовано на трансформацію державної та колективної власності в приватну і формування на цій базі більш ефективної соціально-економічної системи відносин з високим мотиваційним механізмом до роботи і стійкою системою відповідальності за її наслідки. Результатом реформи стало загострення питання інституціоналізації відносин ефективного власника та розпорядника землі, що актуалізує тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання моделювання земельних відносин та раціонального використання та охорони земель сільськогосподарського призначення розглядалися й аналізувалися у працях М. Гендельмана [1], Л. Дацько [2], М. Дюверже [3], А. Даниленка [4], П. Саблука, О. Шпикуляка, Л. Курило [6], Г. Клейнер [7], Л. Новаковського [8], А. Третьяка, Д. Добряка [9], Р. М. Курильціва, Н.А. Третьак [14] та ін. Проте, конкретні регуляторні норми щодо стимулювання ринку землі в Україні так і не сформовані. Також не визначено інституційні основи земельної реформи в Україні.

Метою статті є оцінка та прогнозування інституційного розвитку земельних відносин в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Україна до 1990 року централізовано перерозподіляла інвестиційні ресурси. Плани з виробництва, а особливо з продажу сільгосппродукції державі (що часто перевищували досягнуті рівні виробництва) перетворювали її в головного покупця кінцевого продукту. Механізм закупівельних цін в Україні, які були у 2-3 рази нижчі, ніж для господарств центральної частини Російської Федерації, не забезпечував навіть відшкодування витрат виробництва. У середньому, через наведений механізм у колгоспів вилучалось 40–45 % виробленого продукту і створеного в галузі національного доходу. У загальній вартості виробленого продукту оплата праці складала до 12 % і не забезпечувала розширеного відтворення робочої сили, а формувала лише мінімальний прожитковий мінімум селянству, головну частину доходів яких, як і раніше, формували підсобні господарства. Сільське господарство безпосередньо управлялося державою через механізми командно-адміністративної системи і відповідний територіальний устрій: один район – 10–25 сільських рад, одна сільська рада – один колгосп (радгосп). Працювала планова система виробництва. Якщо радгоспи були суто державними підприємствами, де директора призначали вищі структури (трести, міністерства, відомства), то колгоспи управлялися зборами і виборним правлінням та головою, але насправді керівників призначали із центру, а колективна демократія перетворювалась у формальну.

За радянських часів влада здійснювала численні спроби реорганізації системи управління та реформування аграрного сектора економіки. Позитивно вплинула на розвиток аграрного виробництва реформа 1965 р., якою встановлювався постійний план закупівлі зерна на шість років для всіх колгоспів і радгоспів, підвищувались ціни закупок, за понадпланову продукцію виплачувалось 50 % надбавки [14].

Часткова модифікація земельного законодавства та внутрішньої соціально-економічної політики на селі, організаційна перебудова виробництва поліпшили ситуацію, але так і не змінили докорінні основи тодішньої соціалістичної системи.

На початку 80-х рр. було розроблено загальнодержавну Продовольчу програму (1982) і проведено чергове реформування системи управління аграрним сектором на кооперативних засадах і з демократизацією системи, зі створенням агропромислових об'єднань, з частковою індустріалізацією сільського господарства. Частка капіталовкладень в аграрний сектор зросла у 80-х рр., ще на третину. У результаті вказаних дій продуктивність аграрного сектора за два десятиліття виросла у 2,1 рази, і в 1990 р. досягла максимального рівня [15]. Але економічні показники ефективності господарювання в сільському господарстві вказували на низку негативних явищ і тенденцій кількісного та якісного характеру. Соціалістичні методи господарювання себе вичерпали і системна криза, що охопила економіку України на початку 80-х рр., не була подолана економічними перетвореннями М.С.Горбачова.

Поєднання ринку і централізованого планування та адміністративного перерозподілу ресурсів виявилось складним в економічному плані, а адміністративно-командні методи боротьби з негативними соціальними явищами взагалі спричинили фінансову кризу.

Адміністративна система, визначаючи структуру виробництва та його спеціалізацію, вилучаючи продукцію, ігнорувала максимальне наближення форм і способів організації виробництва й виробничих структур до особливостей регіону, землі, біологічних, природно-кліматичних факторів, традицій і вмінь селянина.

На початку 90-х рр., в умовах формування державності в Україні вченими і громадськістю була сформована ідея необхідності проведення аграрної та земельної реформи, в основу яких покладено відновлення зв'язків людини із природою шляхом розширення свободи господарювання на землі та передачі у власність головного національного ресурсу – землі. 18 грудня 1990 р. Верховна Рада Української РСР прийняла Земельний кодекс України, Постанову №563-ХІІ “Про земельну реформу”, відповідно до якої землі України були оголошені об’єктом реформи, завданням якої було перерозподілити землі з одночасним наданням їх у довічне успадковане володіння громадянам, постійне володіння підприємствам, установам і організаціям, а також у користування з метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання на землі, формування багатокладної економіки, раціонального використання й охорони земель [15]. У березні 1992 р. Верховна Рада України прийняла більш прогресивний Земельний кодекс і Постанову № 2200-ХІІ “Про прискорення земельної реформи і приватизації землі”.

Прийняття цих актів дозволило започаткувати процеси роздержавлення, паювання і приватизації землі в аграрних підприємствах. Декрет Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 р. № 15-92 “Про приватизацію земельних ділянок” дав змогу безоплатно передавати в приватну власність земельні ділянки для ведення особистого підсобного (нині селянського) господарства, будівництва і обслуговування жилого будинку й господарських будівель (присадибна ділянка), садівництва, дачного і гаражного будівництва – у межах норм, установлених Земельним кодексом України.

Початковий етап реформування земельних відносин також передбачав роздержавлення землі з подальшою передачею її у колективну власність сільськогосподарським підприємствам. Земля передавалася за умови, що на вимогу членів підприємств вона буде розпайована і, в разі потреби, поділена в натурі на земельні ділянки із статусом приватної власності.

Постсоціалістичне суспільство України, що сформувалося на комуністичній ідеології та ідеях соціальної рівності, колективізму, усупільнення засобів виробництва, єдиної загальнодержавної власності не було готове до проведення ринкової земельної реформи. Але, не зважаючи на це, вчені України в основу майбутньої земельної реформи закладали такі основні положення:

- роздержавлення земель, ліквідація монополії державної власності на землю, реформування відносин власності на землю, перехід права власності до громадян України;
- введення плати за землекористування та переходу від адміністративних до економічних важелів регулювання земельних відносин, включаючи економічне стимулювання, санкції та оцінку земель;
- запровадження вільного обігу земель, включаючи землі сільськогосподарського призначення, земельна іпотека;
- зміну структури аграрного землекористування.

Але відповідних умов для реформування земельних відносин з 1990 р. в державі створено не було. Навіть не обговорювалися питання про реорганізацію в ринкові форми колгоспів і радгоспів. Відсутнє було й наукове обґрунтування кількості необхідних економічних, науково-технічних, фінансових, матеріальних і кадрових ресурсів з метою здійснення реформи. Не визначалися конкретні заходи, обсяги робіт, періоди їхнього виконання, не виділялися відповідні кошти [9]. Декларативний характер початку реформи по суті так і залишався скоріше політичним гаслом.

Державної програми розвитку земельних відносин до цього часу не прийнято, не організовувалися відповідні інститути державного управління. Тогочасне керівництво країни

головну роль у проведенні земельної реформи помилково надало місцевим радам, які на той час були органами державної влади, та Раді Міністрів УРСР [6]. Відповідно до постанови «Про земельну реформу» здійснення земельної реформи не розглядалося, як принципово нова функція, яку повинні виконувати органи влади. Вищеназвані функції рад передбачалися і раніше прийнятими нормативно-правовими документами щодо компетенції рад у галузі земельних відносин, зокрема Земельним кодексом, законами про місцеві ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування. За час проведення в Україні земельна реформа у своєму розвитку на наш погляд пройшла декілька етапів, які між собою органічно взаємопов'язані [2, 8].

На першому етапі по суті підготовчому (1991–1993 рр.) відбувся перерозподіл земельного фонду з виділенням запасу (до 8-10 %) та державного резерву (до 15 %) підготовка до передачі земель КСП, надання земель фермерським господарствам, підготовчі заходи до приватизації земель.

Другий етап земельної реформи (1994–1998 рр.) – період роздержавлення земель, зумовлений Указами Президента України з активізації земельної реформи і паювання земель недержавних сільськогосподарських підприємств, переданих їм у колективну власність, та активної приватизації земель громадянами згідно норм. Здійснювався розподіл земель колективних сільськогосподарських підприємств між працівниками і пенсіонерами на земельні частки (паї), без виділення їх у натурі (на місцевості). Колективна власність на землю існувала як власність колективних сільськогосподарських підприємств, де більшість працівників фактично так і залишилась відчуженою від землі, від результатів господарювання та управління підприємством. Здійснений процес паювання – це більше формальна, ніж реальна, приватизація, унаслідок якої не відбулося становлення приватного власника на землю [2, 10].

Третій етап (від грудня 1999 р. й дотепер) розпочався з підписання 3 грудня 1999 р. Президентом України Указу “Про невідкладні заходи з прискорення реформування аграрного сектора економіки”, який на базі приватної власності на землю заклав фундамент нових за своїм змістом організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств. Документ забезпечував членам КСП гарантію права приватної власності на земельну частку і майновий пай [4]. Власникам земельних паїв, за їхнім бажанням, надавалася можливість виділення земельної ділянки в натурі і забезпечувалося право вільного виходу з існуючих підприємств зі своїми земельними й майновими паями для створення інших суб'єктів господарювання, заснованих на приватній власності. За власниками земельних паїв законодавчо закріплювалося право оренди, спадкування, відчуження, здійснення заставних операцій. Заходи створювали умови для руху права власності та оренди на землю під час появи нових господарських структур у напрямі зосередження землі в руках ефективного користувача.

Із прийняттям 25 жовтня 2001 р. оновленого Земельного кодексу вважалося, що в Україні було створене правове й організаційно-економічне середовище для розвитку сільськогосподарського виробництва в усіх формах господарювання на ринкових засадах. Але повноцінного правового поля для регулювання земельних відносин та управління земельними ресурсами і донині не сформовано. У результаті здійснення земельної реформи в Україні держава втратила монополію на землю, у приватну власність безоплатно передано майже 30 млн га землі.

Втрата державою монополії на земельні ресурси, на користь приватної власності, стала суттєвим результатом проведених заходів, але це не сприяло підвищенню ефективності землекористування, особливо в сільському господарстві. Більшість найважливіших цілей земельної реформи, визначених законодавчо, так і не було досягнуто, а саме: рівноправний розвиток різних форм господарювання на землі характеризується безвідповідальністю з боку розпорядників державних земель – органів місцевого самоврядування та виконавчої влади, що стало причиною безсистемної приватизації державних земель та земель територіальних громад, у наслідок чого сформувалася невідповідність основним принципам просторового розвитку окремих територій та населених пунктів; формування багатокладної економіки відбувається без належної підтримки держави щодо створення відповідних інститутів і інституційного забезпечення, як основного регулятора діяльності та взаємодії між укладами, адже, держава через систему законів повинна захищати інтереси будь-якого укладу незалежно від форм власності,

організації виробництва тощо, а також підтримувати підприємництво, як рушійну силу більшості укладів; не створена система раціонального використання та охорони земель, оскільки маємо масові порушення земельного законодавства та норм раціонального і сталого природокористування, а також відсутні зобов'язання між норми суб'єктів господарювання щодо збереження та відтворення земельних ресурсів, ґрунтів.

Не вирішено найважливіші проблеми, які стримують розвиток земельних відносин у країні: не відбулося удосконалення земельних відносин у сільськогосподарському виробництві, оскільки маючи в приватній власності земельну ділянку (пай), селянин не має можливостей для її ефективного використання та залишений наодинці в боротьбі з тенденціями соціальної та демографічної деградації села; державою законодавчо заблоковано найбільший сегмент ринку земель – оборот і обіг земель сільськогосподарського призначення, які становлять 45,7 % від площі держави; механізм іпотечного кредитування як одне з найважливіших джерел інвестування в системі відносин власності на землю фактично не діє і застосовується лише до земель несільськогосподарського призначення; не створено ефективного механізму плати за землю, він продовжує існувати на методиках 80-х рр. та спрощених розрахункових підходах визначення бази оподаткування, що значно занижує значення земельного податку в державній системі оподаткування; потребує оптимізації та впорядкування система державного земельного кадастру, без чого унеможлиблюється надійне інформаційне забезпечення державних органів влади та місцевого самоврядування для ефективного регулювання земельних відносин, управління та організації раціонального використання й охорони земель, здійснення землеустрою, проведення оцінки землі тощо; не можна вважати ефективною створену систему державного управління земельними ресурсами, яка приділяє основну увагу перерозподілу землі як майна, не вирішуючи проблем раціонального використання та охорони земель як основного національного багатства; залишається незавершеною нормативно-правова та методична база інституціонального розвитку земельних відносин; тіньовий обіг земельних ділянок охоплює понад 50 % площ.

Земельна реформа, що докорінно змінила земельний лад, триває в Україні майже 30 років, але відсутність цілеспрямованої стратегії перспективного реформування земельних відносин негативно позначається на стані земельних ресурсів, та навколишнього природного середовища.

На перших етапах реформи позитивним кроком нововведень було запровадження інституту довічного успадкованого володіння землею і введення інституту землеволодіння та землекористування селянських і фермерських господарств. Але така постановка реформаційних заходів не змінила ситуації, яка підсилювалася загальною кризою економіки України. Подальша необхідність повинна передбачати заходи щодо реформування земельних відносин, інституційний розвиток, особливо інститутів приватної, державної, колективної, спільно-часткової, спільно-сумісної власності на землю. Тобто нинішні законодавчі акти заклали базис земельної реформи в Україні, визначивши інституціональні зміни, але не сформували суспільно-збалансованих земельних відносин.

Правовою базою для завершення земельної реформи повинен стати новітній Земельний кодекс, як принципово новий, кодифікований правовий акт, який би не тільки сформував сучасні земельні правовідносини з адаптацією до світових норм, а й поновив втрачені за радянських часів правила добросусідства, норми консолідації земель, єдиноспадковості, активізував економічний обіг, ввів економічні санкції і стимули щодо збереження й охорони земель, інституціонально сформував державну регуляторну систему повноцінного обороту й обігу земель в Україні задіюючи механізми земельної економіки.

Реалізація права приватної власності на сільські садиби, що існують сотні років, проводиться на основі надуманих норм безоплатної приватизації до 0,25 га на обслуговування житла в селі і до 2 га – для ведення особистого селянського господарства.

Навіть у статуті радянського колгоспного двору норма площі садиби становила до 0,61 га, а сільські поселення центральних областей України сформовані садибами, що мають розміри до 1 га землі і більше, і приватизація садиб у сучасному правовому полі викликає поділ садиб на папері на 2–3 ділянки з присвоєнням окремих кадастрових номерів та формуванням окремих поземельних книг, підготовку витягів на кожну ділянку.

Зазначені норми, або їхня відсутність, порушують і суперечать традиційним правилам, не сприймаються населенням, підривають авторитет державної регуляторної політики та ставлять під сумнів доцільність земельних трансформацій у країні.

Норми безоплатної приватизації в нинішніх трактуваннях себе вичерпали. Необхідно завершити паювання, вивівши з правового обігу термін «пай» [9], трансформували паї в повноцінні земельні ділянки, з правом розпорядження і володіння ними, або навпаки, повернутися від спільно-часткового до спільно-сумісного володіння землями [3, 6, 7].

Мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення – як пряме порушення конституційних прав громадян – це більшою мірою результат правового вакууму, відсутності інституційного забезпечення щодо регулювання обороту й обігу сільськогосподарських земель у країні та відсутність необхідних інститутів інфраструктури ринку земель (Державний земельний банк, Державний фонд земель) ніж бажання чи політична воля селянства.

Державний земельний банк почав працювати у 2013 р. Планувалося, що фінустанова надаватиме середньо- і довгострокові кредити вітчизняним сільгоспвиробникам, але у 2014 р. її було ліквідовано [12]. Розмежування земель державної та комунальної власності необхідно замінити на інвентаризацію, облік і виділення земель державної власності з визначенням норм і інститутів розпорядження ними. А інститут права, як постійне користування себе повністю не тільки вичерпав, а й дискредитував. Тільки на Полтавщині «приховані» від сплати земельних платежів більше 100 тис. га орних земель у приватних структурах на умовах постійного користування.

Державні землі повинні знайти конкретного уповноваженого народом власника – казенні підприємства, підприємства бюджетної сфери, міністерства, Фонд державних земель, Держземагенство. Численні зміни, внесені за останні роки до Земельного кодексу та необхідність прийняття більше 20 законів для його реалізації – це десятиліття втраченого часу, і останні 20 років реформації та законотворчості це підтверджують.

Потрібно відродити науково-дослідний інститут землеустрою у складі Національної академії аграрних наук, повернувши центральний інститут та обласні філіали академії, тільки системне наукове вивчення закономірностей розвитку, закордонного досвіду, механізмів правового й економічного регулювання земельних відносин сформує наукові підходи у прийнятті управлінських рішень.

Земельні платежі, особливо із земель сільгосппризначення, з суто формальних мізерних податків повинні перетворитися на головний платіж та основне джерело розвитку і для окремих населених пунктів, і для базових адміністративних одиниць. Рівень податкових платежів від 1 до 3 % нормативної оцінки земель за межами села та від 1 до 12 % у межах сіл забезпечить економічну самодостатність сільських і селищних рад при об'єктивній оцінці земель.

Заслужує на увагу накопичений на Полтавщині досвід з питань переведення сільгоспвиробників на єдиний податок у межах 3 % від нормативної оцінки (з перерахуванням 1,5–2 % у пенсійний фонд): переваги і недоліки системи оподаткування необхідно додатково дослідити, вивчити і надалі використовувати.

У працях українських учених дедалі частіше з'являється висновок про «інституціональну пастку» в розвитку земельних відносин та системи землекористування в сільському господарстві у зв'язку із паюванням сільськогосподарських угідь. Зокрема, економічні та екологічні відносини власності на землю і система землекористування сільськогосподарських підприємств розвиваються хаотично, без наукового прогнозування та планування.

За даними дослідження проекту USAID «Агро Інвест», третина власників земельних часток (паїв) із 6,9 млн ніколи не бачили своєї землі. Майже 9 % земель сільськогосподарського призначення в Україні не обробляються і не використовуються. Оцінка інституційного забезпечення здійснення заходів земельної реформи вказує на його незадовільний стан.

Реформування аграрного сектора є невід'ємним складником переходу економіки країни до ринкових відносин. Минуло понад 20 років від прийняття Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» (10.11.1994) та майже 20 років від прийняття Указу Президента України «Про

невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» (03.12.1999), у яких закладено ідеологію та визначено механізм здійснення [15].

Держава, починаючи з 2004 р., самоусунулась від регулювання процесів, які відбуваються в галузі земельних відносин. Окреслилися нові проблеми, пов'язані з удосконаленням земельних відносин та формуванням економічно ефективної й екологічно безпечної системи землекористування, особливо для сільських територій. До таких земельних проблем належать: завершення розвитку збалансованої законодавчої бази регулювання земельних відносин та режиму землекористування; вдосконалення і формування нової системи земельних платежів; створення в інтересах суспільства інституційного середовища та інфраструктури земельного ринку; завершення формування нової системи державного земельного кадастру та системи державної реєстрації прав на землю; посилення екологічних вимог під час використання землі; визначення стратегії розвитку земельного устрою України та поетапне запровадження системи територіального планування розвитку сталого землекористування; поліпшення землеустрою з метою обґрунтування ефективного та соціально спрямованого використання земельних ресурсів; вдосконалення функцій органів виконавчої влади з питань здійснення земельної реформи та управління земельними ресурсами.

Експертна оцінка існуючого забезпечення формування та регулювання земельних відносин і системи державного адміністрування землекористування вказує на його незадовільний стан (табл. 1).

Таблиця 1

**Рівень розвитку інституційного забезпечення
формування системи сільського землекористування**

Складники системи управління	Стан забезпечення*	Оцінка, %
Земельна політика у галузі земельних відносин	Недостатньо задовільний	49
Повноваження Верховної ради України, обласних рад, Київської міської ради, районних рад, районних у містах рад, сільських, селищних, міських рад	Недостатньо задовільний	65
Повноваження органів виконавчої ради	Недостатньо задовільний	55
Повноваження відносин власності на землю	Недостатньо задовільний	55
Орендні відносини	Задовільний	75
Гарантії прав на землю	Недостатньо задовільний	48
Сільськогосподарські відносини власності на землю	Незадовільний	40
Екологічні відносини власності на землю	Незадовільний	30
Регулювання (адміністрування) земельних відносин	Незадовільний	37
Розподіл земель за формами власності	Недостатньо задовільний	65
Розподіл земель за формами землекористування	Задовільний	75
Оборот прав на землю	Недостатньо задовільний	45
Установлення обмежень та обтяжень прав на землю	Незадовільний	15
Нормування розміру власності на землю громадян	Задовільний	85
Нормування розміру власності на землю юридичних осіб	Незадовільний	15
Захист прав на землю	Недостатньо задовільний	50
Вирішення земельних спорів	Недостатньо задовільний	60

*Критерії оцінки: задовільний – 71-100 %; недостатньо задовільний – 41-70 %; незадовільний – 11-40 %; фактично відсутній – 0-40%.

Джерело: складено авторами на основі [1]

Зокрема, стан інституційного забезпечення визначення земельної політики в галузі земельних відносин та галузі використання та охорони земель оцінюється як недостатньо задовільний (забезпечення становить 43–49 %).

Значно гірша ситуація щодо механізмів реалізації земельної політики у сфері обігу земель сільськогосподарського призначення. Тут забезпечення становить 27 % і його стан оцінюється експертами як незадовільний. Стан інституційного забезпечення регулювання (адміністрування) земельних відносин та організації використання й охорони земель оцінюється також як незадовільний (забезпечення становить 33–37 %).

Висновки. На основі «Стратегії розвитку земельного устрою та системи сталого землекористування України до 2030 року» для визначення цілей та механізмів збалансованого (сталого) розвитку сільських територій і системи землекористування країни необхідно розробити інституційне забезпечення та земельпорядно-правові й організаційно-економічні механізми створення системи земельного устрою України за такими блоками: 1) природно-екологічний; 2) адміністративно-територіальний; 3) за формами та економічними відносинами власності на землю; 4) господарський.

Вдосконалення інституційного розвитку, шляхом: формування системи інститутів і структури органів управління земельними ресурсами та земельними відносинами, в тім числі формування збалансованих державних, комунальних і громадських управлінських рівнів на користь споживачів послуг (громадян і юридичних осіб), які б функціонували на принципах «єдиного вікна», одномоментного надання послуг, плановості і зональності, вільного доступу до земельного ресурсу через торги й аукціони; створити в ОДА департаменти охорони земель і ґрунтів, моніторингу ґрунтів та Державний фонд особливо цінних орних земель, вивівши територіальні органи земельних ресурсів зі складу Держгеокадастру і підпорядкувавши безпосередньо обласним та районним органам виконавчої влади, що ліквідує бюрократичну корупційну вертикаль і спрямує функції управління від центру до територій; децентралізація управління та докорінна зміна функцій територіальних структур, допоможе врахувати особливості окремих територій на користь інтересів регіонів, окремих громад та громадян.

Центральний орган виконавчої влади з регулювання земельних відносин на державному рівні необхідно перепідпорядкувати Кабінету Міністрів або профільному міністерству економіки, але не галузевим міністерствам, доручивши йому функції стратегічного планування і інституціонального розвитку земельних відносин, управління державним земельним фондом, ведення державного земельного кадастру й оцінки земель, розвитку ринкової інфраструктури земельного обігу.

В судовому законодавстві необхідно врахувати численні пропозиції науковців і виділити окремо земельне галузеве судочинство, створивши новий інститут – земельні суди.

Окупність бюджетних коштів, що виділяються на заходи земельної реформи в частині оцінки земель, досягається за перший рік після проведення робіт, а затрати на інвентаризацію, виділення державних земель, охорону взагалі мають неоціненний ефект збереження земель для прийдешніх поколінь та забезпечення національної безпеки країни.

Завершення суспільно значущої земельної й аграрної реформи стане реальним тоді, коли буде правильно визначено стратегію і тактику розвитку земельних відносин та сформовано Державну програму, визначено організаційно-економічні й інституційні зміни та профінансовано основні заходи реформи не тільки на державному, а й на місцевому рівнях.

Список використаних джерел

1. Гендельман М.А. Землеустроительное проектирование. М.: Агропромиздат, 1986. 510 с.
2. Дацько Л.В. Розрахунок балансу поживних речовин у землеробстві України. *Посібник Українського хлібороба*. 2008. Т. 1. С. 169-172.
3. Дюверже М. Политические институты и конституционное право. Антология мировой политической мысли. В 5 т. Т. 2. Зарубежная политическая мысль. XX в. / Нац. обществ.-науч. фонд. Акад. полит. наук. М.: Мысль, 1997. С. 644-655.
4. Земельна реформа в Україні / За ред. А.С. Даниленка. К.: Держкомзем, 2000. 16 с.
5. Земельний кодекс Української РСР: Закон Української РСР від 8 липня 1970 року № 2874-VII: Верховна рада Української РСР. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2874a-07> (дата звернення 24.05.2020).
6. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.]. К.: ННЦ ІАЕ, 2010. 706 с.
7. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем; ЦЭМИ РАН. М.: Наука, 2004. 240 с.
8. Новаковський Л. Сучасні проблеми регулювання земельних відносин в Україні. *Землепорядний вісник*. 2013. № 6. С. 2-6.
9. Новаковський Л.Я., Третьяк А.М., Добряк Д.С. Земельна реформа і землеустрій в Україні. К.: Центр земельної реформи, 2001. 138 с.

10. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2018 рік: стат. бюлетень / Держ. служба статистики України; відп. за вип. О.М. Прокопенко. К., 2019. 81 с.

11. Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва: Указ Президента України від 10 листопада 1994 року N 666/94 / Президент України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/666/94> (дата звернення 24.05.2020).

12. Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі: Постанова Верховної Ради України від 13 березня 1992 року N 2200-XII / Верховна рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2200-12> (дата звернення 24.05.2020).

13. Программирование продуктивности полевых культур: Справочник. М.: Росагропромиздат, 1989. 368 с.

14. Третяк А., Курильців Р., Третяк Н. Концептуальні засади розвитку в Україні сучасної багатофункціональної системи управління земельними ресурсами. *Землепорядний вісник*. 2013. № 9. С. 25-28.

15. Україна в період наростання системної кризи радянського ладу (друга половина 60 – перша половина 80-х років). Сільське господарство. URL: <http://www.history.vn.ua/book/novitnya/94.html> (дата звернення 24.05.2020).

References

1. Gendelman M. (1986). *Zemleustroitel'noye proyektirovaniye* [Land management design]. Moskva: Agropromizdat, 510 p. (in Rus.).

2. Datsko L. (2008). Calculation of nutrient balance in agriculture of Ukraine. *Posibnyk Ukrayins'koho khliboroba* [Handbook of Ukrainian farmers], 1, 169–172.

3. Diuverzhe M. (1997). *Politicheskoye instituty i konstitutsionnoye pravo*. Antologiya mirovoy politicheskoy mysli. V 5 tomakh. Tom 2. Zarubezhnaya politicheskaya mysl'. XX v. [Political Institutions and Constitutional Law. Anthology of world political thought. In 5 volumes. Volume 2. Foreign political thought. XX century]. Moskva: Mysl', pp. 644–655 (in Rus.).

4. Danylenko A. ta in. (2000). *Zemel'na reforma v Ukrayini* [Land reform in Ukraine]. Kyiv: Derzhkomzem, 16 p. (in Ukr.).

5. The Verkhovna Rada of the Ukrainian SSR (1970). Land Code of the Ukrainian SSR: Law of the Ukrainian SSR of July 8, 1970 № 2874-VII. ULR: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2874a-07> (Accessed 24.05.2020).

6. Sabluk P., Shpykuliak O., Kurylo L. ta in. (2010). *Innovatsiyna diyal'nist' v ahrarniy sferi: instytutsional'nyy aspekt: monohrafiya* [Innovative activity in the agrarian sphere: institutional aspect: monograph]. Kyiv: NNTS IAE, 706 p. (in Ukr.).

7. Kleiner G. (2004). *Evolutsiya instytutsional'nykh system* [The evolution of institutional systems]. Moskva: Nauka, 240 p. (in Rus.).

8. Novakovskyi L. (2013). Modern problems of land relations regulation in Ukraine. *Zemleporiadnyi visnyk* [Land Management Bulletin], 6, 2-6.

9. Novakovskyi L., Tretiak A., Dobriak D. (2001). *Zemelna reforma i zemleustrii v Ukraini* [Land reform and land management in Ukraine]. Kyiv: Tsentr zemelnoi reformy, 138 p.

10. State Statistics Service of Ukraine (2019). *Osnovni ekonomichni pokaznyky vyrobnytstva produktsii silskoho hospodarstva v silskohospodarskykh pidpriemstvakh za 2018 rik: statystychnyi biuleten* [The main economic indicators of agricultural production in agricultural enterprises in 2018: statistical bulletin]. Kyiv: DSSU, 81 p. (in Ukr.).

11. President of Ukraine (1994). On urgent measures to accelerate land reform in the field of agricultural production: Decree of the President of Ukraine of November 10, 1994 N 666/94. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/666/94> (Accessed 24.05.2020).

12. Verkhovna Rada of Ukraine (1992). On the acceleration of land reform and land privatization: Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine of March 13, 1992 N 2200-XII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2200-12> (Accessed 24.05.2020).

13. Kaiumov M. (1989). *Programmirovaniie produktivnosti polevykh kultur: Spravochnik* [Programming the productivity of field crops: a Handbook]. Moskva: Rosagropromizdat, 368 p. (in Rus.).

14. Tretiak A., Kurylsiv R., Tretiak N. Conceptual bases of development in Ukraine of modern multifunctional system of land resources management. *Zemleporiadnyi visnyk* [Land Management Bulletin], 9, 25–28.

15. Electronic library on the history of Ukraine and world history (2019). Ukraine during the growing systemic crisis of the Soviet system (second half of the 60's – first half of the 80's). Agriculture. URL: <http://www.history.vn.ua/book/novitnya/94.html> (Accessed 24.05.2020).

SHARYI Hryhorii

Dr. Sc. (Economics), Associate Professor,
Head of the department of highways, geodesy,
land management and rural buildings,
National University «Yuri Kondratyuk Poltava
Polytechnic», Poltava, Ukraine

ZOS-KIOR Mykola

Dr. Sc. (Economics), Associate Professor,
Professor the Department of Management,
Poltava State Agrarian Academy,
Poltava, Ukraine

KYRYLIUK Iryna

PhD (Economics),
Associate Professor of the Management
and Economic Security Department,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

THE INSTITUTIONAL MODEL OF LAND RELATIONS IN UKRAINE

Introduction. The article gives the general impression about the results of an assessment and forecast of the land relations model in Ukraine institutional development. In the study it is determined that the fundamental platform of agrarian relations is the connection of form of land ownership, the land relations themselves and the nature and methods of use of agricultural land.

Purpose. The purpose of the study is to make an assessment and to give the forecast of the model of land relations in Ukraine institutional development.

Results. The results of the study proved that the implementation of land reform in Ukraine is aimed at transforming the state and collective property into private one and at forming on this basis a more effective socio-economic relations system with a high motivational mechanism for operation and a stable system of responsibility for its consequences. The result of the reform is determined as the aggravation of the issue of institutionalization of relations between the effective owner and land manager. The development level of the existing institutional support for the rural land use system formation is analyzed.

Originality. As a result of the study process it was found out that there was no improvement of land relations in agricultural production, because of the peasant has no opportunities for an effective use of his privately owned land (share) and is left alone in the fight against social and demographic village degradation; because of the state has legally blocked the largest segment of the land market - agricultural land turnover, which is 45.7% of the state land area; because of the mortgage lending mechanism which is one of the most important investment sources in the system of land ownership does not actually work and is used only to non-agricultural land; because of the situation when no effective land payment mechanism has been created, which significantly underestimates the value of land tax in the state taxation system, etc.

Conclusion. In the study it is proved that the legal basis for the land reform finish should be the modern Land Code, as a fundamentally new, codified legal act, which would not only form the modern land relations with adaptation to world norms, but also renew the rules of good neighborliness, land consolidation, single inheritance, intensified economic circulation, introduce economic sanctions and incentives for the land preservation and protection, institutionally form the state regulatory system of fullness land turnover in Ukraine using the mechanisms of the land economy.

Keywords: institutional development, model, land resources management, land relations, land ownership, land market.

Одержано редакцією: 24.02.2020
Прийнято до публікації: 26.04.2020

УДК 338.512

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-117-135

ШУЛЛА Роман Степанович

к.е.н.,

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3188-9757>

roman.schulla@uzhnu.edu.ua

ПОПИК Мар'яна Михайлівна

к.е.н.,

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1693-7896>

mariana.popyk@uzhnu.edu.ua

ГАБЧАК Наталія Францівна

к.г.н., доцент,

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
м. Ужгород, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5549-7793>

habchak.nf@gmail.com

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ТА ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ТУРОПЕРЕЙТИНГУ

У статті досліджено проблему планування прибутку та витрат підприємств сфери туropolерейтингу, які здійснюють розробку та реалізацію стандартних туристичних продуктів. Запропоновано авторський підхід до структурування господарського процесу туropolератора з метою ідентифікації функціональних сфер та відповідних показників обсягу діяльності як чинників маржинальних конверсійних витрат. Обґрунтовано переваги підходу до планування витрат та прибутку туropolератора на основі концепції маржинального аналізу, що передбачає групування витрат в розрізі їх змінної, постійної та дискреційної складової. Запропоновано методичний підхід для визначення точки беззбитковості туropolератора на основі порівняння кумульованого за місяцями значення функції планового маржинального прибутку та функції сукупних постійних і дискреційних витрат туropolератора на плановий сезон.

Ключові слова: туropolерейтинг, туристичний продукт, маржинальний прибуток, змінні та постійні витрати, планування, обсяг діяльності.

Постановка проблеми. Підприємства сфери туropolерейтингу є ключовою ланкою вартісного ланцюжка індустрії туризму, яка поєднує між собою виробників первинних туристичних послуг та їх кінцевих споживачів. Масовий туризм як економічний феномен в значній мірі є наслідком появи і розвитку функціонального напрямку економічної діяльності, пов'язаного із розробкою туристичного продукту та організацією туристичних подорожей. Діяльність підприємств сфери туropolерейтингу створює передумови для суттєвого зниження транзакційних витрат всіх ринкових суб'єктів, які взаємодіють між собою в рамках вартісного ланцюжка індустрії туризму, що, в свою чергу, незважаючи на участь додаткового агента у розподілі доданої вартості, дозволяє знизити кінцеву ціну туристичного продукту для споживача. Тому ефективна діяльність підприємств сфери туropolерейтингу здійснює позитивний вплив на функціонування і інших економічних суб'єктів, задіяних у процесі створення комплексного туристичного продукту.

Успішна діяльність підприємств будь-якої сфери бізнесу неможлива без прогнозування майбутнього стану зовнішнього середовища, що створює передумови для вчасного виявлення загроз і альтернативних можливостей розвитку підприємства. Але для ефективної діяльності

підприємства функції прогнозування є недостатньо: необхідною передумовою прибуткової діяльності є активна економічна політика, яка в свою чергу може бути реалізована через функцію планування. На відміну від реактивного типу управління, активна економічна політика, в основі якої лежить систематичне прогнозування розвитку зовнішнього середовища та планування господарського процесу, дозволяє завчасно виявляти дестабілізуючі фактори екзогенного та ендогенного походження, які негативно впливають на цільові показники діяльності підприємства, і приймати вчасні управлінські рішення для елімінування або пом'якшення такого негативного впливу. При цьому ключовим елементом системи планування на підприємстві є бюджетування витрат та прибутку, яке дозволяє відображати у вартісному вимірі наслідки прийнятих в рамках операційних планів управлінських рішень щодо матеріального трансформаційного процесу.

Переважаюча орієнтованість систем управління в сфері туropolерейтингу на ретроспективну інформацію фінансового обліку не дозволяє туropolераторам використовувати оптимізаційну функцію планування, що негативно впливає на їх економічну ефективність. В значній мірі такий стан речей є наслідком недостатньої уваги економічної науки до проблем планової роботи на підприємствах сфери туropolерейтингу, що конче вимагає відповідних наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема планування (бюджетування) витрат та прибутку на підприємствах сфери туropolерейтингу досліджувалася в працях багатьох зарубіжних науковців. Зокрема, Й. Ксіландер (J. Hylander) досліджує проблему планування витрат та прибутку в рамках концепції оптимізаційного управління доходами підприємств сфери туropolерейтингу (концепція «Yield Management») [1], а німецький вчений В. Помпель (W. Pompl) та російський науковець Т. Козирєва в своїх монографіях висвітлюють проблему планування витрат та прибутку туropolератора через призму концепції управлінського обліку [2, с. 265-283; 3].

У вітчизняній науці проблему планування собівартості для цілей ціноутворення розкривають в своїх працях В. Баєв, Г. Аблова [4, с.59-63; 5 с.21-26]. Класифікація, облік та аналіз витрат, доходів та фінансових результатів для цілей управління на підприємствах сфери туropolерейтингу висвітлюється в працях Г. Колісник, С. Король, О. Гончаренко та ін. [6, с.101-105; 7, с. 72-84; 8, с. 237-244].

Але, незважаючи на значний доробок зарубіжних та вітчизняних науковців в питаннях планування витрат та прибутку на підприємствах сфери туropolерейтингу, нині ще залишається низка невирішених проблем. Зокрема планування і ефективне управління витратами та прибутком туropolератора вимагає більш глибокого дослідження системи факторів, що впливають на зазначені цільові показники, проблеми економіко-математичного моделювання взаємозв'язків між витратами та прибутком з однієї сторони та факторами, що їх зумовлюють, з іншої сторони, проблеми розподілу витрат з врахуванням строковості управлінських рішень.

Метою статті є розробка сучасних методичних підходів щодо удосконалення системи планування витрат та прибутку на підприємствах сфери туropolерейтингу на основі теорії маржинального аналізу, який передбачає моделювання причинно-наслідкових зв'язків, з одного боку, між витратами, доходом, прибутком та, з іншого боку, – відповідними чинниками, які їх зумовлюють.

Викладення основного матеріалу дослідження. Туризм на сьогоднішній день є однією із найбільш важливих сфер економічної діяльності, яка має суттєвий вплив як на розвиток світової економіки в цілому, так і окремих країн зокрема. Прямий та загальний внесок туризму у світовий ВВП в 2019 році склав 2,83 трлн. доларів (3,3% від ВВП) та 8,92 трлн. доларів (10,4%) відповідно, а в 2018 р. зазначені показники склали 2,72 трлн. доларів (3,2%) та 8,83 трлн. доларів (10,4%) відповідно, що свідчить про позитивну динаміку розвитку світового туризму протягом 2019 р. [9]. В Україні за 2018 р. частка прямого внеску туризму у ВВП склала 1,44%, а загального - 5,4%, що є приблизно в 2 рази нижчим за середньосвітові показники [10].

Сучасна форма організованого масового туризму характеризується тим, що кінцеві споживачі придбавають не окремі первинні туристичні послуги, а комплексний туристичний продукт, у створенні якого бере участь велика кількість підприємств індустрії туризму.

При реалізації туристичного продукту (послуги) підприємства індустрії туризму в ринкових транзакціях можуть взаємодіяти не тільки з кінцевими покупцями, але і один з одним. Це пов'язано, насамперед, із багатостадійним характером процесу формування туристичного продукту.

У фаховій літературі на сьогоднішній день існують різноманітні підходи до класифікації підприємств індустрії туризму. Цікавий підхід для характеристики інституціональної структури індустрії туризму наводить в своїй монографії німецький вчений В. Фраєр (W. Freyer), який пропонує позиціонувати підприємства індустрії туризму у відповідності із двовимірною системою критеріїв – в розрізі стадій формування комплексного туристичного продукту та в розрізі секторів індустрії туризму (рис.1).



Рис. 1. Інституційна структура індустрії туризму

Розроблено авторами з незначними змінами на основі джерела [11, с. 161]

Відповідно до стадій вартісного ланцюжка в індустрії туризму відбувається поділ туристичних підприємств на три групи. Перша група включає підприємства-виробники первинних туристичних послуг: підприємства основного сектору індустрії туризму (готелі, спеціалізовані на туризмі перевізники, санаторії та ін.), підприємства доповнюючого сектору (видавництво туристичної літератури, страхування туристів, виробництво сувенірів та ін.) та підприємства периферійного сектору індустрії туризму (гастрономія, виробництво сонцезахисних засобів, спортивного одягу та ін.).

До другої групи відносяться підприємства основного сектору індустрії туризму (туроператори), діяльність яких полягає, насамперед, у формуванні комплексного туристичного продукту (туристичних пакетів) на основі комбінування первинних послуг, які виробляються підприємствами індустрії туризму на першій стадії вартісного ланцюжка.

До третьої групи відносяться підприємства основного сектору індустрії туризму (турагенства), діяльність яких полягає у реалізації комплексного туристичного продукту, сформованого на другій стадії вартісного ланцюжка.

Як видно з рисунку 1, ключову роль в рамках вартісного ланцюжка в індустрії туризму відіграють туроператори, які напряду або через посередницькі структури в сфері збуту

поєднують між собою виробників первинних туристичних послуг та кінцевих споживачів. Від ефективності роботи цієї ланки вартісного ланцюжка в значній мірі залежить ефективність функціонування всієї індустрії туризму.

На основі системного підходу діяльність туроператора можна представити як процес трансформації вхідних ресурсних потоків у вихідні потоки у вигляді комплексного туристичного продукту (рис. 2).



Рис. 2. Характеристика діяльності туроператора та його взаємозв'язків із контрагентами на ринку ресурсів і продукції на основі системного підходу*

*Авторська розробка

Із системної точки зору будь-яке підприємство складається із двох підсистем: керуючої та керованої підсистеми (див. рис. 2). Функція керуючої підсистеми полягає, насамперед, у здійсненні управлінського впливу на керовану підсистему з метою її ефективного функціонування. При цьому ефективне функціонування означає діяльність, що дозволяє досягати поставлених оперативних та стратегічних цілей.

Якщо аналізувати керовану підсистему не в статичному, а в динамічному вимірі, то вона піддається декомпонуванню на складові елементи «фінансовий процес» та «матеріальний трансформаційний процес». Фінансовий процес передбачає отримання виручки від покупців за реалізовані послуги, утримання частини виручки на підприємстві та витрачання грошових коштів при придбанні різноманітних ресурсів для господарського процесу. На відміну від цього в матеріальному трансформаційному процесі потік вхідних ресурсів трансформується у готову продукцію (послуги), яка реалізується покупцям на ринку. Оскільки туристичний бізнес – це, насамперед, діяльність з надання послуг, то для характеристики діяльності туроператора більш доцільним, на нашу думку, є використання терміну «трансформаційний процес» або «господарський процес».

Трансформаційний процес туроператора за характером взаємозв'язку між потоком ресурсів та потоком продукції (послуг) може визначатися як конвергентний, оскільки різні види первинних туристичних послуг об'єднуються туроператором у туристичний пакет і реалізуються як комплексний продукт на ринку кінцевим покупцям. При цьому реалізація туристичного продукту може здійснюватися туроператором самостійно або за допомогою турагенств.

Якщо ресурсний потік направлений з ринку ресурсів до ринку продукції, то фінансовий потік має протилежну направленість (див. рис. 2). Зазначені види потоків лежать в основі розрахунку важливих вартісних показників, які менеджмент підприємства використовує як

цільові критерії при управлінні фінансовим та трансформаційним процесом. До таких вартісних величин належать, зокрема, такі показники як витрати, доходи, фінансові результати (прибуток/збиток), грошові надходження та видатки, чисті грошові надходження та інші. При цьому необхідно зазначити, що формування такого цільового показника як фінансові результати відбувається не на основі даних щодо грошових потоків в рамках фінансового процесу, а на основі даних трансформаційного процесу щодо вартості використаних (спожитих) ресурсів та вартості виробленої продукції (наданих послуг). На відміну від цього інформація про грошові потоки є основою для розрахунку показників чистих грошових надходжень та сальдо грошових коштів, які в свою чергу визначають ліквідність та платоспроможність підприємства.

В основі виокремлення фінансового та трансформаційного процесу як складових економічного процесу лежить критерій «тип об'єкта» (продукт або грошові кошти), на який направлені економічні дії (функції) в рамках зазначених процесів. Для цілей даної статті таке структурування економічного процесу є недостатнім для виявлення системи чинників, які впливають на витрати та прибуток підприємства, тому розглянемо більш детально структуру господарського процесу туроператора в дещо іншому вимірі.

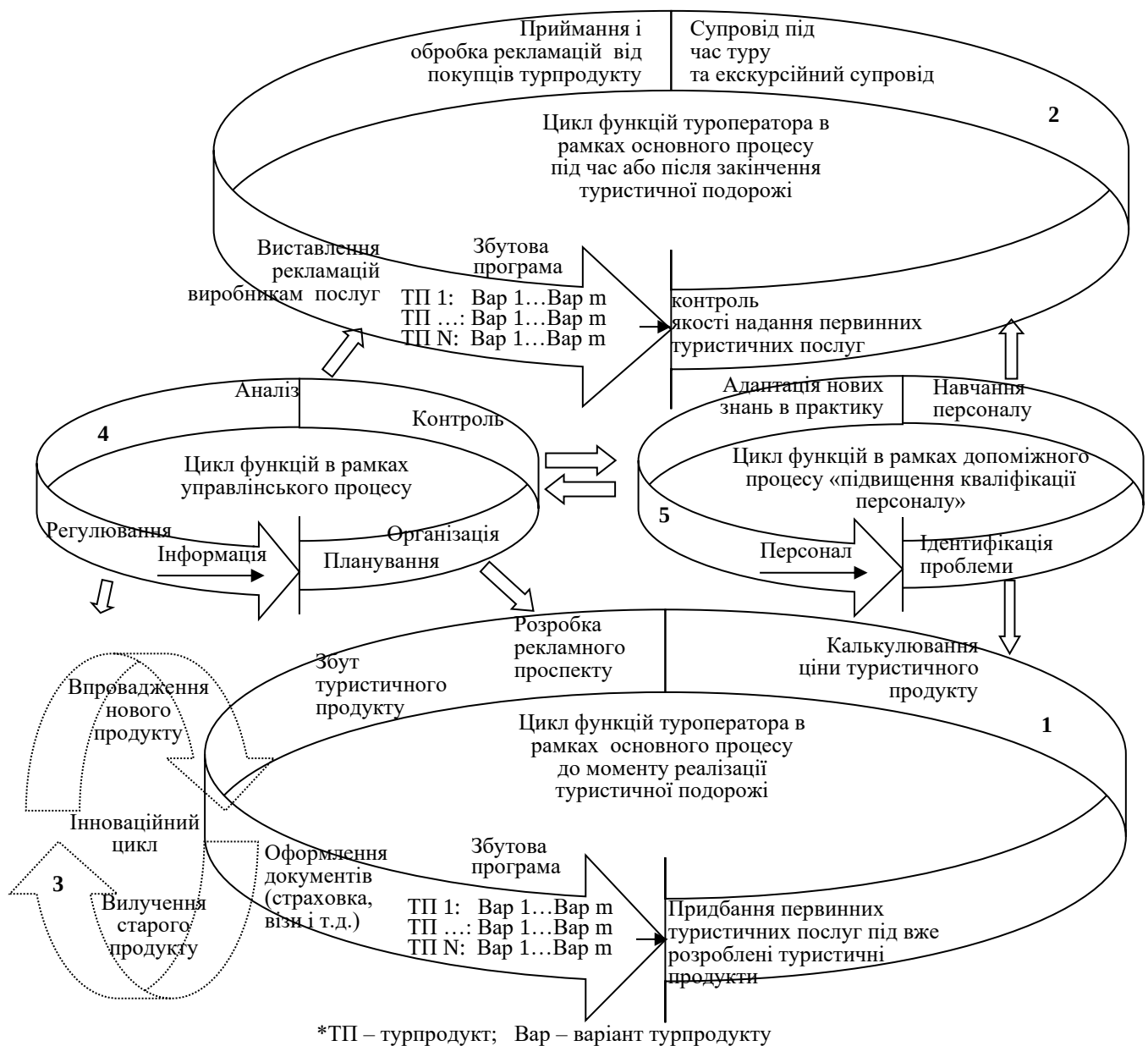
В господарському процесі підприємства за цільовим призначенням можна виокремити основний, допоміжний та управлінський (під)процеси, кожен із яких також піддається декомпонуванню на складові елементи [12, с. 130].

Основний процес включає сукупність функцій, послідовне виконання яких безпосередньо забезпечує зростання ступеня готовності об'єкта (продукту або послуги) до задоволення потреби покупця. Допоміжний процес складається, насамперед, із функцій, орієнтованих на розвиток та підтримку в необхідному експлуатаційному стані ресурсів підприємства (персонал, технологічна інфраструктура та ін.). Допоміжний процес покликаний забезпечити безперебійне протікання основного процесу. Управлінський процес складається із послідовно виконуваних функцій, які забезпечують координуючий вплив на протікання основного та допоміжного процесу з метою досягнення оперативних та стратегічних цілей підприємства.

Німецький науковець Т. Кіртгес (Т. Kirstges) в своїй монографії виокремлює такий ланцюжок функцій туроператора в рамках його основного процесу: аналіз вихідних позицій, придбання первинних туристичних послуг у виробників, формування комплексного туристичного продукту, калькулювання ціни туристичного продукту, розробка рекламного проспекту, реалізація комплексного туристичного продукту [13, с.42]. Очевидно, що всі зазначені функції відносяться до стадії, яка передує туристичній подорожі. В свою чергу В. Фраєр (W. Freyer) пропонує розглядати функції туроператора через призму стадій туристичної подорожі: стадія до початку туристичної подорожі включає такі функції як придбання первинних туристичних послуг, розробка рекламного каталогу, реалізація туристичних послуг та організація співпраці з турагентствами; стадія здійснення туристичної подорожі включає такі функції туроператора як контроль і гарантування виконання первинних туристичних послуг їх виробниками у відповідності із контрактними зобов'язаннями та супровід туристів зі сторони туроператора під час подорожі; стадія після здійснення туристичної подорожі включає такі функції як прийом реклаमाцій від клієнтів, виплата компенсацій та кінцевий розрахунок із ринковими контрагентами [11, с. 264]. Як бачимо, на стадії до моменту здійснення туристичної подорожі в обох авторів, в цілому, перелік функцій співпадає, але Т. Кіртгес наводить більш детальний перелік функцій.

На основі аналізу та узагальнення вітчизняної та зарубіжної літератури нижче представлена авторська концепція господарського процесу туроператора (рис. 3).

Звичайно ж, у практиці діяльності підприємств сфери туроперейтингу господарський процес складається із значної кількості різноманітних функцій. Наведена на рисунку 3 модель господарського процесу відображає тільки основні функції туроператора і не претендує на повноту, тим більше, що іманентною ознакою будь-якої моделі і є спрощення дійсності. Моделювання господарського процесу туроператора – це тільки аналітичний інструмент для виявлення тих чинників, які здійснюють вплив на конверсійні витрати туроператора.

**Рис. 3. Модель господарського процесу туроператора*****Авторська розробка*

Представлена авторська концепція господарського процесу туроператора базується, в основному, на концепції Т. Кіртгеса та В. Фраєра, але поряд із цим має і певні відмінності.

1. Запропонована авторська модель є інтегрованою моделлю, яка включає як функції стадії до моменту здійснення туристичної подорожі (концепція вартісного ланцюжка туроператора за Т. Кіртгесом), так і функції стадії під час та після здійснення туристичної подорожі (концепція групування функцій туроператора за стадіями туристичної подорожі за В. Фраєром), що відображено на рис. 3 за допомогою циклів 1 та 2.

2. На відміну від концепції німецьких науковців запропонована авторська модель господарського процесу є ширшою, оскільки в моделі окрім основного процесу (цикл 1 та 2) враховується також і управлінський (цикл 4) та допоміжний процеси (цикл 5 – «підвищення кваліфікації персоналу» наводиться як один із прикладів допоміжного процесу, який є релевантним для підприємств сфери туроперейтингу). Це дозволяє в свою чергу комплексно представити систему взаємозв'язків між зазначеними типами процесів. Водночас, запропонована авторська модель є вузкою, ніж деякі практичні моделі, що включають до свого складу нетипові для сфери туроперейтингу функції стадій вартісного ланцюжка, які передують функції проектування та реалізації комплексного турпродукту (наприклад, німецький туристичний

концерн TUI з інтеграцією функцій розміщення, транспортування, туроперейтингу та ін.) [11, с. 279].

3. Деякі первинні туристичні послуги, які призначені для безпосереднього задоволення потреб туриста під час туру, часто виробляються як суб'єктами бізнесу, що належать до першої стадії вартісного ланцюжка індустрії туризму, так і підприємствами другої стадії – туроператорами. Це, насамперед, послуги супроводу під час туру (як керівництво групою туристів) та екскурсійного супроводу (як форма роботи гіда). Такі супутні послуги є результатом виконання відповідних функцій в рамках основного процесу. Зазвичай, такі супутні послуги в експліцитній формі включаються до складу турпакету (на рис. 3 припускається, що зазначені види функцій основного процесу виконуються туроператором).

Решта функцій основного процесу, результатом виконання яких не є первинні туристичні послуги (що включаються у турпродукт), також можуть виконуватися не тільки власними силами туроператора, але і на основі аутсорсингу – тобто, залученими на стороні суб'єктами бізнесу (наприклад, функція придбання готельних номерів – рецептивним туроператором в дестинації, функція реалізації туристичного продукту – незалежним турагентством та ін.). Аутсорсинг, зазвичай, дозволяє за рахунок ліквідації потужностей відповідних функціональних сфер трансформувати значну частину витрат туроператора із постійних у змінні.

4. На відміну від Т. Кіртгеса та В. Фрасера вважаємо більш доцільною візуалізацію функцій туроператора в рамках основного процесу та інших типів процесів не за допомогою ланцюжка функцій, а за допомогою циклу функцій, що дозволяє більш наглядно відображати аспект повторюваності виконання функцій в часі, який в свою чергу є важливим моментом при моделюванні поведінки витрат.

5. Вважаємо за доцільне розглядати діяльність із розробки комплексного туристичного продукту не як окрему функцію в рамках основного процесу, а як елемент самостійного – інноваційного процесу підприємства (цикл 3). В основному процесі об'єктом, на який здійснюється функціональний вплив, виступають окремі складові елементи актуальної збутової програми туроператора – різні види туристичного продукту або його варіантів, що пропонуються на ринку. Роль інноваційного процесу в даному контексті – впровадження в кругообіг основного процесу (цикл 1) нових та вилучення тих видів туристичних продуктів, які з економічної точки зору більше недоцільно тримати у збутовій програмі (модифікація старих продуктів інтерпретується як впровадження нового продукту з одночасним вилученням старого). Кругообіг основного процесу протягом тривалого проміжку часу можна підтримувати і без виконання функції формування та впровадження у збутову програму нових видів туристичних продуктів, що говорить про можливість визначення даних процесів як автономних (цикл 1 та 3).

Як зазначалося вище, прибуток підприємства формується як результуючий показник на основі порівняння величини витрат та доходів. Відповідно впливати на прибуток менеджмент може через управління витратами та доходами.

Витрати та доходи на відміну від грошових потоків (надходжень та видатків грошових коштів) не є емпірично вимірюваними величинами. Витрати є похідним показником від таких величин як обсяг витрачених ресурсів та ціна ресурсів, а доходи – обсягу реалізованої продукції та реалізаційної ціни. Тому управління витратами та доходами може відбуватись через вплив на відповідні чинники, які є детермінантами їх кількісної та цінової компоненти. Якщо на доходи підприємство має обмежений вплив (превалювання впливу чинників екзогенного характеру), то витрати піддаються впливу менеджменту підприємства в значній мірі.

Витрати піддаються впливу різноманітних чинників ендогенного та екзогенного характеру. Очевидно, що на цінову компоненту витрат менеджмент має обмежений вплив. Натомість кількісна компонента витрат піддається впливу в повній мірі. Тому розглянемо, насамперед, ті чинники, які впливають на кількісну компоненту витрат підприємства.

На рисунку 2 вище наводилася структура ресурсних потоків туроператора, яка передбачає їх розподіл на дві групи:

1) ресурси у вигляді придбаних на стороні первинних туристичних послуг, які включаються туроператором як складові елементи у турпродукт;

2) ресурси, які є необхідними елементами для виконання різноманітних функцій в рамках господарського процесу туроператора; при цьому зазначені функції можуть виконуватися як власними силами підприємства, так і за допомогою аутсорсингу.

На промислових підприємствах споживання ресурсів, які становлять матеріально-речовинну основу продукції, формує витратну статтю «Прямі матеріальні витрати». Для туроперейтингу як сфери надання послуг аналогом з точки зору моделювання поведінки витрат є витратна стаття «Вартість придбаних первинних туристичних послуг». В свою чергу споживання ресурсів групи 2 формує так звані конверсійні витрати підприємства (лат. «conversio» – перетворення), тобто витрати, необхідні для виконання підприємством окремих функцій в рамках трансформаційного процесу.

Німецький вчений В. Кільгер виокремлює такі групи витрат та відповідні групи витратоутворюючих факторів (нім. Kostenbestimmungsfaktoren), які їх зумовлюють [14, с. 117]:

1) змінні витрати: чинником витрат виступають управлінські рішення щодо обсягу діяльності;

2) постійні витрати: чинником витрат виступають управлінські рішення щодо формування потужностей різних функціональних сфер;

3) дискреційні витрати (витрати на дослідження, витрати на рекламу та ін.): чинником виступають управлінські рішення менеджменту щодо формування економічного потенціалу підприємства.

Термін «обсяг діяльності» (рівень операційної активності) виражає не тільки загальний обсяг реалізації продукції (послуг) підприємством загалом: зазначений термін може застосовуватися також і для характеристики рівня активності окремого процесу (основного, управлінського, допоміжного) або навіть окремої функції в межах процесу. На рисунку 4 наведено абстрактну модель основного процесу підприємства, який складається із декількох послідовно виконуваних функцій.

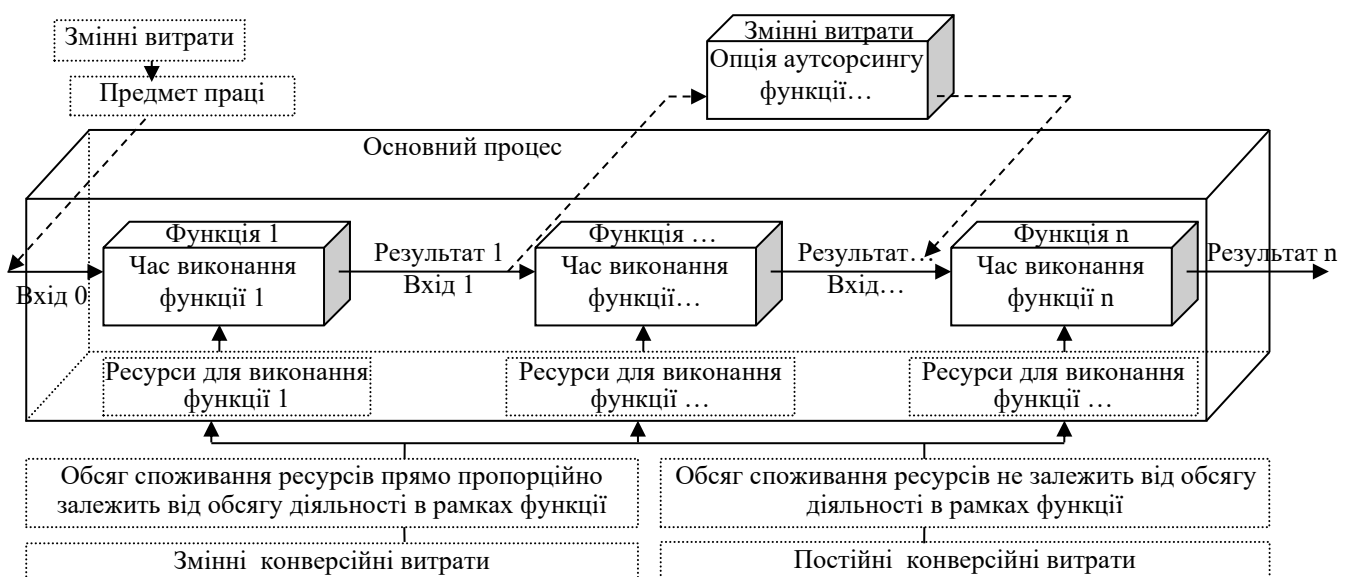


Рис. 4. Характеристика основного процесу підприємства в контексті ідентифікації показників обсягу діяльності*

**Авторська розробка.*

Як видно з рис. 4, обсяг діяльності можна виміряти для основного процесу за допомогою показників, що характеризують результуючий потік процесу (Результат n) або вхідний потік процесу (Вхід 0). На промислових підприємствах, наприклад, вхідним потоком в основному (технологічному) процесі є обсяг переданої в технологічну систему сировини, а результуючим потоком – обсяг виробленої готової продукції. Аналогічно піддаються вимірюванню і обсяги діяльності для окремої функції: на промислових підприємствах для окремої технологічної функції (операції) – це обсяг отриманих з передуючої стадії напівфабрикатів (сировини) та обсяг

виготовлених для послідувочої стадії напівфабрикатів (продукції). Але для окремої функції обсяг діяльності, зазвичай, піддається вимірюванню ще й за допомогою часового показника (важливо в умовах багатомономенклатурного виробництва), який виражає витрачений час на виконання функції за певний календарний період (людино- та машино-годин відповідно).

Із рис. 4 також видно, що ресурси споживаються не в основному процесі в цілому, а під час виконання окремих функцій в рамках основного процесу. При цьому на практиці досить часто існує можливість переходу до аутсорсингу функцій, що призводить до трансформації конверсійних витрат окремої функції у витратну статтю «вартість сторонніх послуг із обробки напівфабрикату».

Первинним є причинно-наслідковий зв'язок між обсягом діяльності та спожитими ресурсами на рівні окремої функції. Деякі науковці взагалі в якості чинника змінних витрат розглядають саму функцію – а саме, кількість повторень функції (операцій) за календарний проміжок часу [15, с. 284-338]. Але тут немає суперечностей, оскільки як обсяг діяльності для окремої функції, так і кількість повторень функції – це, очевидно, погляд на один і той самий феномен із різних ракурсів.

При наявності лінійного взаємозв'язку між обсягом діяльності основного процесу (показник 1-го ієрархічного рівня) та обсягом діяльності окремих функцій (показники 2-го ієрархічного рівня), в якості чинника змінних витрат можна обрати показник обсягу діяльності вищого ієрархічного рівня (Результат п). Але в цій ситуації для коректного моделювання поведінки змінних витрат повинна виконуватися ще одна умова: відсутність міжфункціональних залишків предметів праці або константність таких залишків.

Наведена на рисунку 4 концептуальна модель основного процесу з відповідними показниками обсягу діяльності може бути застосована не тільки для сфери промислового виробництва, але і сфери туropolерейтингу, де об'єктом функціонального впливу в рамках основного процесу виступає туристичний продукт на різних стадіях готовності (від стадії «придбаних первинних туристичних послуг» – до стадії «реалізованого покупця стандартного турпакету»).

Необхідно зазначити, що в своїй монографії В. Кільгер термін «змінні витрати» інтерпретує як витрати, що піддаються адаптації до коливань обсягу діяльності в рамках операційного циклу «постачання – виробництво – збут»: обсяги діяльності в рамках інших функціональних сфер ним не розглядаються як можливі чинники змінних витрат [14]. При цьому підкреслюється, що коректний розподіл витрат на постійну та змінну складові можливий тільки щодо планових витрат, які локалізовані в розрізі окремих місць їх виникнення [14, с. 289-296]. В інтерпретації В. Кільгера планові змінні витрати для окремого місця виникнення витрат (МВВ) – це та частина витрат, яка при можливому зменшенні обсягу діяльності МВВ до 0 також буде планомірно зменшена при одночасному підтриманні виробничих потужностей МВВ у стані, що дозволяє моментально забезпечити досягнення планового обсягу діяльності. А та частина витрат базового плану, яка є необхідною для підтримання потужностей МВВ в стані готовності, який дозволяє забезпечити моментальне досягнення планового обсягу діяльності, може бути визначена як постійні витрати окремого МВВ [14, с. 292].

Із вище наведеного очевидним є також те, що змінні витрати інтерпретуються В. Кільгером не як граничні витрати на додаткову одиницю виробленої продукції (послуги), а визначаються для ситуації коливання обсягу діяльності в широкому діапазоні: тобто, ступінчасті витрати при високій подільності ресурсів також відносяться ним до змінних витрат. Очевидно, що розрахована на основі таких принципів маржинальна собівартість може бути основою для прийняття тільки таких управлінських рішень, які передбачають коливання обсягів діяльності у відносно широкому діапазоні і стосуються середньо- та довгострокового періоду, тривалість якого дозволяє синхронно адаптувати витрати до коливань обсягу діяльності. До таких управлінських рішень можна віднести аналіз точки беззбитковості, рішення щодо вилучення збиткових продуктів із виробничо-збутової програми, рішення щодо стимулювання продажу найбільш прибуткових продуктів та ін.

Інтерпретація терміну «постійні витрати» може відбуватися, на нашу думку, не тільки як витрат, які є наслідком сформованих функціональних потужностей, але може здійснюватися і за допомогою наступної смислової конструкції: постійні витрати визначаються за залишковим принципом як ті, що не є змінними і водночас за своїм цільовим призначенням не є дискреційними.

Серед основних чинників, які зумовлюють константний характер постійних витрат по відношенню до обсягу діяльності, у фаховій літературі виділяють наступні: неподільність факторів виробництва (амортизаційні витрати – неподільний ресурс «основні засоби», витрати на оплату праці – неподільний ресурс «керівний персонал») та фактор часу (витрати по оренді офісу – договірні зобов'язання з відповідними часовими рамками дії договору) [14, 138-141].

Застосування підходу В. Кільгера для сфери туropolерейтингу дозволяє прийти до таких висновків.

1. У сфері туropolерейтингу витрати на придбання первинних туристичних послуг, що включаються до складу турпродукту, можуть бути віднесені до групи змінних витрат, адже вони прямо пропорційно залежать від обсягу діяльності туropolератора (кількості реалізованих турпакетів).

2. Конверсійні витрати туropolератора можуть включати три складові: змінні, постійні та дискреційні витрати.

3. Конверсійні витрати окремої функції в рамках наведеного на рис. 3 основного процесу визнаються змінними, якщо одночасно виконуються такі умови:

- такі витрати можуть бути пропорційно адаптовані до коливань обсягу діяльності зазначеної функції;

- обсяг діяльності зазначеної функції поводитьсь прямо пропорційно до обсягу реалізованих туристичних послуг (кількості або вартості реалізованих турпакетів).

Тільки незначна частина конверсійних витрат туropolератора може бути віднесена до групи так званих «автоматично змінних витрат»: наприклад, виплати бонусів персоналу відділу збуту за кожен реалізований турпакет (або у формі процента від вартості реалізації), виплати комісійного доходу (англ. «Handling fees») на користь рецептивного туropolератора за послугу резервування контингенту потужностей готелів в дестинаціях. Для решти змінних конверсійних витрат туropolератора при зниженні обсягу діяльності не є характерним ефект автоматичного зменшення: для зниження даної групи змінних витрат необхідним є відповідне управлінське рішення менеджменту щодо адаптації обсягу використовуваних ресурсів до зниженого рівня ділової активності. «Стандартний перелік» змінних конверсійних витрат для сфери туropolерейтингу апіорі не може бути наведений, оскільки змінні витрати не є об'єктивним емпіричним феноменом, динаміка якого залежить від впливу якогось екзогенного фактору: як вже зазначалося, розподіл витрат на змінну та постійну складові можливий тільки щодо планових витрат на стадії формування бюджету, коли менеджмент для свого центру відповідальності планомірно визначає майбутній алгоритм можливих дій щодо скорочення (збільшення) тих чи інших витрат при падінні (зростанні) обсягів діяльності, виходячи при цьому із конкретних обставин, які стосуються організації основного процесу (розподіл функціональних обов'язків між персоналом), використовуваних форм оплати праці (оклад, почасова, почасово-преміальна, система бонусів), ступеню подільності ресурсів, їх спеціалізації за окремими функціями та інших факторів. Залежність тлумачення витрат як змінних від специфічних обставин продемонструємо на конкретному прикладі.

Припустимо ситуацію, коли у відділі збуту туropolератора оформленням замовлень покупців (бронювання турів, консультування клієнтів, оформлення та видача клієнту туристичних документів на руки та ін.) зайнятий один працівник (низька подільність ресурсу). У цій ситуації витрати на оплату праці такого працівника є, зазвичай, постійними, оскільки навіть в умовах падіння обсягу реалізації (кількості замовлень) на декілька десятків процентних пунктів менеджмент із-за необхідності постійної присутності на даному робочому місці протягом робочого часу хоча б одного працівника не буде схильний ні до його звільнення, ні до переходу до скороченого робочого часу. Якщо ж зазначену функцію у відділі збуту виконують декілька

працівників (висока подільність ресурсів), то менеджмент, зазвичай, буде більш схильним до адаптації кількості зайнятого персоналу, введення скороченого робочого часу або комбінованого застосування зазначених інструментів при падінні обсягів діяльності, відповідно і значна частина витрат на оплату праці матиме змінний характер. Але якщо зазначені працівники є висококваліфікованими професіоналами і падіння попиту є елементом сезонного коливання активності на ринку, то менеджмент може бути схильний і до утримання такого персоналу з можливим додатковим навантаженням їх роботою в інших функціональних сферах без зниження витрат на оплату праці.

Цей приклад яскраво демонструє залежність розподілу витрат на постійну та змінну складові не тільки від конкретних обставин, але і від суб'єктивних рішень конкретного менеджера.

На основі рис. 3 можна зробити однозначний висновок тільки щодо високого ступеню кореляції обсягу діяльності основного процесу туроператора (вираженому через обсяг реалізованих туристичних продуктів), з обсягом діяльності для таких функцій як оформлення страхового полісу та інших документів (кількість оформлених страхових полісів або витрати людського часу на оформлення страхових полісів в людино-годинах), збут турпродукту (обсяг виконаних замовлень, вартість реалізованих турпродуктів або витрати людського часу на оформлення замовлень в людино-годинах) та супровід під час туру (витрати людського часу супроводжувачого персоналу в людино-годинах).

4. Чинником дискреційних конверсійних витрат туроператора є управлінські рішення менеджменту в різних функціональних сферах, направлених на формування економічного потенціалу підприємства.

5. Постійні конверсійні витрати туроператора – це витрати, які не залежать від обсягу реалізації туристичного продукту і водночас не відносяться до групи дискреційних витрат. Це витрати, пов'язані із формуванням потужностей функціональних сфер підприємства.

6. Частина конверсійних витрат туроператора, які виникають під час виконання функцій в рамках управлінського процесу, інноваційного та допоміжного процесу хоча і може залежати від обсягів діяльності зазначених функцій, але, незважаючи на це, не може відноситися до змінних витрат, оскільки обсяги діяльності в рамках зазначених функцій не корелюють із обсягом діяльності в рамках основного процесу.

Для практики планування на передових зарубіжних підприємствах сфери туроперейтингу характерним є використання в якості планового періоду такої часової одиниці як «сезон» (зимовий – з 01.11 по 30.04; літній – з 01.05 по 31.10), на який орієнтована як система планів матеріального трансформаційного процесу, так і система вартісних планів (доходів, витрат та прибутку) [1, с.40].

У зв'язку з високим рівнем конкуренції між туроператорами за потужності готельних комплексів в DESTINACIЯХ резервування останніх відбувається заздалегідь до початку планового періоду і на тривалий проміжок часу (нерідко – на весь майбутній сезон), при цьому досить часто туроператори змушені під тиском контрагентів іти на укладання договорів з гарантованим обсягом резервування потужностей, що означає прийняття на себе ризику завантаження потужностей. Частина науковців в цій ситуації інтерпретує витрати на придбання послуг із розміщення туристів як постійні по відношенню до обсягу діяльності туроператора [7]. Цей висновок не є в повній мірі коректним.

В. Кільгер ще в 1976 році в своїй статті «Виникнення та розвиток стандартного директ-костингу як системи управлінського обліку» запропонував враховувати часовий аспект при розподілі планових витрат на постійну та змінну складові, оскільки в короткостроковому та довгостроковому періоді пропорції між зазначеними групами витрат будуть різнитися [16]. Відповідно було запропоновано і визначення декількох показників планової маржинальної собівартості продукції: маржинальна собівартість для прийняття короткострокових рішень та маржинальна собівартість для прийняття середньо- та довгострокових рішень. Маржинальна собівартість в таких обставинах перетворилася у відносний показник, значення якого залежить

від строковості управлінського рішення. Як наслідок, для підприємств сфери туropolерейтингу можливо виділити дві ситуації:

1) резервування потужностей готельних комплексів туropolератори здійснюють до початку сезону, базуючись на прогнозованому значенні попиту на туристичні послуги. В цій ситуації при формуванні плану витрат на майбутній сезон витрати на придбання послуг розміщення незалежно від форми договору з готелями мають відноситися до змінних та включатися до маржинальної собівартості туристичного продукту, оскільки такі витрати залежать від управлінського рішення щодо обсягу реалізації туристичного продукту в майбутньому сезоні: рішення по збутовій програмі та програмі придбання первинних туристичних послуг приймаються синхронізовано в момент затвердження системи планів на майбутній сезон. Звичайно ж, прогностична здатність менеджменту є обмеженою, і досить часто прогностичні значення попиту на туристичні продукти постфактум можуть виявитися нижчими за фактичні. Це в свою чергу при застосуванні договорів з фіксованим контингентом резервування потужностей виробників первинних туристичних послуг може призвести до виникнення непродуктивних витрат («холостих витрат»), пов'язаних із неповною завантаженістю придбаних раніше потужностей. Проблема непродуктивних витрат стосується не тільки послуг розміщення, а й будь-яких інших первинних туристичних послуг, для яких резервується фіксований контингент потужностей (наприклад, послуг транспортування, послуг екскурсійного супроводу та ін.). Такі непродуктивні витрати можна інтерпретувати як відхилення фактичних маржинальних витрат від їх планових значень, обумовлені недостатньою точністю прогнозування попиту на туристичний продукт з боку менеджменту туropolератора. Якщо ж в ситуації формування базового бюджету витрат на майбутній сезон зазначені вище витрати на придбання первинних туристичних послуг інтерпретувати як постійні, то це може призвести до прийняття хибних управлінських рішень, що стосуються планування збутової програми туropolератора та рішень щодо використання маркетингових інструментів при селективному стимулюванні попиту на той чи інший вид туристичного продукту;

2) після резервування потужностей виробників первинних туристичних послуг на основі договорів з гарантованим контингентом відповідні витрати набувають характеру постійних та безповоротних для тих управлінських рішень, які стосуються завантаження придбаних потужностей (короткострокові рішення).

Система планів на плановий сезон розробляється на основі значного переліку прогностичних параметрів і не може передбачити всі майбутні події. Вона формує тільки рамкові умови для оперативного управління, залишаючи таким чином певну свободу управлінського вибору для оперативних рішень регулятивного характеру. Так, вже після затвердження системи планів на майбутній сезон туropolератори протягом періоду бронювання туристичних послуг, зазвичай, проводять селективну цінову політику з метою оптимізації завантаження потужностей та фінансових результатів, яка базується на сегментації ринку в розрізі груп покупців, періодів бронювань тощо (концепція «Yield Management») [1, с. 163-198]. Для таких управлінських рішень вартість зазначених вище туристичних послуг не повинна включатися до маржинальної собівартості туристичного продукту, оскільки це може призвести до прийняття хибних управлінських рішень в рамках оперативної цінової та програмної політики туropolератора.

Необхідно також зазначити, що відносний характер показника маржинальної собівартості необхідно мати на увазі і при розподілі на постійну та змінну складові такої статті конверсійних витрат як витрати на оплату праці, оскільки рестриктивні законодавчі норми в умовах падіння обсягів діяльності дозволяють знизити зазначені витрати тільки із певним часовим лагом.

Із наведених вище двох видів маржинальної собівартості (довгострокової та короткострокової) на системній основі туropolераторам, на нашу думку, доцільно використовувати довгострокову маржинальну собівартість, сформовану на стадії складання бюджету витрат на плановий сезон, яка повинна використовуватись як еталон на стадії оперативного контролю витрат протягом періоду виконання плану.

В основі будь-якої планової роботи підприємства лежить система нормування кількісних та вартісних параметрів матеріального трансформаційного процесу. Відповідно планування витрат

в сфері туроперейтингу повинно базуватися на показнику нормативної маржинальної собівартості туристичних послуг. Використання для зазначених цілей показника повних витрат на одиницю туристичного продукту є непридатним, оскільки до складу собівартості туристичного продукту в такому випадку включаються статті витрат, які не залежать від обсягу діяльності.

Планування витрат апріорі є неможливим без розподілу їх на постійну та змінну складові відносно обсягу діяльності, оскільки будь-яке планування передбачає моделювання причинно-наслідкових зв'язків між витратами та факторами, які на них впливають.

Виходячи із запропонованої вище концепції групування витрат підприємств сфери туроперейтингу пропонується такий методичний підхід до розрахунку нормативної маржинальної собівартості туристичного продукту (турпакету):

$$мсв_i = \sum_{j=1}^m \pi\pi_{ij} + \sum_{l=1}^z кмв_{il}, \quad (i=1, \dots, n) \quad (1a)$$

$$кмв_{il} = скмв_l \cdot од_{il}, \quad (i=1, \dots, n; l=1, \dots, z) \quad (1б)$$

де: $мсв_i$ – нормативна маржинальна собівартість турпродукту i -го виду, грн./турпакет; $\pi\pi_{ij}$ – нормативна вартість первинних туристичних послуг j -го виду, які включені в турпродукт i -го виду, грн./турпакет; $кмв_{il}$ – нормативні конверсійні маржинальні витрати для l -ї функції основного процесу, які включені в турпродукт i -го виду, грн./турпакет; $скмв_l$ – ставка нормативних конверсійних маржинальних витрат для l -ї функції основного процесу, розрахована на одиницю обсягу діяльності l -ї функції, грн./од. обсягу діяльності; $од_{il}$ – обсяг діяльності в рамках l -ї функції основного процесу, який припадає на одиницю турпродукту i -го виду, од. обсягу діяльності /турпакет; i, j, l – індекс для позначення видів туристичного продукту, видів первинних туристичних послуг (які включаються в турпакет) та окремих функцій в рамках основного процесу туроператора відповідно.

Оскільки ринкові транзакції з придбання первинних туристичних послуг та інших видів ресурсів для виконання збутової програми планового сезону відбуваються в різні періоди (як до початку, так і під час планового сезону), то в основі розрахунку як нормативної вартості первинних туристичних послуг, так і нормативних конверсійних маржинальних витрат лежать середньозважені ціни на ресурси.

Необхідно зазначити, що при визначенні нормативного значення вартості тих первинних туристичних послуг ($\pi\pi_{ij}$), які мають груповий характер (витрати на переліт чартером, витрати на екскурсійний супровід та ін.), потрібно враховувати планове значення наповненості групи туристів.

За допомогою показника нормативної маржинальної собівартості можна визначити планові витрати туроператора на основі наступного методичного підходу:

$$B = \sum_{i=1}^n мсв_i \cdot O_i + ПВ + ДВ \quad (2a)$$

$$B = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \pi\pi_{ij} \cdot O_i + \sum_{i=1}^n \sum_{l=1}^z скмв_l \cdot од_{il} \cdot O_i + ПВ + ДВ \quad (2б)$$

де: B – планові витрати туроператора, грн./період; O_i – обсяг реалізації турпродукту i -го виду у плановому періоді, турпакетів/період; $ПВ$ – планові постійні витрати туроператора, грн./період; $ДВ$ – планові дискреційні витрати туроператора, грн./період.

Необхідно також зауважити, що під обсягом реалізації (O_i) розуміється не кількість оплачених туристами турпакетів протягом планового періоду (сезону), а кількість реалізованих турпакетів протягом періоду бронювання, для яких споживання первинних туристичних послуг припадає на плановий період (сезон). Відповідно дохід та витрати, які прямо пов'язані з отриманням такого доходу, у туроператора виникають не в періоді надходження грошових коштів або здійснення грошових видатків, а в момент надання туристу первинних туристичних послуг протягом планового періоду [6].

З врахуванням планової реалізаційної ціни на турпакет методичний підхід для розрахунку планового фінансового результату та показника маржинального прибутку є таким:

$$\Phi P = \sum_{i=1}^n (\pi_i - \text{мсв}_i) \cdot O_i - \text{ПВ} - \text{ДВ} \quad (3a)$$

$$\text{мп}_i = \pi_i - \text{мсв}_i, \quad (i = 1, \dots, n) \quad (36)$$

де: ΦP – фінансовий результат туроператора у плановому періоді, грн./період; π_i – нетто-ціна турпродукту i -го виду протягом планового періоду, грн./турпакет; мп_i – плановий маржинальний прибуток турпродукту i -го виду, грн./турпакет.

Оскільки туроператори, зазвичай, проводять диференційовану цінову політику протягом сезону, то один і той самий турпакет може мати різну середню реалізаційну ціну, наприклад, в місяці травні та в сезонний пік – в місяці липні. Тому показник нетто-ціни (π_i) враховується як середньозважена ціна протягом планового періоду (сезону).

Маржинальний прибуток для окремого турпродукту (мп_i), а також розрахований на його основі показник рентабельності продажу ($\text{мп}_i / \pi_i$), є важливими економічними критеріями для ранжування продуктів у збутовій програмі, при прийнятті ефективних управлінських рішень як оперативного, так і стратегічного характеру в рамках цінової політики, застосування маркетингового інструментарію при стимулюванні попиту на окремі продукти, вилучення збиткових продуктів із збутової програми та ін.

Якщо система планів на майбутній сезон (півріччя) формується з деталізацією в розрізі періодів (квартал, місяць), то фінансовий результат на майбутній сезон може бути визначений на основі наступного методичного підходу:

$$\Phi P = \sum_{k=1}^w \sum_{i=1}^n (\pi_{ki} - \text{мсв}_{ki}) \cdot O_{ki} - \text{ПВ} - \text{ДВ} \quad (4)$$

де: π_{ki} – нетто-ціна турпродукту i -го виду у k -му місяці (кварталі) планового періоду, грн./турпакет; мсв_{ki} – нормативна маржинальна собівартість i -го виду продукції у k -му місяці (кварталі) планового періоду, грн./турпакет; O_{ki} – обсяг реалізації турпродукту i -го виду у k -му місяці (кварталі) планового періоду, турпакетів/період; k – індекс для позначення місяців (кварталів) планового періоду.

Методичний підхід до визначення фінансового результату туроператора, наведений у формулі 4, можна представити і за допомогою графічного способу (рис. 5).

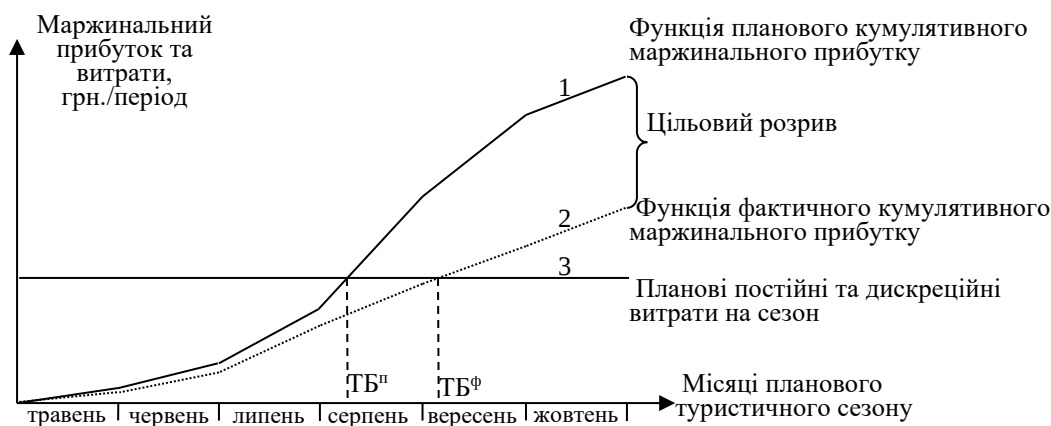


Рис. 5. Кумульоване за місяцями значення функції планового (фактичного) маржинального прибутку та точка беззбитковості туроператора*

*Авторська розробка.

Порівняння кумульованого за місяцями значення функції планового маржинального прибутку (1) з функцією постійних та дискреційних витрат на майбутній сезон (3) дозволяє визначити точку беззбитковості для планового сезону, тобто, момент часу, в якому туроператору вдасться покрити планові постійні та дискреційні витрати. З графіку (див. рис. 5) видно, що планове значення точки беззбитковості ($\text{ТБ}^п$ – початок серпня) може суттєво відрізнятись від фактично досягнутого значення ($\text{ТБ}^ф$ – початок вересня).

Якщо протягом періоду виконання плану кумульоване за місяцями значення функції планового маржинального прибутку (1) порівнювати з фактичним значенням даної функції (2), то можна визначити так званий «цільовий розрив», який є важливим показником сигнального характеру для прийняття відповідних регулятивних оперативного характеру.

Висновки. На сьогоднішній день як в економічній теорії, так, особливо, і в практиці діяльності підприємств сфери туropolерейтингу спостерігається недостатня увага питанням планування в цілому та планування витрат і фінансових результатів зокрема. Термінологічний апарат та система класифікацій, які використовуються на сьогоднішній день в теорії управління витратами туropolератора та практичній роботі управлінського персоналу підприємств сфери туropolерейтингу, в значній мірі орієнтовані на цілі фінансового обліку та відповідні нормативні документи [17], що, на нашу думку, призводить до використання сумнівних з точки зору ефективності методичних підходів до формування управлінської інформації.

Терміни «виробничі» та «загальновиробничі витрати», наведені в П(С)БО 16 «Витрати», є, на нашу думку, не в повній мірі доцільними для використання при плануванні, обліку та управлінні витратами в сфері туropolерейтингу: на нашу думку, виробнича функція не є іманентним елементом господарського процесу підприємств сфери туropolерейтингу.

Виробнича функція в її класичному розумінні є поряд із функцією постачання та збуту одним із елементів в рамках операційного циклу підприємства (основного процесу). При цьому зміст виробничої функції полягає у трансформації вхідних ресурсів у продукт (матеріальний або нематеріальний), який призначений для задоволення потреб споживачів. В рамках операційного циклу виробнича функція передуює збутовій або, щонайменше, співпадає з нею в часі.

Діяльність туropolераторів має, насамперед, координаційний характер і направлена на узгодження взаємодії між споживачами та виробниками первинних туристичних послуг. При цьому координаційна діяльність як іманентна і специфічна функція для сфери туropolерейтингу реалізується через діяльність із проектування турів (системоутворююча координація) та узгодження взаємодії між споживачем та виробником первинних туристичних послуг безпосередньо під час здійснення туру (поточна координація).

Жодна з функцій основного процесу туropolератора на стадії, що передуює туристичній подорожі (див. рис. 3), не може бути віднесена до виробничої. Навіть функція організації туру, яка часто цитується у літературі, є, на нашу думку, не елементом виробничої, а елементом функції придбання первинних туристичних послуг (функції постачання), оскільки організаційний процес як розподіл завдань між виробниками первинних туристичних послуг у відповідності із розробленим проектом туру закінчується на етапі укладання договорів на придбання відповідних видів первинних туристичних послуг для планового сезону.

На стадії під час або після реалізації туристичної подорожі функції контролю якості та оформлення (обробки) реклаमाцій є також не елементами виробничої функції, а елементами функції управління якістю (див. рис. 3).

Функція розробки (проектування) турів апіорі не може вважатися виробничою функцією, оскільки вона навіть не є елементом операційного циклу підприємства, а є складовим елементом інноваційного циклу, який направлений на формування та впровадження у збутову програму нових або модифікацію старих турпродуктів. Інноваційний цикл «запускає» в кругообіг операційного циклу турпродукти, які підприємство протягом їх життєвого циклу «експлуатує» в рамках операційного циклу з метою генерування прибутку. При цьому обсяги діяльності в рамках зазначених циклів характеризуються відсутністю між собою кореспондуючого зв'язку, що свідчить про автономність обох циклів. За своїм змістом витрати, які виникають при виконанні функції проектування турів, є дискреційними, оскільки направлені на нарощення економічного потенціалу підприємства у вигляді високо конкурентних продуктів, які дозволять підприємству генерувати прибуток у майбутньому.

На відміну від функції розробки турпродуктів функція оперативної координації у формі супроводу туристів під час туру (не плутати із функцією екскурсійного супроводу, яка не є іманентною для туropolерейтингу) є елементом операційного циклу, але результатом даної функції не є послуга, яка безпосередньо споживається туристом. Первинні туристичні послуги, які

безпосередньо направлені на задоволення потреб туристів, виробляються відповідними підприємствами, що відносяться до першої стадії вартісного ланцюжка індустрії туризму. На стадії реалізації туристичної подорожі функція супроводу має сервісний (допоміжний) характер. До цього ж зазначена функція не завжди є складовим елементом туру. Функція оперативної координації під час туру, на нашу думку, є специфічною функцією основного процесу підприємств сфери туropolерейтингу, яка не може бути віднесена ні до виробничої, ні до збутової сфери.

Отже, як бачимо, виробнича функція не є притаманною сфері туropolерейтингу. Тому, на нашу думку, в сфері туropolерейтингу можна говорити тільки про витрати окремих функцій туropolератора в рамках основного, інноваційного, управлінського або допоміжного процесу.

Система планування витрат та прибутку як інструмент управління не зобов'язана спиратися на методичні підходи до формування управлінської інформації (класифікації витрат, формування собівартості), які використовуються для цілей складання фінансової звітності в бухгалтерському обліку. Імперативом для побудови системи планування витрат (прибутку) є виключно критерії придатності такої системи для ефективної інформаційної підтримки окремих функцій управлінського циклу.

Управління витратами, доходами та, врешті, прибутком відбувається через вплив на ті фактори ендогенного та екзогенного характеру, які в свою чергу є детермінантами витрат та доходів підприємства. Якщо на постійні витрати менеджмент впливає через фактор «обсяг сформованих потужностей», дискреційні витрати є результатом впливу фактору «управлінські рішення щодо формування економічного потенціалу», то змінні витрати є наслідком рівня ділової активності підприємства в рамках вже сформованого економічного потенціалу та фіксованих потужностей підприємства. Серед основних факторів змінних витрат підприємства можна виокремити фактор першого ієрархічного рівня (обсяг реалізованого туристичного продукту) та кореспондуючі з ним фактори другого ієрархічного рівня (обсяги діяльності в рамках окремих функцій основного процесу туropolератора). Саме, виходячи із системи витратоутворюючих факторів, і повинна будуватися система нормування та планування витрат на підприємстві.

На відміну від принципів формування собівартості турпродукту у фінансовому обліку (формування повної собівартості), при плануванні витрат в нормативну маржинальну собівартість необхідно включати всі ті складові витрат, які безпосередньо залежать від обсягу діяльності основного процесу в цілому (вартість первинних туристичних послуг) або залежать від обсягу діяльності в рамках окремих функцій основного процесу туropolератора (маржинальні конверсійні витрати).

Специфічною проблемою планування та обліку доходів і витрат на підприємствах сфери туropolерейтингу є те, що доходи та витрати, які безпосередньо пов'язані із отриманням таких доходів, визнаються не в момент збуту туристичного продукту (в момент бронювання туру), а під час здійснення туру – в момент споживання первинних туристичних послуг. В цих умовах на відмінну від чинних законодавчих норм в сфері фінансового обліку для цілей планування витрат пропонується включення до планової маржинальної собівартості не тільки змінних конверсійних витрат функції постачання, але і змінних збутових витрат та змінних витрат в рамках інших функцій, що передують в часі туристичній подорожі. Це в свою чергу означає для облікової системи необхідність капіталізації в складі витрат майбутніх періодів поряд із первісною вартістю первинних туристичних послуг також і суми змінних збутових витрат, а також всіх інших конверсійних змінних витрат, які виникають в рамках окремих функцій основного процесу.

Сформований на основі нормативної маржинальної собівартості показник маржинального прибутку є передумовою для планування прибутку туropolератора та прийняття ефективних управлінських рішень як оперативного, так і стратегічного характеру.

Окрім підтримки прийняття управлінських рішень система планування витрат та прибутку дозволяє також здійснювати контроль зазначених показників та виявляти відповідні відхилення.

Але дана сфера застосування системи планування витрат та прибутку має свої специфічні проблеми, що потребує окремих наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Xylander J. K. Kapazitätsmanagement bei Reiseveranstaltern. Entscheidungsmodelle zur Kontingentierung im Yield Management. Wiesbaden: Deutscher Universität Verlag, 2003. № 1. 393 S.
2. Pompl W. Touristikmanagement Teil: 2., Qualitäts-, Produkt-, Preismanagement. Berlin: Springer, 1996. 352 s.
3. Козырева Т.В. Управленческий учет в туризме: учебное пособие. М: Советский спорт, 2011. 156 с.
4. Баєв В. В. Основи туропереїтингу: навч. посіб. К.: ДП «Вид. дім Персонал», 2016. 156 с.
5. Аблова Г. В. Оцінка методів розрахунку собівартості і ціни туристичного продукту. *Спеціальний випуск до III Міжнародного туристичного форуму «Херсонщина – відпочинок, лікування, подорожі в екологічних умовах Таврії»*. 2013. Вип. 2(3). С. 21–26.
6. Колісник Г. М., Гелей Л.О., Данканич Т.П. Бухгалтерський облік в туризмі: навчальний посібник. Ужгород: Вид- во УжНУ «Говерла», 2016. 140 с.
7. Король С. Облік витрат туристичного підприємства. *Вісник КНТЕУ*. 2011. № 4. С. 72-84.
8. Гончаренко О. Аналітичне забезпечення управління витратами туристичного підприємства. *Управлінські інновації*. 2012. № 2, С. 237-244.
9. Share of GDP generated by the travel and tourism industry worldwide from 2000 to 2019. URL: <https://www.statista.com/statistics/1099933/travel-and-tourism-share-of-gdp> (дата звернення: 15.04.2020).
10. Мировой Атлас Данных. URL: <https://knoema.ru/atlas/topics/%D0%A2%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC> (дата звернення: 15.04.2020).
11. Freyer W. Tourismus: Einführung in die Fremdenverkehrsökonomie. Berlin/Boston: De Gruyter –De Gruyter Oldenbourg, 2015. № 11. 707 s.
12. Österle H. Business Engineering: Prozess und Systementwicklung. Berlin: Springer, 1995. № 2. 351 s.
13. Kirstges T. Management von Tourismusunternehmen: Organisation, Personal- und Finanzwesen bei Reiseveranstaltern und Reisemittlern. München: Oldenbourg, 2011. 267 s.
14. Kilger W. Flexible Plankostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung. Wiesbaden: Springer Gabler, 2012. № 6. 740 s.
15. Heinen E. Betriebswirtschaftliche Kostenlehre: Kostentheorie und Kostenentscheidungen. Wiesbaden: Gabler, 1983. 662 s.
16. Kilger W. Die Entstehung und Weiterentwicklung der Grenzplankostenrechnung als entscheidungsorientiertes System der Kostenrechnung, in: Neuere Entwicklungen in der Kostenrechnung, hrsg. v. Jacob, Herbert. Wiesbaden: Gabler, 1976. s. 693.
17. П(С)БО №16 «Витрати»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 14.06.00 №131.

References

1. Xylander, J. K. (2003). Kapazitätsmanagement bei Reiseveranstaltern. *Entscheidungsmodelle zur Kontingentierung im Yield Management*. Wiesbaden: Deutscher Universität (in German).
2. Pompl, W. (1996). *Touristikmanagement Teil: 2., Qualitäts-, Produkt-, Preismanagement*. Berlin: Springer (in German).
3. Kozyreva, T.V. (2011). *Management accounting in tourism: a training manual*. Moscow: Soviet sport (in Russian).
4. Baev, V.V. (2016). *Fundamentals of touring: textbook*. Kyiv: Publishing House Staff (in Ukrainian).
5. Ablova, G.V. (2013). Evaluation of the methods for calculating the cost and price of a tourist product. *Special issue for the III International Tourist Forum "Kherson region - rest, treatment, travel in ecological conditions of Tavria"*, 2(3), 21–26 (in Ukrainian).
6. Kolisnyk, G.M., Geley, L.O., Dankanich, T.P. (2016). *Accounting in tourism: textbook*. Uzhhorod: UzhNU Publishing House «Hoverla» (in Ukrainian).
7. Korol, S. (2011). Accounting of the costs of a tourist enterprise. *Bulletin of KNTEU*, 4, 72-84.
8. Goncharenko, O. (2012). Analytical support for cost management of a tourist enterprise. *Management innovations*, 2, 237-244.
9. Share of GDP generated by the travel and tourism industry worldwide from 2000 to 2019. Retrieved from: <https://www.statista.com/statistics/1099933/travel-and-tourism-share-of-gdp> (Accessed: 15.04.2020).

10. World Data Atlas. Retrieved from: <https://knoema.ru/atlas/topics/%D0%A2%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC> (Accessed: 15.04.2020).
11. Freyer, W. (2015). *Tourismus: Einführung in die Fremdenverkehrsökonomie*. Berlin/Boston: De Gruyter – De Gruyter Oldenbourg (in German).
12. Österle, H. (1995). *Business Engineering: Prozess und Systementwicklung*. Berlin: Springer (in German).
13. Kirstges, T. (2011). *Management von Tourismusunternehmen: Organisation, Personal- und Finanzwesen bei Reiseveranstaltern und Reisemittlern*. München: Oldenbourg (in German).
14. Kilger, W. (2012). *Flexible Plankostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung*. Wiesbaden: Springer Gabler (in German).
15. Heinen, E. (1983). *Betriebswirtschaftliche Kostenlehre: Kostentheorie und Kostenentscheidungen*. Wiesbaden: Gabler (in German).
16. Kilger, W. (1976). *Die Entstehung und Weiterentwicklung der Grenzplankostenrechnung als entscheidungsorientiertes System der Kostenrechnung*, in: *Neuere Entwicklungen in der Kostenrechnung*, hrsg. v. Jacob, Herbert. Wiesbaden: Gabler (in German).
17. The national regulation (standard) of accounting №16 "Expenses" (2000). Approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 14.06.00 №131.

SHULLA Roman

PhD (Economics),
Associate Professor at the Department
of Accounting and Audit,
Uzhhorod National University,
Uzhhorod, Ukraine

POPYK Mariana

PhD (Economics), Associate Professor
at the Department of Tourism Infrastructure and
Hotel and Restaurant Industry,
Uzhhorod National University,
Uzhhorod, Ukraine

HABCHAK Natalia

PhD (Geography), Associate Professor,
Head of the Department of Tourism,
Uzhhorod National University,
Uzhhorod, Ukraine

MODERN APPROACHES TO COST AND PROFIT PLANNING AT THE ENTERPRISES OF THE SPHERE OF TOUR OPERATORS' ACTIVITY

Introduction. The predominant focus of management systems in the sphere of tour operators' activity on retrospective financial accounting information does not allow tour operators to use the optimization planning function, which negatively affects their economic efficiency.

Purpose. The aim of the article is to develop modern methodical approaches to improve the system of cost and profit planning at the enterprises of tour operators on the basis of the margin approach, which involves modeling the causal links between costs, income, profit on the one hand and the relevant factors that determine them – on the other.

Results. In the article there is used a systematic approach to determine the place and role of the tour operator in the value chain of the tourism industry, the characteristics of the economic process of the tour operator and its economic relations with the external environment. To plan costs and profits there is used the apparatus of the theory of economic and mathematical modeling.

Based on a systematic approach, the author's descriptive model of the tour operator's activity and its relations with counterparties in the market of resources and products is developed and proposed. This model provides classification of incoming resource flows of the tour operator into two types: resources purchased on the side of primary tourist services and resources that are necessary elements to perform various functions within the business process of the tour operator. According to the classification of resource flows, it is proposed to

structure the costs of the tour operator into two groups: the cost of purchased primary travel services and conversion costs.

In order to identify cost-generating factors, a comprehensive model of the economic process of the tour operator and the universal model of the main process of the enterprise are proposed. It is substantiated that the main economic process of a tour operator by the nature of the relationship between the flow of resources and the flow of products (services) can be defined as convergent. It is substantiated that the activity of the development of a complex of tourism product should be considered not as a separate function within the main process, but as an element of an independent innovative process of the tour operator.

It is justified that resources are consumed not in the main economic process as a whole, but during the performance of individual functions within the main process. So the primary is causal link between cost-generating factors and consumed resources at the level of a particular function.

For the sphere of tour operating activity, there are substantiated the criteria for identifying variable conversion costs: costs can be proportionally adapted to fluctuations in the volume of activity of a particular function and the volume of activity of the specified function behaves in direct proportion to the volume of the realized tourist services (quantity or cost of the realized tourist packages).

It is substantiated that the «standard list» of variable conversion costs for the sphere of tour operators' activity cannot be given, because variable costs are not an objective empirical phenomenon, and their behavior depends on the subjective management decision of an individual manager, which in turn is made within specific objective circumstances. According to W. Kilger's concept, it is proposed to determine 2 indicators of marginal cost: marginal cost for short-term decisions and marginal cost for long-term decisions, which is especially relevant in the allocation of costs for the situation of purchasing primary travel services on the basis of contracts with a guaranteed amount of capacity reservation.

Originality. In the article there is proposed the methodical approach to formation of an indicator of normative marginal cost of a tourist product. Based on the concept of marginal profit, there is suggested the author's approach to planning of the costs and financial results of enterprises in the sphere tour operators' activity. There is proposed a methodical approach to determine the break-even point of the tour operator based on the comparison of the planned marginal profit and the function of the total fixed and discretionary costs of the tour operator for the planned season.

All abovementioned author's methodical approaches make up a scientific novelty, the use of which in the practice of enterprises in the sphere of tour operators' activity allows to increase the efficiency of the management system and, accordingly, the profitability of enterprises.

Conclusion. Thus, the use of the concept of the marginal profit in contrast to existing approaches allows to improve the quality of information support of the management system because within the proposed approach there is a possibility of more accurate modeling of cost and profit behavior at the enterprises of tour operators' activity compared to the alternative concepts.

Keywords: tour operator's activity, tourism product, marginal profit, variable and fixed costs, planning, volume of activity.

Одержано редакцією: 17.03.2020
Прийнято до публікації: 19.05.2020

ПЕТКОВА Леся Омелянівна

д.е.н., професор,

Черкаський державний технологічний університет,
м. Черкаси, УкраїнаORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4519-3726>

l_petkova@ukr.net

КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ТУРИЗМУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

У статті розглянуті проблемні питання розвитку туристичної галузі в світі та Україні. Проаналізовані особливості та переваги кластерної моделі організації туристичного бізнесу, узагальнені висновки щодо здійснення такої політики в зарубіжних країнах. Досліджено ключові тенденції розвитку туристичної галузі в Україні, сформульовано перелік специфічних особливостей туризму в регіонах України, окреслені їх позитивні та негативні наслідки, напрями подолання зазначених обмежень. Обґрунтовано необхідність забезпечення макроекономічних умов ефективної кластерної політики в регіонах України, сформульовані завдання для посилення рівня взаємодії та партнерства в галузі. Визначені основні глобальні виклики сучасної економічної, епідеміологічної ситуації, її впливу на туристичну галузь в міжнародному вимірі. Окреслені найбільші загрози для відновлення туризму в Україні, запропоновані заходи управлінського характеру для поновлення розвитку галузі та формування туристичних кластерів у регіонах.

Ключові слова: кластерна модель, регіон, територіальна громада, стратегія розвитку, сфера послуг, туристична галузь, галузево-територіальна організація, економічна політика, кластерні ініціативи, економічна політика.

Постановка проблеми. Забезпечення довгострокового стійкого економічного зростання в Україні можливе через суттєве оновлення структури економіки та посилення її інноваційності. Послуги складають понад половину ВВП країни і, з огляду на світові тенденції, в майбутньому їх частка зростатиме. Розвиток туристичних та рекреаційних послуг в Україні не відповідає наявному потенціалу та зростаючим потребам вітчизняних та іноземних споживачів. Проблемною залишається політика розвитку сучасних туризму та рекреації в регіонах України для посилення їх економічної спроможності, рівня зайнятості та доходів населення, підвищення конкурентоспроможності. Світовий досвід успішних регіонів свідчить про оптимальне використання традиційних факторів економічного зростання – ресурсного забезпечення, технологічної досконалості тощо та реалізації ефективних регіональних стратегій, зокрема, – кластерної моделі галузево-територіального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми посилення потенціалу, формування кластерів та прискореного розвитку туристичної галузі в Україні присвячені праці багатьох дослідників, зокрема, Зайцевої В., 2016; Ачкасової С., Мамедової Е., Осадчої А., 2018; Бойко М., Босовської М., Ведмідь Н., Мельніченко С., Охріменко А., 2018; Парфіненка А., Босенко К., 2018; Кривень О., Назаркевича І., 2019. До числа провідних ідей зазначених досліджень належать встановлені переваги кластерних механізмів у стимулюванні та підтримці розвитку галузі, можливості туризму та рекреації в складі відповідних економічних систем посилювати конкурентоспроможність регіонів, сприяти розвитку локальних територій та громад.

Проте, незважаючи на суттєві наукові напрацювання за вказаною проблематикою, залишаються недостатньо обґрунтованими заходи управлінського характеру, спрямовані на активний розвиток туристичної галузі в регіонах України. Існує потреба поглибленого дослідження та висвітлення тих обмежень, що стримують розвиток галузі і мають як екзогенний, так і ендогенний характер. Також на особливу увагу заслуговує визначення можливостей підтримки галузі, використання сучасних інструментів стимулювання підприємницької активності, процесів самоорганізації та кластерних ініціатив. За умов глобальної рецесії та

зупинки туристичної галузі, обумовленої світовою пандемією, пошук шляхів ефективного економічного відновлення особливої актуальності.

Метою статті є обґрунтування політики розвитку туристичної галузі в Україні з використанням механізмів кластеризації, визначення критичних обмежень розвитку галузі за сучасних економічних умов та можливостей її відновлення в контексті подолання наслідків глобальної пандемії.

Викладення основного матеріалу дослідження. Структура глобальної економіки, що склалася на кінець другого десятиліття ХХІ ст., формувалася завдяки прискореним процесам інтернаціоналізації, відкриттям національних економік, інтеграцією їх до світових ринків, поглибленню міжнародного поділу праці. В розвитку туристичної галузі був реалізований один із найвищих потенціалів, що дозволило їй стати глобальним сектором послуг, поступаючись лише фінансовому сектору.

Туризм та рекреація – галузь, важлива для місцевого економічного розвитку, оскільки передбачає постійну взаємодію багатьох видів економічної діяльності, необхідних для комплексного забезпечення туристичної послуги. Додаткові робочі місця в суміжних та пов'язаних галузях, підвищення рівня доходів та якості життя, нові бізнес-можливості, – все це прямі наслідки успішного та ефективного розвитку туристичної галузі в регіонах. Саме туризм має потенціал стати рушієм місцевого економічного розвитку при створенні кластерів.

Застосування кластерного підходу на рівні окремих регіонів, територій, громад можливе завдяки активній міжсекторній взаємодії, оскільки ініціаторами та активними учасниками її виступають місцеві органи влади. Завдяки поширенню та постійному обміну інформацією стають можливими взаємовигідні бізнесові контакти в регіоні, поширюється кооперація між різногалузевими підприємницькими структурами. Тим самим, споживачі мають можливість отримати більш якісний продукт, в даному випадку послугу. Механізм кластерної співпраці є вигідним, оскільки значно скорочуються трансакційні витрати учасників, стають можливими масштабні підприємницькі проекти за рахунок участі в них членів кластера на засадах співфінансування, посилюються інформаційні можливості учасників, що сприяє залученню інвестицій. Поширення і успішність кластерної моделі галузево-територіальної організації економіки пов'язані із зміною стратегічних пріоритетів в контексті глобалізаційних змін.

В класичній теорії кластерів М. Портера [6] відмінною характеристикою кластера є об'єднання компаній, що працюють в одному ланцюзі поставок, виробників допоміжної продукції, інфраструктурних об'єктів, освітніх установ, закладів інформаційної, науково-технічної підтримки, комерційні та приватні асоціації, що підтримують учасників. Кластерна теорія, адаптована до специфіки галузі [7], визначає туристичний кластер, як групу компаній і установ, пов'язаних з туристичним продуктом чи групою продуктів. Такі компанії та установи є просторово-зосередженими та мають вертикальні (у межах виробничого ланцюжка туризму) та горизонтальні відносини (за участі факторів, юрисдикції та інформаційного обміну між учасниками об'єднання).

Учасники кластеру отримують переваги, виходячи із місцевої інституціональної специфіки (знань, мотивації, відносин). Тільки місцеві економічні суб'єкти, на відміну від віддалених конкурентів, володіють цією специфікою та спроможні використати її. Таким чином, глобалізаційні процеси опосередковано приводять до зростання ефективності діяльності тих організаційних структур, які паралельно із принципом індивідуального економічного інтересу здатні реалізувати переваги принципу колективної діяльності. У вітчизняних економічних умовах таке поєднання можливе за умови цілеспрямованої та послідовної підтримки розвитку кластерних систем з боку регіональної та місцевої влади.

До особливостей, які обумовлюють пріоритетний розвиток туристичної галузі в регіонах з потенційними конкурентними перевагами, належить взаємодоповнюваність та взаємозалежність учасників кластеру, здатні забезпечити принципи стійкості та збалансованості розвитку території. Туристичні кластери сприяють інтеграції економіки, культури і довкілля, що додає аргументів на користь саме такої спеціалізації регіональних та локальних економічних систем.

Теорія кластерів, розвинута в працях Фереїро Д., Естеайо К. (2009), визначає три ключових компоненти для забезпечення конкурентоспроможності туристичної галузі – туристичний продукт, туристичний напрям та туристичний кластер [8]. В організаційному плані важливо забезпечити плідну взаємодію перших двох факторів, що сприятиме ефективності туристичного кластера та посилюватиме регіональну конкурентоспроможність. Також вагомими для формування кластерів визначена урядова політика підтримки національної конкурентоспроможності та стратегічна роль університетів, як рушіїв науково-дослідних та інноваційних процесів при формуванні туристичних продуктів, навчання та підготовки персоналу.

Враховуючи посилення глобалізаційних викликів, Кім, Вікс (2010) розробили модель, що посилює класичні підходи важливою роллю транснаціональних корпорацій з їх прямими іноземними інвестиціями в країни, що розвиваються; вирішальним значенням взаємозв'язків між усіма учасниками кластеру як у конкуренції, так і в партнерстві; необхідністю відокремлення передумов та безпосередніх суб'єктів кластеру [9].

Досліджуючи ефективність політики підтримки кластерних ініціатив у європейських країнах, слід відзначити ключові цільові пріоритети [10]: підвищення економічної конкурентоспроможності кластеру в цілому та кожного його учасника зокрема; створення спільного туристичного бренду, що посилює національну та міжнародну пізнаванність об'єкту; включення розвитку туризму до регіональної стратегії; стимулювання досліджень та інновацій у створенні туристичних пакетів, їх маркетинг; інвентаризація подій та традицій регіону; виявлення та просування маршрутів та турів; вдосконалення професійних навичок персоналу туристичної галузі; розвиток міжнародних контактів, інтернаціоналізація; налагодження співпраці з центральними та місцевими органами влади для забезпечення сталого розвитку регіону; лобіювання регіону на національному та міжнародному рівнях.

В Україні рівень розвитку туристичної галузі все ще не відповідає наявному ресурсному, історичному потенціалу. За даними Звіту з подорожей та туризму Всесвітнього економічного форуму [11], частка галузі у ВВП України склала 1,4 %, в загальній кількості зайнятих – 1,3 %. Тенденції розвитку галузі оцінюються як досить обнадійливі. Так, Україна мала найшвидший темп зростання в субрегіоні, піднявшись на 10 позицій, і зайнявши 78 місце у світі. Зокрема, із стабілізацією економічної ситуації та відновленням країни, покращилось ділове середовище (зі 124 на 103 місце), безпека (зі 127 на 107 місце), міжнародна відкритість (зі 78 на 55 місце) та загальна інфраструктура (зі 79 на 73 місце).

Упродовж 2017-2018 рр. кількість суб'єктів туристичної діяльності в Україні та її регіонах стабільно зростали. Швидшими темпами зросла кількість фізичних осіб-підприємців, зайнятих в галузі – на 42,5 %, з 1726 до 2460 учасників ринку, проти повільнішого зростання юридичних осіб – на 5,2 %, з 1743 до 1833 у вказаний період [12]. За регіонами найвищі темпи збільшення кількості учасників, юридичних осіб, спостерігалось в м. Києві, Київській та Одеській областях (від 14 до 40%), за фізичними особами-підприємцями – кількість суб'єктів зростала швидшими темпами і в більшості регіонів: темп приросту варіюють від 23,4 % у Вінницькій області до 123,4 % у Київській. Таким чином, за кількістю економічних суб'єктів галузь зростала досить швидко і на рівні малого бізнесу – досить рівномірно в регіональному розрізі.

Із загальної кількості туристів, що обслуговувались туроператорами та турагентами в Україні та регіонах в 2017-2018 рр., значно переважає виїзний туризм. До того ж, у вказаний період при зростанні загальної кількості туристів на 62,7 %, до 4,6 млн. осіб, перерозподіл туристичних потоків відбувся на користь виїзного туризму – із 81,6 % до 88,2 % відповідно. При цьому суттєво зменшився у структурі внутрішній туризм – із 17 до 10 %%. Отже, конкурентоспроможність вітчизняного туризму суттєво програє виїзному, це обумовлює складність задач як політики розвитку туристичної галузі в Україні, так і організації самого туристичного бізнесу.

Важливо оцінити пріоритети споживачів туристичних послуг у контексті мети поїздки (рис. 1-2).

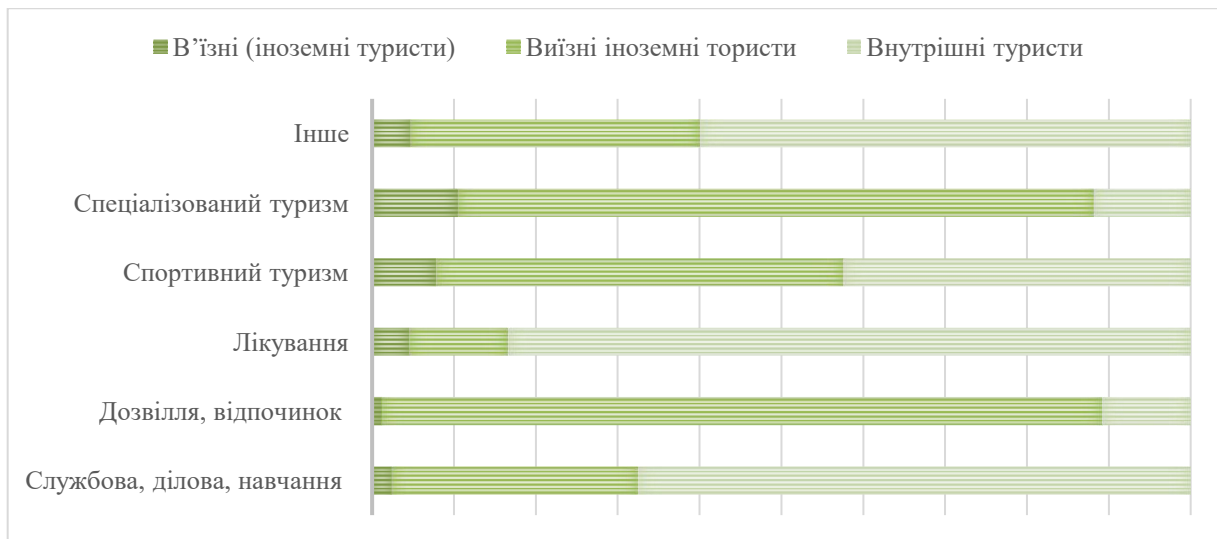


Рис. 1. Розподіл туристів В Україні за метою поїздки та видами туризму, 2017 р.

Складено за даними [12].

Переважає кількість поїздок українських туристів за кордон здійснюється з метою відпочинку та дозвілля – 97,5 % у 2018 р. Для в'їзного та внутрішнього туризму частка дозвілля та відпочинку складає близько 82 та 60 % відповідно, на другому місці за популярністю – службові, ділові поїздки та навчання – 11 та 29 %, на третьому – лікування – 6 та 13 %.

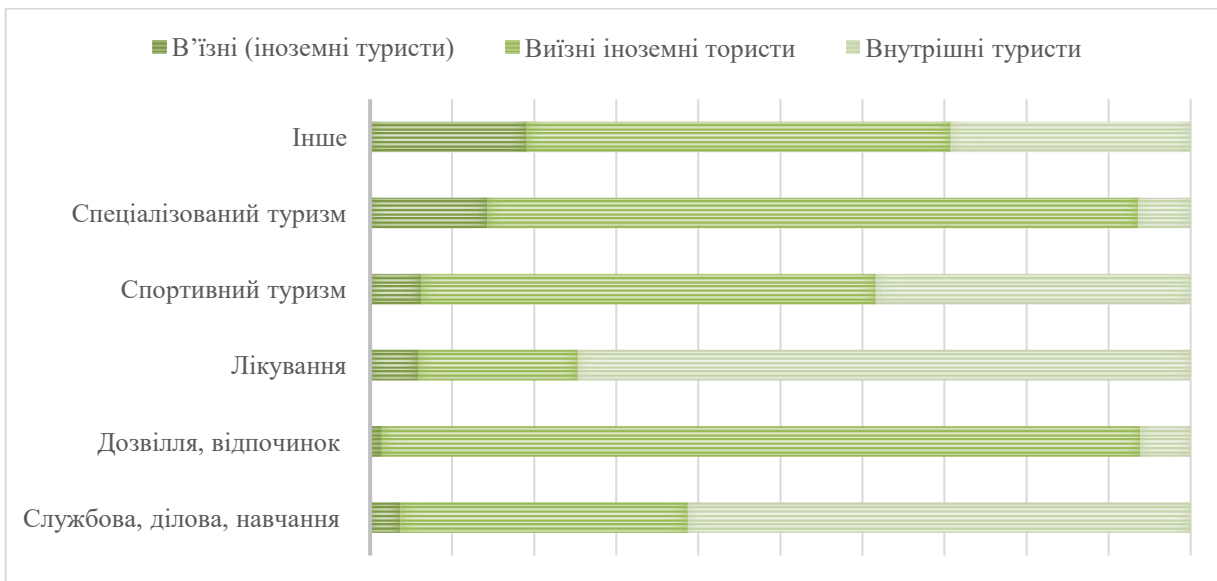


Рис. 1. Розподіл туристів В Україні за метою поїздки та видами туризму, 2018 р.

Складено за даними [12].

Таким чином, для розвитку туристичних кластерів в регіонах України перспективу мають цілі дозвілля, відпочинок, лікування. Потенційні конкурентні переваги за такими цільовими пріоритетами потребують відповідного інфраструктурного, логістичного, організаційного забезпечення.

Посилення регіональної політики, що відбулось із впровадженням реформи децентралізації в Україні, супроводжується зростанням активності регіональної та місцевої влади щодо підготовки та реалізації стратегічних планів розвитку. Потенціал галузі туризму та рекреації в більшості українських регіонів нереалізований, тому кількісні та якісні пропорції розвитку туризму в стратегічних планах розвитку міст, громад, регіонів зростають. Формування туристичних кластерів дає додатковий стимул для місцевої економіки через розвиток малого та середнього бізнесу. Туристичні кластери об'єднують в своєму складі різнопрофільні

підприємства та організації. Важливими учасниками стають дослідницькі університети, агенції місцевого розвитку, бізнес-центри, інкубатори, центри трансферу технологій тощо.

Завжди складне питання фінансування кластерних ініціатив вирішується через залучення різних джерел – державного та місцевих бюджетів, грантових програм, коштів приватних інвесторів. Так, за даними Міністерства розвитку громад і територій України, на фінансування за бюджетною програмою «Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР)» подаються проекти територіальних громад, здатні підтримати створення туристичних кластерів. За категорією «Культура і самобутність» всього подано 668 проектів, з них затверджені КМУ 69. Найбільш активні регіони – Вінницька область – 19 проектів, Львівська – 9, Черкаська – 8, Харківська та Донецька – по 6. За категорією «Туризм» подано 85 проектів, затверджені – 6. По одному в Черкаській, Чернівецькій, Луганській, Львівській областях, 2 – в Івано-Франківській [13]. Більш активне використання механізмів фінансування проектів локального та регіонального розвитку через ДФРР має перспективу для створення та підтримки туристичних кластерів, позитивний досвід заслуговує на поширення.

Додатковою можливістю для розвитку туристичних кластерів є об'єднання територіальних громад, відтак – їх ресурсного потенціалу. Показовим щодо такої співпраці є приклад Львівської області, де здійснюється цілеспрямована політика кластеризації в різних галузях, в тому числі – в туризмі та рекреації. Так, новий туристичний кластер «Львівське Опілля» охоплює територію в межах Бібрської, Давидівської, Розвадівської і Тростянецької територіальних громад. Відповідне рішення ухвалили голови відповідних ОТГ в співробітництві із громадською організацією з однойменною назвою [14]. В такому форматі співробітництва слід відзначити конструктивну роль саме громадської організації, що стала ініціатором формування кластеру, здійснюватиме координацію діяльності учасників та може виконувати функції своєрідного брокера з ініціалізації та отримання грантового фінансування, за прикладом успішних європейських практик [10].

З огляду на необхідність диверсифікації туристичних послуг в Україні, важливо сприяти розвитку спеціалізованого туризму в регіонах з потенційними можливостями. Якість та ціна окремих медичних послуг в Україні може біти цілком конкурентоспроможною, про що свідчить створення кластеру медичного туризму в м. Львові, що об'єднав Центр стоматологічної імплантації та протезування «ММ», стоматологічні клініки «РІКОТА» та «Симбіотика», хірургічну клініку «Корона», клініку репродукції людини «Альтернатива», Міжнародну реабілітаційну клініку Козявкіна, центр косметології та дерматології «Новодерм», європейську мережу медичних закладів «Medicover», клініки «Персона Люкс». Вони пропонуватимуть послуги з репродуктивної медицини, стоматології, відновного лікування, хірургії вен, косметології, естетичної медицини [15]. Цей приклад доводить успішність кластерної політики у Львові, що розпочалась в 2008 р. із IT-галузі, на сьогоднішній день доволі диверсифікована. Одним із найвагоміших здобутків такої політики є об'єднання людей задля розвитку власного міста, пошуку нових ідей, згуртованості і взаєморозуміння.

Туристична галузь – одна із найбільш динамічних в світовій економіці. Десять років безперервного зростання, 2010-2019 рр., за даними Всесвітньої туристичної організації, обумовили підвищення внеску галузі до світового ВВП на рівні 8,9 трлн. дол. США або 10,3 %. В галузі створено 330 млн. робочих місць, створюється 1,7 трлн. дол. США глобального експорту (6,8 % від загального експорту, 28,3 % експорту послуг). Капітальні інвестиції галузі в 2019 р. склали 948 млрд. дол. США (4,3 % від загальних інвестицій) [16].

Скорочення глобальної економічної активності, обумовлене впливом пандемії коронавірусу, призводить до безпрецедентного падіння в туристичному бізнесі, за попередніми оцінками – на 30 % як за кількістю зайнятих, так і за доходністю. Відновлення глобальної економіки, що починається доволі невпевнено та повільно, демонструє появу нових трендів світового розвитку. Як зазначає Д. Родрік [17], нова глобальна реальність характеризується новим балансом ринкових та державних механізмів регулювання з пріоритетом останніх; новим балансом між гіперглобалізацією та національною автономією з пріоритетом останньої; нижчими вимогами щодо необхідних темпів економічного зростання. Країнам із нестійкою

економікою долати сучасні економічні проблеми буде доволі складно через посилення дії зовнішніх викликів внутрішніми структурними, інституціональними дисбалансами.

Скорочення обсягів туризму та рекреації в Україні – в числі найбільших серед інших галузей. За оцінками профільного міністерства, втрати зовнішньо-економічних операцій, пов'язаних із туризмом складуть понад 1,5 млрд. дол. США. З метою підтримки галузі та стабілізації її діяльності за рахунок вивільнених від оподаткування коштів на законодавчому рівні запропоновано внести зміни щодо звільнення на час карантинних заходів операцій з надання туристичних послуг від сплати податку на додану вартість, податку на прибуток та ЄСВ, земельного податку та податку на житлову нерухомість [18]. Середньо- та довгострокова перспектива галузі визначатиметься цілісною державною стратегією.

Як і будь-яка кризова ситуація, нинішня може дати поштовх до якісних зрушень для стійкого зростання окремих галузей та секторів. За прогнозованого тривалого скорочення обсягів міжнародного туризму, частина споживачів переорієнтується на внутрішній туризм. Дискусія щодо майбутнього галузі сьогодні спрямована в напрямі якісно орієнтованого туризму, більш екологічних пропозицій, трансформації масового туризму. Для залучення, а згодом – утримання постійних туристичних потоків, українська туристична галузь потребує змін в кількох напрямках.

Пріоритетними на загальнодержавному рівні залишається формування сприятливого інвестиційного клімату, доступних умов здійснення економічної діяльності. Значним обмежуючим фактором розвитку місцевого туризму є низькоякісна транспортна мережа та недостатня конкуренція на ринку транспортних послуг для максимально можливого спрощення та здешевлення відповідних послуг для туристів. Розвиток внутрішнього авіасполучення та розширення кількості учасників ринку за рахунок іноземних авіакомпаній дозволить забезпечити прийнятні ціни та сервіс для споживачів. В останні роки в Україні набували популярності тури вихідного дня, їх подальший розвиток залежить і від якісного та доступного транспортного сполучення.

В розвитку місцевого туризму за сучасних умов зацікавлені органи місцевої та регіональної влади. Підтримка туристичних кластерів на місцевому рівні ефективна за наявності ініціативних учасників, своєрідного «туристичного брокера» (за прикладом східноєвропейських країн). Що бере на себе координацію спільної діяльності, пошук та залучення інвестиційних ресурсів. Таким організатором може бути агенція регіонального чи місцевого розвитку, один із учасників кластера тощо. Принциповим питанням успішності туристичного кластера, як і регіональної політики в цілому, є довгостроковий характер його діяльності, а не ситуативне узгодження зусиль з подолання кризи.

Незважаючи на те, що більшість українських туристів зорієнтовані на пляжний туризм, розширення переліку туристичних послуг за рахунок культурно-пізнавального, історико-культурного, спортивного, екологічного, сільського, інших видів, – дозволить частково переорієнтувати споживчий попит та задовольнити потреби споживачів. На місцевому рівні підтримки та популяризації потребують об'єкти тематичного та подієвого туризму – музеї, історичні, природні пам'ятки, тематичні події тощо. Змінюється та розширюється інформаційне забезпечення сучасного туризму. Сьогодні це не лише інформаційні туристичні центри, цікаві та змістовні сайти з відображенням туристичних можливостей, але можливості соціальних мереж, популярних серед молоді телеграм-каналів тощо.

Подальший розвиток туристичної індустрії потребує професійного маркетингового супроводу. Для розвитку місцевого туризму потрібен сучасний маркетинг вражень, що, в свою чергу, оновлює вимоги до професійних компетенцій персоналу. На рівні кластерної співпраці із закладами вищої освіти та професійної підготовки посилюватиметься завдання адаптації освітніх програм до потреб регіону.

Чи не найважливішим питанням відновлення внутрішнього туризму в Україні буде цінове. Конкурентоспроможність вітчизняних туристичних послуг суттєво програє міжнародним за співвідношенням ціна-якість, що підтверджується зростаючою статистикою виїзного туризму. В посткарантинний період, із значним скороченням платіжної спроможності потенційних туристів, цінові параметри очікуваних послуг будуть пріоритетними. При формуванні пропозиції на

найближчі сезони учасникам ринку слід врахувати неготовність потенційних споживачів понижувати рівень та якість очікуваних послуг. Тривалий досвід та можливість бути учасниками конкурентоспроможного міжнародного ринку туристичних послуг формують запит українських споживачів та посилюють вимоги до вітчизняної туристичної галузі.

Висновки. Кластерна модель розвитку туризму вирішує цілий комплекс важливих та пов'язаних завдань. Крім основної мети – формування конкурентоспроможної ефективної спеціалізації відповідної території, вона забезпечує міжсекторну співпрацю – влади, бізнесу та громади. Вигоди від посилення такої взаємодії полягають у скороченні трансакційних витрат учасників кластеру; посиленні відповідальності учасників за рішення, що ухвалюються ними з огляду на тісну співпрацю з партнерами по кластеру, що є і партнерами по бізнесу; зростанні відповідальності щодо розбудови економіки власного регіону та захисту інтересів своєї громади. Практичними наслідками розвитку туристичних кластерів є формування довгострокової політики розвитку території обґрунтуванням їх стратегічних цілей.

Список використаних джерел

1. Зайцева В.М. Особливості формування туристичних кластерів у Запорізькому регіоні *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 586–590. URL: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/122.pdf> (дата звернення: 04.05.2020).
2. Ачкасова С.А., Мамедова Е.Р., Осадча А.А. Управління розвитком туристичного кластера за участі страхових компаній. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 144–148. URL: <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/29.pdf> (дата звернення: 04.05.2020).
3. Парфіненко А.Ю., Босенко К. І. Кластеризація як напрям рекреаційно-туристичного розвитку Подільського регіону України. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2018. Випуск 7. С. 122-129.
4. Кривень О. В., Назаркевич І. Б. Рекреаційно-туристичні кластери як ефективний інструмент реалізації державної політики у рекреаційній сфері. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2019, т. 29, № 4. С. 57-61.
5. Перспективи розвитку туризму в Україні та світі: управління, технології, моделі: колективна монографія. За наук. ред. проф. Матвійчук Л.Ю. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2019. 320 с.
6. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition: Harvard Business Review, 1998. URL: <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition> (дата звернення: 07.05.2020)
7. Sieglinde Kindl da Cunha, João Carlos da Cunha Tourism Cluster Competitiveness and Sustainability: Proposal for a Systemic Model to Measure the Impact of Tourism on Local Development : BAR, Braz. Adm. Rev. vol.2 no.2 Curitiba July/Dec. 2005 URL: https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1807-76922005000200005&lng=en&tlng=en (дата звернення: 07.05.2020)
8. Ferreira J., Estevão, C. Regional Competitiveness of a Tourism Cluster: A Conceptual Model Proposal, MPRA Paper No. 14853, posted 27 Apr 2009. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/14853/1/MPra_paper_14853.pdf (дата звернення: 07.05.2020)
9. Kim, N., Wicks, B.E. Rethinking Tourism Cluster Development Models for Global Competitiveness, International CHRIE Conference Refereed Track. 2010. Paper 28, URL: http://scholarworks.umass.edu/refereed/CHRIE_2010/Friday/28 (дата звернення: 08.05.2020)
10. Fundeanu D. D. Innovative Regional Cluster, Model of Tourism Development Procedia Economics and Finance, 2015, Volume 23, Pages 744-749 URL : [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00501-8](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00501-8) <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212567115005018> (Дата звернення: 07.05.2020)
11. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2019.pdf (дата звернення 13.05.2020)
12. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 13.05.2020)
13. Перелік проектів ДФРР. URL: <http://dfr.minregion.gov.ua/Projects-list> (дата звернення: 15.05.2020)
14. Громадська організація «Львівське Опілля» URL: <http://www.rozvadivotg.gov.ua/?p=2748> (Дата звернення: 15.05.2020)
15. Інформаційний портал депутатів Львівської міської ради URL: <https://www.lvivrada.gov.ua/novyny/item/8138> (дата звернення: 15.05.2020)
16. Звіт про економічний вплив Всесвітня туристична організація, ЮНВТО URL : <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact> (дата звернення: 15.05.2020)

17. Rodrik D. Making the Best of a Post-Pandemic World URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/three-trends-shaping-post-pandemic-global-economy-by-dani-rodrik-2020-05> (дата звернення: 19.05.2020)

18. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо державної підтримки сфери культури, креативних індустрій, туризму, малого та середнього бізнесу у зв'язку з дією обмежувальних заходів, пов'язаних із поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19) URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=68643 (дата звернення: 19.05.2020)

References

1. Zaytseva V.M. (2016). Features of the tourism clusters' formation in Zaporizhzhya region. Scientific Bulletin of Mykolaiv V. O. Sukhomlynskyi National University, 10. 586–590. Retrieved from: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/122.pdf> (Accessed: 04.05.2020).
2. Achkasova, S. A., Mamedova, E. R., & Osadcha, S. S. (2018). Upravlinnia rozvytkom turystychnoho klastera za uchasti strakhovykh kompanii. Scientific Bulletin of Mykolaiv V. O. Sukhomlynskyi National University, 23, 144–148. Retrieved from: <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/29.pdf> (Accessed: 04.05.2020).
3. Parfinenko A., Bosenko K. (2018) Clustering as a direction of recreational and tourist development of the Podillya region of Ukraine. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina, Seriya «Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm»* [The Journal of V.N. Karazin Kharkiv National University Series "International Relations. Economics. Country Studies. Tourism"], 7. 122-129.
4. Kryven, O. V., & Nazarkevych, I. B. (2019). Recreation and tourism cluster as an effective tool of state politics realisation in recreational sphere. *Scientific Bulletin of UNFU*, 29(4), 57–61.
5. Prospects for tourism development in Ukraine and the world: management, technology, models: a collective monograph. For science. ed. prof. Matviychuk L.Yu. Lutsk: IVV Lutsk NTU, 2019. 320 s. (in Ukr.)
6. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competition : Harvard Business Review, 1998. Retrieved from: <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition> (Accessed: 07.05.2020).
7. Sieglinde Kindl da Cunha, João Carlos da Cunha Tourism Cluster Competitiveness and Sustainability: Proposal for a Systemic Model to Measure the Impact of Tourism on Local Development : BAR, Braz. Adm. Rev. vol.2 no.2 Curitiba July/Dec. 2005 Retrieved from: https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1807-76922005000200005&lng=en&tlng=en (Accessed: 07.05.2020).
8. Ferreira J., Estevão, C. Regional Competitiveness of a Tourism Cluster: A Conceptual Model Proposal, MPRA Paper No. 14853, posted 27 Apr 2009. Retrieved from: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/14853/1/MPRA_paper_14853.pdf (Accessed: 07.05.2020).
9. Kim, N., Wicks, B.E. Rethinking Tourism Cluster Development Models for Global Competitiveness, International CHRIE Conference Refereed Track. 2010. Paper 28, Retrieved from : http://scholarworks.umass.edu/refereed/CHRIE_2010/Friday/28 (Accessed: 08.05.2020).
10. Fundeanu D. D. Innovative Regional Cluster, Model of Tourism Development Procedia Economics and Finance, 2015, Volume 23, Pages 744-749 URL : [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00501-8](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00501-8) <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212567115005018> (Accessed: 07.05.2020).
11. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. Retrieved from : http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2019.pdf (Accessed: 13.05.2020).
12. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed: 13.05.2020).
13. List of SFRD projects DFRR. Retrieved from: <http://dfrr.minregion.gov.ua/Projects-list> (Accessed: 15.05.2020).
14. Public organization "Lviv Opillya". Retrieved from: <http://www.rozvadivotg.gov.ua/?p=2748> (Accessed: 15.05.2020).
15. Information portal of deputies of the Lviv city council. Retrieved from: <https://www.lvivrada.gov.ua/novyny/item/8138> (Accessed: 15.05.2020).
16. Economic Impact Report World Tourism Organization, UNWTO Retrieved from: <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact> (Accessed: 15.05.2020).
17. Rodrik D. Making the Best of a Post-Pandemic World Retrieved from: <https://www.project-syndicate.org/commentary/three-trends-shaping-post-pandemic-global-economy-by-dani-rodrik> (Accessed: 19.05.2020).
18. Draft Law on Amendments to Certain Legislative Acts Concerning State Support in the Sphere of Culture, Creative Industries, Tourism, Small and Medium-Sized Business in Connection with Restrictive Measures Related to the Spread of Coronavirus Disease (COVID-19). Retrieved from: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=68643 (Accessed: 19.05.2020).

PETKOVA Lesia

Dr. Sc. (Economics), Professor,
Head of the Department of International
Economics and Business,
Cherkasy State Technological University,
Cherkasy, Ukraine

CLUSTER MODEL OF TOURISM ORGANIZATION IN THE UKRAINIAN REGIONS

Introduction. An important task for the sustainable economic development of Ukraine is to update the structure of the economy and strengthen of innovation. Services are amounted for more than half of the GDP of Ukraine. Global trend of services is going to grow in the future. The development of tourist and recreational services in Ukraine does not competitive for potential and growing needs of domestic and foreign consumers. Tourism and recreation policy are been a problem for intensification competitiveness of economy, level of employment and income.

Purpose The research task - is to analyze current trends in the tourism industry in Ukraine and in the world. Important task is to formulation of strategic objectives of the policy of f tourism clusters formation in the regions of Ukraine, determination of measures of anti-crisis regulation of the industry in the modern conditions.

Result The features and advantages of the cluster model of tourism business organization are analyzed, the conclusions on the implementation of such a policy in foreign countries are generalized. The key tendencies of development of the tourist branch in Ukraine are investigated, the list of specific features of tourism in the regions of Ukraine is formulated, their positive and negative consequences, directions of overcoming of the specified restrictions are outlined. The necessity of providing macroeconomic conditions of effective cluster policy in the regions of Ukraine is substantiated, the tasks for strengthening the level of interaction and partnership in the branch are formulated. In this article was identified the main global challenges of the current economic and epidemiological situation, their impacting on the tourism industry in the international dimension. The biggest threats to the resumption of tourism in Ukraine are outlined, management measures are proposed to resume the development of the industry and the formation of tourism clusters in the regions.

Originality The effectiveness of the policy of support for cluster initiatives in European countries is studied, the target priorities are identified: increasing the economic competitiveness of the cluster and its members; creation of a joint tourist brand; inclusion of tourism development in the regional strategy; stimulation of researches and innovations in creation of tourist packages, their marketing; inventory of events and traditions of the region; identification and promotion of routes and tours; improving the professional skills of tourism staff, etc. Trends in the development of tourism in Ukraine, in terms of inbound and outbound, analyzed the limitations of the competitiveness of domestic tourism. Possibilities of diversification of tourist services, in particular - prospects of tourist services for the purpose of leisure, rest, treatment are estimated. Changes in the regional policy of formation of tourist clusters under the influence of decentralization reform in Ukraine are determined. In this article was identified the measures and tools of a managerial direction, which was targeted for restoring and developing of the tourism industry in the post-crisis period. They are aimed on strengthening cluster's policy. The necessity of changes in tax and organizational and economic support of tourism development, improvement of the national transport system and logistics, expansion of stimulating policy at the local level is substantiated.

Conclusion The formation of effective tourism clusters is one of the tasks of regional policy. The cluster model of tourism development solves the range of important and related tasks. In addition to the main goal - the formation of competitive effective specialization of the territory, it provides cross-sectoral cooperation - government, business and community. The benefits of enhanced interaction are reduced transaction costs for cluster members; strengthening the responsibility of participants for the decisions they make in view of the close cooperation with cluster partners, which are also business partners; growing responsibility for building the economy of their own region and protecting the interests of their community. The practical consequences of the development of tourism clusters are the formation of a long-term development policy of the territory by justifying their strategic goals.

Keywords: cluster model, region, territorial community, development strategy, service sector, tourism industry, sectoral-territorial organization, economic policy, cluster initiatives, economic policy.

Одержано редакцією: 15.03.2020
Прийнято до публікації: 18.05.2020

УДК 908(477.43/.44):338.486.22:327

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-145-151

ЗЕМСЬКИЙ Юрій Сергійович

д.і.н., професор,

Хмельницький національний університет,

м. Хмельницький, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8085-0977>

e-mail: yury_zemsky@ukr.net

ЖУРБА Ігор Євгенович

д.е.н., професор,

завідувач кафедри міжнародних

відносин та туризму

Хмельницького національного університету,

м. Хмельницький, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2554-0914>

e-mail: igor.zhurba@ukr.net

ГУМАНІТАРНИЙ СКЛАДНИК У ТУРИСТИЧНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ ЗА «СТРАТЕГІЄЮ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ ДО 2026 Р.»

Туристична політика, як цілеспрямована діяльність державних, громадських та приватних інституцій, орієнтованих на забезпечення умов ефективного функціонування усіх структурних одиниць туристичної галузі, досить вагомо представлена, в тому числі, гуманітарної складовою, котра покликана надати певного ідейно-змістовного наповнення цій галузі. Адже туризм, це не лише одна зі сфер економічної діяльності, що приносить прибутки, це не просто форма проведення вільного часу, задля відпочинку, оздоровлення чи розваг – міжнародний туризм може, і повинен стати своєрідною формою народної дипломатії, способом репрезентації нашої країни в світі. Це є важливо, оскільки позитивний імідж працює лобістом у тому числі й для вирішення економічних проблем. У статті проаналізовано елементи гуманітарного спрямування, закладені у тематичному державному документі, прийнятому в 2017 р. Українським Урядом під назвою: “Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року”.

Ключові слова: міжнародний туризм, національна культура, процес глобалізації, стратегія розвитку туризму, популяризація країни.

Постановка проблеми. В умовах глобалізаційних процесів, що прискорено відбуваються впродовж останніх десятиліть у світі, сфера туризму відіграє досить специфічну роль. З одного боку, туризм зближує народи та сприяє кращому (власне, толерантному) сприйняттю культурних особливостей сусідніх народів. Переміщуючись, у ході подорожі різними країнами, подорожуюча людина (турист) відкриває та пізнає різноманіття світу – мовне, релігійне, звичаєве, побутово-поведінкове, гастрономічне, “дрес-кодове” тощо, й тим самим долучається цього різноманіття, адаптується до його сприйняття, а також має можливість змістовніше зрозуміти відмінності власної ідентичності у порівнянні з культурною самобутністю інших народів. Водночас, з іншого боку, розвиток міжнародного туризму дозволяє кожному народові демонструвати та популяризувати свою культурну самобутність, формувати настрої поваги й прихильності, або ж навіть більше того – пробуджувати почуття любові до своєї культури. Й звісно, таку важливу місію найбільш ефективно можна здійснити лише інструментарієм виваженої державної політики в царині туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації та розвитку туристичної галузі в Україні досліджуються у працях вітчизняних науковців досить тривалий час. Найбільш предметно та детально сферу питань державного управління туристичною галуззю досліджують Н. Бедрак [1], М. Біль [2; 3], В. Герасименко [4], О. Давидова [5], А. Іляшенко [6], В. Кифяк [7], О. Любіцева [8], А. Парфіненко [9; 10; 11]. Такий контекст вивчення проблем галузі туризму є досить складним, оскільки поєднує у собі як проблематику економічну, так і державного

управління та менеджменту. Проте, саме такий полідисциплінарний підхід, або ж врахування елементів методології кількох наук дозволяє отримувати своєрідний кумулятивний ефект у виробленні узагальнюючих висновків та розробці практичних рекомендацій.

Метою статті є аналіз Урядової програми від 2017 р. “Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року” [12], з огляду її гуманітарно-управлінського наповнення й з’ясування значення цієї складової для досягнення поставлених економічних цілей.

Викладення основного матеріалу дослідження. Останнім часом туризм усе більше розглядається та досліджується під кутом економічного зиску, як чинник створення робочих місць, зростання рівня життя населення, як засіб поповнення державного та місцевого бюджетів, розвитку соціальної та виробничої інфраструктури тощо. Але не слід забувати, що успішний розвиток туризму може також виконувати роль лобіста культурних та політичних інтересів держави, а як наслідок, в тому числі – створювати позитивну атмосферу для економічного та інвестиційного лобіювання. Адже відомо, що капітал добре вкладається та обертається лише у тих сферах (власне, в тих країнах), до яких є належна довіра, розуміння їхньої стратегії поступу, зрозуміле законодавство, вільна преса і т. п. Така атмосфера довіри щодо певної країни може досить дієво створюватися зокрема вмілою гуманітарною політикою державних органів центральної влади та регіональними органами влади на місцях.

Розуміння значимості належного забезпечення гуманітарної складової у державній політиці щодо сфери туризму відобразилося в ухваленій Урядом України “Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року”. Цей документ, прийнятий у березні 2017 р. засвідчив розуміння, що сфера туризму здатна сприяти “збереженню і розвитку культурного потенціалу” народу та країни, а водночас, “є одним із засобів реалізації зовнішньої політики держави” [12]. Такі тези нашого національного програмного документу в розвитку туризму є вкрай важливими. Адже, насправді, сучасний міжнародний туризм годі уявити успішним на теренах, котрі не можуть запропонувати відвідувачам знайомства з цікавими, пізнавальними історико-культурними об’єктами, або принаймні з самотньою культурною специфікою, що втілена в архітектурі, в художньому мистецтві, в музиці, танцях, у вербальному фольклорі, в обрядово-звичаєвих церемоніалах тощо. Українська культура в цьому сенсі є вкрай унікальною за змістом та привабливою за своїм формо-виразом. Тривалий період бездержавного життя українського народу обернувся умовами своєрідного “гетто” для нашої національної культури, у якому були “законсервовані” прадавні селянсько-хліборобські світоглядні цінності, а також ідеали знищеної імперією звичайно-козацької минушини. А сукупно, ці “законсервовані” питомо українські цінності та ідеали виявляють себе у відповідній культурній ідентичності, котра дотепер репрезентується, наприклад, в унікальних обрядових діях святкування Різдва та Купала, в особливому весільному церемоніалі, в ексклюзивних національних музичних інструментах, в самотньому танцювальному та пісенному мистецтві тощо.

Проте, попри цілком винятковий характер усіх видів українського мистецтва та нашої національної культури в широкому сенсі цього поняття – у них все ж вочевидь постають також риси загальноєвропейського змісту – свободолобство та повага до людської гідності, шанобливе ставлення до людей праці та визнання права на приватність, шанування матері та цінування родинного затишку й порозуміння. За цими спільними ознаками українська культура й в цілому вся українська дійсність упізнається й визнається складовою загальноєвропейського культурного простору. Тим то й приваблює Україна міжнародного туриста, він зустрічає тут питомо Європейський культурний зміст, проте бачить і розуміє, водночас, самотність форм через які цей зміст проявляється. Й саме тому в ухваленій Урядом України “Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року” констатується, що туризм “є одним із засобів реалізації зовнішньої політики держави”. Адже дотепер Україна залишається малознаною в світі. Й насправді, через туризм, як засіб своєрідної народної дипломатії досить зручно й ефективно можна й належить доносити до широкого загалу народів світу якнайповнішу інформацію про справжню Україну, нашу історію та культуру. Однак, маємо також пам’ятати, що сам туристичний бізнес з такою важливою місією не справиться, й тут неодмінно мають долучитися органи центрального державного та регіонального управління.

“Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року” цілком передбачливо констатує, що єдино дієвим шляхом розв’язання усіх проблем в сфері розвитку туризму є – стратегічно орієнтована державна політика, що має впровадити механізми та заходи, котрі забезпечать успішний поступ цієї галузі. Лише координуюча роль державних органів, зокрема державно-приватне партнерство, організація наукових досліджень, удосконалення законодавства, створення сприятливого бізнес-клімату та забезпечення умов добросовісної конкуренції у поєднанні з адаптацією нашого вітчизняного законодавства до міжнародних стандартів – сукупно підготують умови для “популяризації нашої держави в світі та просування якісних туристичних продуктів у світовому інформаційному просторі” [12].

За умови активної та дієвої участі державних органів влади цілком досяжною видається й мета, визначена вказаною “Стратегією” – “сприяти гармонійному розвитку й консолідації суспільства та популяризації України у світі”[12]. Проблема консолідації українського суспільства, насправді, досі залишається актуальною через брак, до останнього часу, єдиної, виваженої національно-державної політики щодо різноманіття існуючих концепцій нашої історії та різних бачень майбутнього поступу України. Інакше кажучи, в діяльності центральних органів влади минулих десятиліть постійно бракувало чіткості та послідовної наступності у роботі з регіональними елітами, котрі до недавнього минулого залишали за собою право відмінного, так званого “регіонального трактування” значного ряду драматичних, чи то навпаки, героїчних подій минулого та сучасності. Чітка, національно-державницька позиція центральної влади щодо засадничих положень у трактуванні вітчизняної історії, підкріплена засобами культурного продукту – кінематографом, книговидавництвом, фестивалями, концертами тощо – неодмінно сприятиме і національній консолідації суспільства, і зростанню іміджу та популяризації України в світі.

Туризм, який за своєю родовою змістовністю спонукає людей до толерантного сприйняття культурної самобутності інших народів, за вище вказаних обставин буде також сприяти напрацюванню історичних концепцій, що будуть покликані залагоджувати проблемно-конфліктні протиріччя в інтерпретації найбільш драматичних подій нашої історії, щонайперше у відносинах з народами, котрі традиційно конфліктували з українцями в минулому. Історична правда, наприклад, про війни українських козаків із польською шляхтою та турками-османами, з московітами та татарами-кримчаками, з молдованами та волохами тощо може належно, із розумінням бути сприйнята, за умови достатньо детального пояснення специфіки середньовічної історії на загал, з визначенням релігійного чинника провідним критерієм самоідентифікації середньовічної людини та народу тощо. У цьому сенсі, історикам іще належить напрацювати придатні для екскурсійних оповідей тексти щодо драматично-героїчних, а водночас культурно-побутових добросусідських відносин українців з народами, як внутрішнього, так і зовнішнього сусідства. “Стратегія” щодо цієї проблематики ставить чітке завдання – “популяризувати Україну в світі, із формуванням іміджу України, як країни привабливої для туризму”.

Таким чином, гуманітарна складова у справі реалізації прийнятої “Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року” є вкрай важливою й навіть визначальною. Адже, як було вказано вище, без належної державної підтримки бізнес-кола, що зайняті у галузі туризму не здатні будуть виконати досить значний обсяг визначально важливих робіт, як-то підготовка професійних, кваліфікованих кадрів, розробка інформаційного забезпечення роботи галузі, популяризація Українського туристичного ринку в світі тощо. Так само, лише інструментарієм державних органів влади під силу виконати завдання (задеклароване у “Стратегії”) щодо збалансування розвитку туристичних регіонів України – “північ”, “південь”, “схід”, “захід”, “центр”. Або ж, не менш важливе й складне завдання – створення національної мережі туристичних брендів України, на рівнях області, району, міста, територіальної громади, туристичної території тощо.

Прийняття “Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року” накреслило водночас досить амбітні плани щодо економічних наслідків з її реалізації. Беручи, зокрема, статистичні показники 2015 р. за відправну точку, “Стратегія” передбачала, що число іноземних туристів, котрі в’їздитимуть в Україну (станом на 2015 р. їх кількість сягала 12,9 млн. осіб),

станом на 2019 р. мало збільшитися у 1,5 рази (тобто, перевищити 19,3 млн.); станом на 2022 р. збільшитися у 2 рази; а на 2026 р. збільшитися у 2,5 рази (тобто, сягнути понад 32 млн. туристів) [12].

Проте, за свідченнями останньої зведеної інформації, підготовленої Всесвітньою туристичною організацією – ЮНВТО, оприлюдненою в січні нинішнього 2020 року, станом на 2017 р. Україну відвідало 14,2 млн. міжнародних туристів [13, 28]. А отже, за такою тенденцією зростання, у 2019 р. їх було мабуть лише близько 15,5 млн. Й звісно, пандемія 2020 р. усю зазначену тенденцію зростання числа міжнародних туристів знічевила остаточно.

За сприятливіших обставин, “Стратегія” передбачала також підтримку в зростанні числа суб’єктів туристичної діяльності. Із показника 6,8 тис. одиниць (станом на відправний 2015 р.), їхнє число мало зрости до 2022 р. втричі, а до 2026 р. у п’ять разів (тобто, досягнути 34 тис. суб’єктів туристичної діяльності). В подібній пропорції планувалося також зростання кількості робочих місць в галузі; від 88 тис. у 2015 р. втричі зрости на 2022 р. та вп’ятеро зрости на 2026 р. (що склало би 440 тис. робочих місць)[12]. Водночас, обсяг надходжень до зведеного бюджету (податки та збори) від діяльності суб’єктів туристичної галузі планувалося зростав би іще стрімкішими темпами; а саме, від 1,71 млрд. гривень у 2015 р. вп’ятеро станом на 2022 р. та вдесятеро станом на 2026 р. Й точно в таких же пропорціях мали зростати надходження до місцевих бюджетів від сплати туристичного збору – від стартової цифри у 37,1 млн. гривень у 2015 р. вп’ятеро на 2022 р. та вдесятеро на 2026 р.[12]

Сам факт прийняття Українським Урядом довгострокової “Стратегії” розвитку туристичної галузі засвідчує розуміння перспектив та серйозність сподівань на сферу туризму. Насправді, туризм є важливим не лише як потенційно високорентабельна галузь економіки, що водночас спонукає до паралельного оживлення й активізації значного ряду суміжних галузей та виробництв, зокрема до розбудови інфраструктурних об’єктів, заохочує до необхідності піклування захистом навколишнього середовища, спонукає до підвищення якості та екологічної чистоти продуктів харчування, прискорює розвиток мережевої торгівлі, сприяє зростанню попиту на інтелектуально-пізнавальну продукцію тощо.

Проте, запорукою успішного зростання туристичної галузі в нинішніх наших реаліях, може стати лише активна, партнерсько-сприятлива позиція державних та регіональних органів управління в співпраці з бізнесом. Адже, вказані амбітні плани залишаться абсолютно нездійсненими у випадку відсутності координуючих і спрямовуючих дій органів влади. Зокрема, потрібна розробка належної нормативно-правової бази, в тому числі, законодавчо розроблена система стимулів, заохочень, преференцій, пільг задля сприяння капіталовкладенням, розробка системи заходів, з метою підвищення якості вітчизняного туристичного продукту, необхідне узгодження вітчизняного законодавства із нормативними впровадженнями, або рекомендаціями Всесвітньої туристичної організації – ЮНВТО і т. п. Усі ці та інші завдання покладають значну відповідальність на органи влади.

Сучасний світ, що є надзвичайно переповненим стандартизованими інформаційними контентами, постійно провокує розмивання певних національно-культурних цілостей. Людство все більше інтернаціоналізується в смаках та уподобаннях, це і є процесом глобалізації культури – джінсовий одяг, фаст-фудова їжа, поп-музика тощо. За такими процесами, все більше губиться й відходить на маргінес національна самобутність, культурна унікальність, мистецька феноменальність окремих народів, культурних регіонів, чи малих національних спільнот. Туристична політика, за вказаних обставин, є нині реальним шансом та може бути дієвим засобом задля відродження й надання нової сили автентичній національній культурі, підтримання національних самобутніх мистецтв. Адже в кожному разі, реалізація “Стратегії” вимагатиме створення оригінальних культурних атракцій, фінансування певних мистецьких колективів, організацію певних фестивалів, виставок, концертів, форумів, підготовку певної друкованої продукції, рекламно-інформаційну діяльність тощо. Й щоразу, змістовне наповнення усієї вказаної діяльності може бути цілком різним. Тож важливо, аби реалізуючи таку роботу, її виконавці пам’ятали, що носія іншого культурного середовища (власне, іноземного туриста) найбільше можна привабити сутностями, які би йому були зрозумілі за змістом, й виглядали би

незвичними за формою. Інакше кажучи, реалізація “Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року” неодмінно має базуватися на засадах збереження української національної самобутності в розбудові інфраструктури та оформленні антуражу й дизайну туристичних об’єктів, у формуванні інформаційного наповнення та в розробці культурно-розважальних заходів і п. т.

Висновки. Українська національна культура, з часу закладання самих основ власної самобутності, й впродовж усього часу формування – завжди перебувала у контекстах європейських світоглядно-моральних цінностей, християнських чеснот, та європейських політичних традицій. Водночас, через “замкнутість” української культурної самобутності з кінця XVIII і впродовж усього XIX ст. майже виключно у середовищі селянської верстви – наша національна культура зберегла в собі увесь колорит своєї давньої, питомо української традиції. Тобто, культура “висока”, провідних верств, як і культура “низька”, неосвіченого простолюду – переплелися й у такому поєднанні збереглися, внісши до XX ст. колорит ранньонового часу (XVII–XVIII ст.), що для Західної Європи на початок XX ст. було цілковито втраченим. Саме тому наша народна культура є такою цікавою й привабливою для європейців. Проте, у сьогоdnішніх реаліях світу, що продовжує глобалізуватися – надзвичайно важливо, аби поцінуючи усю цю спадщину ми самі розуміли виняткову унікальність й шанували наші народні пісні та паремії, нашу бандуру, трембіту та цимбали, наш “Гопак” та “Метелицю”, вишиванки та витинанки, козацьке бароко та Різдвяний Вертеп, наші національні страви та напої – аби усі ці культурні скарби залишалися брендовими візитівками репрезентації України у сфері міжнародного туризму.

Звичайно, зберегти самобутні риси нашої національної культури, а тим більше репрезентувати на гідному рівні культурні скарби як бренд у сфері міжнародного туризму можливо лише за умови належно організованої промоції та фінансової підтримки. Саме тому туристична політика повинна будуватися не на засадах виключно економічного зиску, а неодмінно включати й гуманітарну складову. Зрештою, елементи національної культури також можна в певних межах комерціалізувати, проте ставити саме таку мету як головне завдання є вкрай не вірно. Й шанобливість європейських народів до взірців своїх національних культур має слугувати нам за приклад та настанову.

Список використаних джерел

1. Бедрак Н. О. Адміністративно-правове регулювання туристичною галуззю : автореф. дис. канд. юрид. наук. Київ: Київ. нац. ун-т внутр. справ, 2010. 16 с.
2. Біль М. М. Механізм державного управління туристичною галуззю (регіональний аспект) : автореф. дис. канд. наук з держ. упр. Львів: Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, 2010. 19 с.
3. Біль М. М. Механізм державного управління туристичною галуззю на регіональному рівні: теоретико-прикладний аспект. Монографія. Львів. 2011. 228 с.
4. Державне регулювання сфери туризму України в контексті процесів євроінтеграції. Монографія. За заг. ред. В. Г. Герасименко, О. Л. Михайлюк. Київ, 2019. 332 с.
5. Давидова О. Г. Державне регулювання розвитку туристичної діяльності в Україні : автореф. дис. канд. екон. наук. Полтава: Вищий навч. заклад Укоопспілки “Полт. ун-т економіки і торгівлі”, 2013. 20 с.
6. Ляшенко А. Х. Державна політика у сфері туристичних послуг. *Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво*. 2010. N 2. С. 93-100.
7. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Чернівці: Книги XXI, 2013. 300 с.
8. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). Київ: Альтерпрес, 2005. 436 с.
9. Парфіненко А. Ю. Сутність поняття туристична політика держави: теоретичний аспект. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*. 2013. Випуск 1. С. 119-123.
10. Особливості формування та реалізації туристичної політики держави: міжнародний, національний, регіональний досвід. Кол. авт., за ред. А. Ю. Парфіненка. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. 280 с.
11. Туристична політика зарубіжних країн: Підручник. Кол. авт., за ред. А. Ю. Парфіненка. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 220 с.

12. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. N 169-р URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KR170168?an=13> (дата звернення: 27.11.2019).

13. World Tourism Barometer. *UNWTO*. 2020. January. Issue 1. 48 s.

References

1. Bedrak N. O. (2010). *Administrativno-pravove rehulyuvannya turystychnoyu haluzzyyu*: avtoref. dys. kand. yuryd. nauk. Kyiv: Kyivs. Nats. Un-t Vnutr. Sprav, 16 s. (in Ukr.).
2. Bil' M. M. (2010). *Mekhanizm derzhavnoho upravlinnia turystychnoyu haluzzyyu (rehional'nyi aspekt)*: avtoref. dys. kand. nauk z derzh. upr. L'viv: L'viv. Rehion. In-t Derzh. Upr. Nats. akad. Derzh. upr. pry Prezydentovi Ukrainy, 19 s. (in Ukr.).
3. Bil' M. M. (2011). *Mekhanizm derzhavnoho upravlinnia turystychnoyu haluzzyyu na rehional'nomu rivni: teoretyko-prykladnyi aspekt*. Monohrafiya. L'viv, 228 s. (in Ukr.).
4. Herasymenko V. N., Myhailuk O. L. ta in. (2019). *Derzhavne rehulyuvannya sfery turyzmu Ukrainy v konteksti protsesiv yevrointehratsiyi*. Monohrafiya. Kyiv, 332 s. (in Ukr.).
5. Davydova O. H. (2013). *Derzhavne rehulyuvannya rozvytku turystychnoyi diyal'nosti v Ukraini*: avtoref. dys. kand. ekon. nauk. Poltava: Vyshchyi navch. zaklad Ukoopspilky "Polt. Un-t ekonomiky i torhivli", 20 s. (in Ukr.).
6. Ilyashenko A. H. (2010). *Derzhavna polityka u sferi turystychnykh posluh. Derzhava ta rehiony. Seriya Ekonomika ta pidpryyemnytstvo*, 2, 93-100.
7. Kyfyak V. F. (2013). *Orhanizatsiya turystychnoyi diyal'nosti v Ukraini*. Chernivtsi: Knyhy XXI, 300 s. (in Ukr.).
8. Iyubitseva O. O. (2005). *Rynok turystychnykh posluh (heoprostorovi aspekty)*. Kyiv: Al'terpres, 436 s. (in Ukr.).
9. Parfinenko A. Y. (2013). *Sutnist' ponyattya turystychna polityka derzhavy: teoretychnyi aspekt*. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni V. N. Karazina. Seriya Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm*, 1, 119-123.
10. Parfinenko A. Y. ta in. (2013). *Osoblyvosti formuvannya ta realizatsiyi turystychnoyi polityky derzhavy: mizhnarodnyi, natsional'nyi, rehional'nyi dosvid*. Kharkiv: KHNU imeni V. N. Karazina, 280 s. (in Ukr.).
11. Parfinenko A. Y. ta in. (2015). *Turystychna polityka zarubizhnykh krain: Pidruchnyk*. Kharkiv: KHNU imeni V. N. Karazina, 220 s. ta in. (in Ukr.).
12. Kabinet Ministriv Ukrainy (2017). *Stratehiya rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku*. Skhvalena rozporядzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16 bereznia 2017 r. N 169-r URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KR170168?an=13> (Accessed: 27.11.2019).
13. *UNWTO* (2020). *World Tourism Barometer*. *UNWTO*, 1 (January). 48 s.

ZEMSKYI Yuriy

Dr. Sc. (History), Professor,
Professor of International Relations
and Tourism Department,
Khmelnytskyi National University,
Khmelnytskyi, Ukraine

ZHURBA Ihor

Dr. Sc. (Economics), Professor,
Head of International Relations
and Tourism Department,
Khmelnytskyi National University,
Khmelnytskyi, Ukraine

HUMANITARIAN COMPONENT IN TOURISM POLICY OF UKRAINE ACCORDING TO THE "TOURISM DEVELOPMENT STRATEGY UNTIL 2026"

Introduction. *Tourism policy, as the purposefulness of public, community and private institutions' activity, focused on ensuring the effective functioning of all structural units at the tourism industry, is presented*

quite gravely, including the humanitarian component, which is designed to provide a certain ideological and semantic content to this industry. After all, tourism is not only one of the economic activity areas that brings profits, it is not just a form of leisure, for recreation, sanitation or entertainment – international tourism can and should become a peculiar form of public diplomacy, a way of representing our country in the world. This is important because a positive image ultimately works as a lobbyist, including for the economy.

Purpose. The article considers and analyzes the elements of humanitarian direction, laid down in the thematic state document adopted in 2017 by the Ukrainian Government entitled “Strategy for the development of tourism and resorts until 2026”.

Results. It was found that the only effective way to solve all the problems in the field of tourism development is a strategically oriented state policy, which should implement mechanisms and measures that will ensure the successful progress of this industry. Only the coordinating role of public bodies, as well as public-private partnership, organization of scientific research, improvement of legislation, creation of a favorable business climate and ensuring conditions of fair competition, combined with adaptation of our domestic legislation to international standards – will jointly prepare conditions for our country's popularization around the globe and promotion of quality tourist products in the world information space. Tourism is important as a potentially highly profitable sector of the economy. That at the same time encourages the revitalization and activation of number of related sectors and industries, in particular, the development of infrastructure objects; prompts the need to protect the environment, urges improving the quality and environmental cleanliness of food, accelerates development of network trade, contributes to the growth of demand for intellectual and cognitive products, etc.

Originality. The modern world, which is extremely full of standardized information content, constantly provokes the erosion of certain national and cultural entities. Humankind is increasingly internationalized in tastes and preferences, and this is the process of globalization of culture. At the same time, national identity, cultural uniqueness, and the artistic phenomenal nature of individual peoples, cultural regions, or small national communities are increasingly being lost and marginalized. Tourism policy, in these circumstances, is now a real chance and can be an effective means to revive and give new strength to the authentic national culture, to support the national original arts. All this is important, because the bearer of another cultural environment (actually, a foreign tourist) can be most attracted to entities that would be clear to him in content and would look unusual in form.

Conclusion. Preserving the distinctive features of our national culture, and even more so, to represent at a decent level of cultural treasures as a brand in the field of international tourism is possible only with properly organized promotion and financial support. That is why tourism policy should not be based solely on economic gain, but must include a humanitarian component. After all, elements of national culture can also be commercialized to a certain extent, but setting such a goal as the main task is extremely incorrect. And the respect of European peoples to the samples of their national cultures should serve as an example and a guide for us.

Keywords: international tourism, national culture, globalization process, tourism development strategy, popularization of the country.

Одержано редакцією: 12.03.2020
Прийнято до публікації: 18.05.2020

УДК 338.43:637.05/.07(477)

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-152-159

ЗБАРСЬКИЙ Василь Кузьмич

д.е.н., професор,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
м. Київ, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7611-5769>
zbarsky@ukr.net

ЗБАРСЬКА Анна Василівна

к.е.н.
Національний університет біоресурсів і
природокористування України
м. Київ, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2731-0968>
zbarsky@ukr.net

ГРИБОВА Діана Вікторівна

к.е.н., доцент,
Таврійський державний агротехнологічний
університет ім. Д. Моторного,
м. Мелітополь, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3270-2504>
ruslan1212@ukr.net

ОВАДЕНКО Вікторія Анатоліївна

аспірант,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
м. Київ, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2829-4616>
v_ovadenko@ukr.net

МАЛІ ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ У РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ УКРАЇНИ

У статті розкрито основні напрями розвитку внутрішнього туризму в Україні та визначено роль малих форм господарювання на селі у сприянні даного розвитку. Зазначено суперечливий характер підходів щодо забезпечення функціонування зовнішнього та внутрішнього напрямків туристичної діяльності. Підкреслено, що внутрішній туризм розвивався значно повільніше, особливо в рекреаційному аспекті. При цьому, значною мірою питання задоволення відповідних потреб переважної більшості населення держава переадресувала підприємствам та установам, в яких працювали відповідні громадяни. Визначено, що додатковим фактором, що негативно впливав на стан функціонування туризму внутрішнього, був незадовільний рівень інфраструктурного забезпечення (готелі, транспорт, зв'язок, сервісні служби тощо). Акцентується увага на тому, що дотепер не оприлюднено реальних даних щодо потреби у фахівцях для сфери зеленого туризму, наявності середнього класу на селі як потенційних суб'єктів внутрішнього туризму. Передбачається, що основою розвитку регіонального туризму мають стати представники малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: малі форми господарювання, туризм, розвиток, фермерські господарства, особисті селянські господарства, середній клас.

Постановка проблеми. Диверсифікована сутність рекреаційної діяльності, наявність у ній готельно-ресторанного, екскурсійно-анімаційного та інших складників дозволяє розглядати рекреаційний бізнес як перспективну форму консолідації ресурсного потенціалу підприємницької спільноти на рівні окремої громади. Особливо важливим цей процес є для сільської місцевості, де нині надзвичайно гостро стоять питання соціального порядку, а селяни очікують на результати лібералізації ринку сільськогосподарських угідь. Враховуючи зазначені обставини, доцільним є, на нашу думку, розглядати розвиток сфери туризму на селі як засіб формування специфічної спільноти, що отримала назву «середній клас» та активність якої є індикатором соціальної стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку різних форм господарювання в сільському господарстві займалися відомі вітчизняні вчені, серед яких відзначимо В. П. Горьового, В. К. Збарського, С. В. Кальченка, Е. М. Лібанову, І. І. Лукінова, П. М. Макаренка, М. Й. Маліка, Л. Ю. Мельника, В. Я. Месель-Веселяка, С. А. Нестеренко, О. М. Онищенко, П. Т. Саблука, Л. М. Худолій, В. В. Юрчишина та багатьох інших.

Однак на сьогодні ще не вирішено низку проблем, що стосуються специфіки розвитку внутрішнього туризму та ролі в поширенні його на селі малих форм господарювання, зокрема фермерських та особистих селянських господарств, малих сільських підприємств.

Метою дослідження є уточнення місця малих форм господарювання у сприянні поширенню внутрішнього туризму на селі, а також обґрунтування сутності й ролі середнього класу як основи внутрішнього туризму в Україні.

Методи дослідження. За допомогою абстрактно-логічного методу, зокрема прийомів аналогії та порівняння, індукції та дедукції, здійснено аналіз теоретичного надбання вчених економістів-аграрників, присвячених становленню та розвитку середнього класу на селі. Методи теоретичного узагальнення та монографічний використовували для поглибленого дослідження особливостей нинішнього розвитку малих форм господарювання в сільських поселеннях як основи поширення внутрішнього туризму в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аналізуючи розроблені регіональні програми сприяння розвитку сфери туризму зони Приазов'я, слід відзначити, що досить часто цей галузевий напрям не виділяється окремо, входячи до інших складників системи заходів сприяння малому бізнесу. Так, Стратегія регіонального розвитку Запорізької області до 2027 року передбачає проведення заходів щодо нарощення туристично-рекреаційного потенціалу, метою яких є забезпечення функціонування сфери культури і мистецтва та збереження історико-культурної спадщини, підвищення якості та просування туристичних продуктів регіону, а також розвиток інфраструктури рекреаційно-курортної зони Приазов'я [1].

Завданням внутрішнього туризму є забезпечення розвитку туристичної та курортної галузі країни, приймаючи до уваги етнічні, культурні та історичні особливості конкретного регіону. Окрема увага відводиться вирішенню питання кадрового забезпечення цього виду бізнесу. Зазначається на необхідності дотримання вимог при використанні природних елементів навколишнього середовища.

Основою розвитку регіонального туризму мають стати представники малого та середнього бізнесу. Враховуючи зазначені обставини, доцільно розглядати розвиток сфери туризму на селі як засіб формування специфічної спільноти, що отримала назву «середній клас» та активність якої є індикатором соціальної стабільності. Малі форми господарювання, до яких в системі сільських територій відносяться, насамперед, малі сільськогосподарські підприємства, фермерські й особисті селянські господарства, є основою формування такого прошарку (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка розвитку малих форм господарювання на селі в Україні

Показник	Рік				2018 у % до 2010
	2010	2012	2014	2018	
	Фермерські господарства (ФГ)				
Кількість ФГ, одиниць	41524	34035	33084	33164	79,9
Площа с.-г. угідь, тис. га	4540,4	4389,4	4578,3	4707,2	103,7
Вартість валової продукції у цінах 2010 року, млн. грн	11726	13906	19189	22104	188,5
Маса прибутку, млн. грн	2626,2	3914,4	5569,4	6652,1	253,3
Рентабельності всієї діяльності, %	32,4	27,8	29,6	35,4	+3,0
	Малі сільськогосподарські підприємства				
Кількість господарств, одиниць	45972	43123	41885	42477	92,4
Зайнято працівників, тис. осіб	137,6	209,5	208,2	217,2	157,8
Обсяг валової продукції, млн. грн.	18121	40448	96534	161821	у 8,9 р.
Обсяг продаж, млн. грн	21868	48443	64378	144018	у 6,5 р.
Маса прибутку, млн. грн	2268,1	7874,8	6932,2	35839,5	у 15,8р.
Рентабельність операційної д-сті, %	17,9	22,7	18,5	37,2	19,3
	Особисті селянські господарства				
Кількість, тис. одиниць	4540,4	4301,8	4136,8	3996,5	88,0
у т.ч. з площею понад 5,0 га	99,2	91,7	87,2	89,8	90,5
Площа с.-г. угідь - всього, тис. га	6655,4	6501,0	6296,5	6268,0	94,2
Вартість валової продукції у цінах 2010 року, млрд. грн	96,7	106,5	112,4	111,1	114,9

Джерело: дані Держстату України.

Нині основу середнього класу на селі можуть скласти 166 тис. керівників малих форм господарювання (89,8 тис. голів особистих селянських господарств із площею земельних угідь понад 5,0 га; 33,7 тис. фермерів; 42,5 тис. керівників малих сільськогосподарських підприємств).

У зв'язку з цим постає завдання створити повноцінне життєве середовище у сільській місцевості, що дозволить частково реалізувати зобов'язання держави щодо створення повноцінного життєвого середовища у сільській місцевості, що передбачатиме:

- оздоровлення демографічної ситуації у сільських поселеннях;
- забезпечення соціальної облаштованості агроформувань, сільських громад, їхніх територій на рівні, привабливому для проживання та праці і у першу чергу для молоді;
- створення нових, у тому числі високопрестижних, робочих місць і зменшення на цій основі безробіття та міграційних процесів між селом і містом та за межі країни;
- підвищення ефективності праці селян у всіх сферах їхньої трудової діяльності й, насамперед, у сільському господарстві;
- підвищення оплати праці й реальних сукупних доходів, зайнятих у сільському господарстві;
- поліпшення соціально-психологічного клімату в сільській місцевості та в аграрному секторі економіки.

Зупинимося на особливостях діяльності фермерських господарств та особистих господарств населення як середовища для формування середнього класу.

Фермерські господарства. Перевага фермерського господарства над особистим селянським полягає в його більших розмірах, можливості застосування засобів механізації і на цій основі вести ефективніше виробництво й відповідно бути конкурентоспроможним. Розміри земельних ділянок, як і форма власності, мають великий вплив на ефективність виробництва і формування середнього класу. Необхідно, щоб фермерські господарства були раціональними з організаційно-економічної точки зору.

Невеликі фермерські господарства важко комплексно механізувати, а обробити землю вручну силами однієї сім'ї неможливо. На початок 2019 р. в Україні налічується понад 33 тисячі фермерських господарств, які розвиваються й нарощують виробництво. На початок 2020 р. їхня кількість дещо скоротилася порівняно з 2010 р.

Політика щодо подолання бідності нерозривно пов'язана з політикою становлення середнього класу. Вважається, що частка з ознаками середнього класу має зростати, насамперед, за рахунок переходу в нову якість бідного населення. Для з'ясування питання створення середнього класу в Україні взагалі й у сільських територіях зокрема, необхідно визначити основні ознаки, що окреслюють середній клас як специфічне явище, соціальний інститут і результат функціонування сучасної ринкової економіки.

Вчені дотримуються різних думок щодо критеріїв виділення середнього класу. Найчастіше у якості основних об'єктивних критеріїв виділяють рівень освіти і доходів, стандарти споживання, володіння матеріальною або інтелектуальною власністю, а також спроможність до висококваліфікованої праці.

Крім перерахованих об'єктивних критеріїв, значну роль відіграє суб'єктивне сприйняття людиною свого положення – тобто його самоідентифікація, як представника «соціальної середини».

Ми дотримуємося думки тих вчених, які під «середнім класом» (середнім прошарком) розуміють сукупність суспільних груп населення, склад яких характеризується гідним рівнем доходів, володінням нерухомістю, яка забезпечує відносну свободу і незалежність, наявність власної справи, високою професійною освітою і кваліфікацією; задоволеністю своїм статусом, помірним класичним консерватизмом, зацікавленістю у підтримці соціальної стабільності і, нарешті, суб'єктивною ідентифікацією себе із «середнім класом».

Оскільки середній клас виконує специфічну функцію стабілізації суспільних відносин, чим він численніший, тим нижча вірогідність того, що суспільство зазнаватиме революційних потрясінь, міжнаціональних конфліктів, соціальних катаклізмів. Даний клас складається як із

тих, хто проявив підприємливість, так і тих, хто, відповідно, зацікавлений у збереженні того соціально-політичного ладу, який забезпечив подібні можливості. Середній клас розділяє два протилежні полюси соціального середовища: багатих і бідних, не дає їм зіткнутися у варіанті фізичного знищення антагоністичного супротивника.

Визначаючи окремого індивіда, як представника середнього класу, у західному суспільстві використовують такий комплекс показників:

- рівень добробуту, який визначає якість життя;
- можливість використовувати високотехнологічні предмети побуту та послуг;
- рівень освіти та культури, який дозволяє виконувати висококваліфіковану роботу або керувати організацією чи підприємством;
- економічний тип поведінки, орієнтований на ринкову форму господарювання у поєднанні із самостійністю і незалежністю, нарощуванням капіталу з інвестиційною активністю;
- соціально-психологічні установки на сімейний добробут, індивідуальний розвиток;
- політична орієнтація на демократичні принципи організації влади на загальнодержавному та місцевому рівнях;
- законослухняність у поєднанні з вимогою до держави захищати закони, права і свободи громадянина;
- престиж трудової діяльності, престиж образу життя, престиж кола спілкування.

Виходячи із системи наведених критеріїв, можна стверджувати лише про початок процесу формування середнього класу України у західному розумінні його кількісно-якісних показників. За даними різних соціологічних обстежень, питома вага осіб в Україні, які ідентифікують себе із середнім класом, у загальній сукупності коливається від 32% до 45% населення країни. На Заході до вищого класу відносять 5-10%; до середнього майже 70% і до нижчого класу не більше 15-20%.

В Україні до соціальних груп, які можна віднести до середнього класу за критерієм доходів, належать: підприємці, банківські та фінансові службовці, професійні менеджери, законодавці, державні службовці високого рангу. Однак слід зробити уточнення: не за показниками «доходів», а за показниками «витрат», адже більшість із цих категорій повністю своїх доходів поки що не декларують. Соціологічна й економічна наука практично не веде широких наукових досліджень із проблем формування середнього класу на селі. За 28 років перетворень в аграрній сфері України селянський клас поділився за матеріальною ознакою на багатих і бідних. Цьому сприяла низка таких факторів.

1. Форма власності трансформувалася з державної переважно у приватну. Селяни набули економічної незалежності, можливість самостійно розпоряджатися своїм капіталом. Приватизація землі й усвідомлення значною частиною селян себе власниками зумовили те, що в сільській місцевості частка осіб, що ідентифікується із середнім класом, на 14% вища, ніж в містах.

2. Агропромисловий комплекс втратив науково-професійну основу. Внаслідок незадовільних соціально-побутових умов в село відмовляються їхати кваліфіковані спеціалісти – агрономи, інженери, зоотехніки, лікарі, вчителі. Сьогодні майже повністю призупинена підготовка фахівців масових професій – трактористів-машиністів, операторів машинного доїння, меліораторів, слюсарів, токарів, електродоглядників, мулярів, теслярів, а також інших молодших спеціалістів.

3. Масові порушення порядку приватизації землі та майна при визначенні чинників, критеріїв і закономірностей стратифікації сільських територій дають змогу визначити прошарки і групи, які різняться як за соціальним статусом, так і місцем в соціально-трансформаційному процесі. Руйнування тваринницьких ферм, тракторних станів і бригад, скорочення поголів'я тварин і техніки, позбавили робочих місць десятки тисяч кваліфікованих робочих сільськогосподарських кадрів, перетворивши їх на безробітних. Це суттєво позначилося на статусі середнього класу.

4. Порушення економічних складових організації сільськогосподарського виробництва у процесі реформування призвело до небажаних наслідків: порушена спеціалізація і концентрація виробництва; горизонтальна й вертикальна інтеграція; знищені прогресивні, інтенсивні й індустріальні технології у рослинництві та тваринництві; згортають діяльність переробні підприємства – цукрові заводи, консервні, м'ясні та молочні заводи, виноробні підприємства.

5. Концентрація ресурсів в руках нечисленної групи сільського населення призвела до збільшення їх доходів. Зазначені процеси посилюють розшарування сільської громади, а отже, протидіють розв'язанню проблеми бідності та становленню середнього класу. Результатом високого рівня майнового розшарування є формування соціально поляризованого суспільства, а не суспільства з потужним середнім класом.

Основними перешкодами на шляху створення повноцінного середнього класу в аграрному секторі України нами визначено такі: низькі доходи переважної більшості сільського населення і високий ступінь економічної нерівності; відсутність дієвих механізмів інвестицій в освіту, соціальну інфраструктуру сільських територій; належного захисту приватної власності; будь-яких механізмів стимулювання споживання товарів національного виробництва.

Формування середнього класу в Україні, як і подолання бідності, є гострою соціальною проблемою, яка повинна визначити стратегію економічного розвитку й соціалізації ринку праці та етапи її вирішення. Для цього необхідна обґрунтована система соціально-економічних показників, які б характеризували процес зростання середнього класу. Основним інтегральним показником, який характеризує наявність середнього класу, є рівень середньодушового доходу, прийнятий для виділення соціальної групи у середній клас.

В аграрному секторі основним середовищем формування середнього класу є фермери та особисті господарства населення. У процесі аграрної реформи забезпечено розвиток різних форм господарювання, здійснено перерозподіл землі між сільськогосподарськими підприємствами, фермерами й особистими селянськими господарствами. Аналіз даних за 2010-2018 рр. показав, що фермери і особисті селянські господарства мали вищу ефективність, ніж новостворені сільськогосподарські підприємства.

В Україні на етапі переходу до ринкових відносин формування середнього класу регіональних агросистем залежить від земельних власників – фермерів і селянських господарств. На основі статистичних даних автори спробували визначити набір характеристик для фермерів і особистих господарств населення.

До характеристики середнього класу на селі можна залучити такі показники:

- рівень доходності господарства (прибуток);
- рівень рентабельності;
- наявність земельних угідь, у тому числі ріллі;
- наявність переробних підприємств;
- кількість сільськогосподарської техніки;
- чисельність працюючих у господарстві - всього, з них найманих;
- ведення тваринництва;
- рівень освіти фермера.

Наявність вищої освіти є також однією з важливих характеристик належності до середнього класу. Щодо фермерів, то майже 85% їх складу мають вищу освіту і право належати до цього класу. Можна стверджувати, що середній прошарок концентрує в собі найбільш кваліфіковану, дієздатну й активну частину основної (базової) частини суспільства. Кількість працюючих у господарстві теж характеризує середній клас.

Особисті господарства населення як одна із форм господарювання в аграрному виробництві ґрунтується на індивідуальній або сімейній праці, приватній власності на засоби виробництва, майно і продукцію, а земля знаходиться у спільному користуванні членів господарства. Для ведення особистого селянського господарства згідно із Земельним кодексом України громадянам передаються безплатно у власність земельні ділянки площею не більше 2,0 га, розмір яких може бути збільшений у разі одержання в натурі (на місцевості) земельної ділянки.

У процесі реформування аграрної сфери площі сільськогосподарських угідь у володінні та користуванні селянських господарств зросли від 2669 тис. га у 1990 р. до 13706,4 тис. га у 2018 р. або у 5,1 рази. Частка господарств населення у загальній площі сільськогосподарських угідь становить 43,4,0%, у тому числі ріллі – 32,6%. Внаслідок значного скорочення обсягів виробництва сільськогосподарських підприємствах особисті господарства населення значною мірою вирішували питання продовольчої безпеки країни без великих капітальних вкладень. У 2019 р. їхня частка у загальному виробництві валової продукції сільського господарства по Україні становила 41,3%, у тому числі продукції рослинництва – 37,7%, тваринництва – 53,4%. Нині господарства населення стали основними виробниками картоплі, овочів, плодів і ягід, основних видів тваринницької продукції.

Істотно підвищилась їх роль у розв'язанні соціальних питань. Особисті селянські господарства залучили значну частину робочої сили, вивільненої із сільськогосподарських підприємств, що протидіяло зростанню безробіття на селі. В цих господарствах працює більшість населення, зайнятого у сільському господарстві (по Україні – 3934 тис. чол., або 58,7% всіх зайнятих у сільськогосподарському виробництві). Важливим завданням є поліпшення умов праці в особистих селянських господарствах, а рівень технічної оснащеності стає одним із вирішальних чинників ефективного господарювання.

Особисті господарства населення посідають провідну роль у формуванні малого бізнесу. Поступово відбувається розшарування учасників малого бізнесу з поступовим зміцненням прошарку середнього класу. Мале підприємництво на базі особистих господарств населення об'єднує ті групи нашого суспільства, які володіють найбільш соціально-діяльним потенціалом і зацікавлені в лібералізації суспільних відносин. Чисельність представників малого бізнесу з числа власників особистих селянських господарств становить близько 19% всієї сукупності. Як свідчать дані табл. 1, із 3996,5, тис. особистих селянських господарств 89,8 тис. мають у власності понад 5,0 га сільськогосподарських угідь і є потенційними сімейними фермами.

Висновки. В основі стратегії ефективного розвитку туризму в системі приморських регіонів зони Степу України, на нашу думку, мають закладатися принципи концепції сталого розвитку суспільства, забезпечення розбудови сільських територій як інфраструктурної та ресурсної бази цього процесу. Специфіка організації туристичного бізнесу, широкий спектр послуг зумовлюють його багатоукладний і диверсифікований характер, що, своєю чергою, сприятиме підвищенню зайнятості місцевого населення та уповільненню депопуляції на селі.

Невід'ємним складником конкурентоспроможного функціонування туристичних об'єктів є науково обґрунтована організація господарської діяльності, адекватна оцінка наявного ресурсного потенціалу, ефективності його використання, а також планування перспектив подальшого розвитку. За цих умов набуває особливої значущості забезпечення ефективної співпраці представників туристичного бізнесу із регіональними науково-навчальними центрами.

Список використаних джерел

1. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2018 рік: Стат. збірник. Київ. Держстат України. 2019. 377 с.
2. Збарський В.К. Трансформація селянських домогосподарств у фермерські господарства. *Зб. наук. праць Уманського НУС*. 2012. Вип. 78. Ч.2. Економіка. С. 76-88.
3. Економічна активність населення України за 2018 р. : стат. зб. Київ : Держстат, 2019. 205 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/zb_EAN_2018.pdf (дата звернення: 20.11.2019).
4. Лібанова Е. М. Нерівність в українському суспільстві: витоки та сучасність. *Економіка України*. 2014. № 3. С. 4-19.
5. Особисті селянські господарства на 1 січня 2019 року. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/sg/osg/osg_u/osg_0119_u.html (дата звернення: 20.11.2019).
6. Прокопа І.В. Беркута Т. В., Бетлій М. Г. Диференціація господарств населення за характером виробництва: наслідки ринкової трансформації. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 3. С. 74–89.
7. Регіональна стратегія розвитку Запорізької області до 2027 року. URL: https://www.zoda.gov.ua/files/WP_Article_File/original/000130/130217.pdf (дата звернення: 20.11.2019).

8. Сільське господарство України" за 2018 рік: Стат. збірник. Київ: Держстат України. 2019. 239 с.
9. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2019 році: Стат. збірник. Київ. Держстат України. 2019. 89 с.
10. Кравцова А. В. Модель державно-приватного партнерства в сфері українського туризму. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі (серія «Економічні науки»). 2016. № 1 (72). С. 70–76.
11. Фаринюк Н. Туризм в Україні: куди їдуть найбільше і які напрями потрібно розвивати. URL: <http://expres.ua/news/2017/10/05/265404-turyzm-ukrayini-kudy-yidut-naybilshe-napryamypotribno-rozvyvaty> (дата звернення: 20.11.2019).

References

1. State Statistics Service of Ukraine (2019). The activity of large, medium, small and micro-enterprises in 2018: Statistical collection. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine, 377 p. (in Ukr.).
2. Zbarskyi, V. (2012) Transformatsiia selianskykh domohospodarstv u fermerski hospodarstva. *Collection of scientific works of Uman National University of Horticulture*, 78(2), 76-88.
3. State Statistics Service of Ukraine (2018). Economic activity of the population of Ukraine, 2017: Statistical yearbook. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_EAN_2017.pdf (Accessed: 20.11.2019).
4. Libanova, E. (2014). Inequality in Ukrainian society: origins and modernity. *Ekonomika Ukrainy*, 3, 4-19.
5. State Statistics Service of Ukraine (2019). Private peasant farms as of 1.01.2019. Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/sg/osg/osg_u/osg_0119_u.html (Accessed: 20.11.2019).
6. Prokopa, I., Berkuta, T., Betlii, M. (2010). Dyferentsiatsiia hospodarstv naselennia za kharakterom vyrobnytstva: naslidky rynkovoï transformatsii. *Ekonomika i prohnozuvannya*, 3, 74–89.
7. Zaporizhia Regional State Administration (2019). Regional development strategy of Zaporizhia region until 2027. Retrieved from: https://www.zoda.gov.ua/files/WP_Article_File/original/000130/130217.pdf (Accessed: 20.11.2019).
8. State Statistics Service of Ukraine (2019). Agriculture of Ukraine in 2018: a statistical collection. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine, 239 p. (in Ukr.).
9. State Statistics Service of Ukraine (2020). Socio-demographic characteristics of Ukrainian households in 2019: a statistical collection. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine, 89 p. (in Ukr.).
10. Kravtsova, A. V. (2016). A model of public-private partnership in the sphere of Ukrainian tourism. *Naukovyy visnyk Poltav's'koho universytetu ekonomiky i torhivli (seriia «Ekonomiczni nauky»)*, 1 (72), 70–76.
11. Faryniuk N. (2017). Turyzm v Ukraini: kudy yidut naibilshe i yaki napriamy potribno rozvyvaty. URL: <http://expres.ua/news/2017/10/05/265404-turyzm-ukrayini-kudy-yidut-naybilshe-napryamypotribno-rozvyvaty> (Accessed: 20.11.2019).

ZBARSKYI Vasyl

Dr. Sc. (Economics), Professor,
Professor of Marketing and International Trade
Department,
National University of Life and Environmental
Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine

GRIBOVA Diana

PhD (Economics), Associate Professor,
Doctoral student of the Department of Business
Consulting and International Tourism,
Dmytro Motorniy Tavria State Agrotechnological
University,
Melitopol, Ukraine

ZBARSKA Anna

PhD (Economics),
Associate Professor of Marketing and International
Trade Department,
National University of Life and Environmental
Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine

OVADENKO Viktoriia

Postgraduate student of Marketing and International
Trade Department,
National University of Life and Environmental
Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine

SMALL FORMS OF ECONOMY IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC TOURISM OF UKRAINE

Introduction. Main development directions of Ukrainian domestic tourism are disclosed and the role of small form of entity in a village in the promotion of this development is determined. The controversial approaches'

nature of ensuring of the external and internal directions' functioning of the tourist activity is noted. It is noted that a domestic tourism has developed considerably slower, especially in recreational aspect. At the same time, the state redirected the question of meeting the relevant needs of the overwhelming majority population onto enterprises and institutions in which the respective citizens worked. It was determined that the additional factor that negatively influenced on the condition of domestic tourism functioning was the unsatisfying level of infrastructure maintenance (hotels, transport, communications, service providers, etc.). The attention is paid on the fact that until now the real data about a necessity in specialists of the green tourism sphere and the middle class' presence in a village, as potential subjects of domestic tourism, are not published. It is assumed that representatives of small and medium-sized businesses should become the basis of regional tourism development.

Purpose. Clarify the place of small farms in promoting the spread of domestic tourism in rural areas. The essence and role of the middle class as the basis of domestic tourism in Ukraine are substantiated.

Results. The current condition of the domestic tourism development in Ukraine is characterized by the special importance of middle class formation which is based on small forms of entity which in the domestic legal field scientific and statistical literature are defined as personal farms, households, small farms etc. The provision of the development of small forms of activity in the system of agrarian formations is an important component in domestic agrarian sector effective functioning as a part of the national economic system. In turn, it causes the necessity to analyze the domestic tourism's peculiarities, the usage of an available potential of the middle class, as well as the results of economic activity of the representatives of this agroproducers' group.

Originality. According to the research's results, the differentiated nature of the small forms of activity functioning, their role in ensuring of the middle class' formation and the domestic tourism development in Ukraine are substantiated. It is proved that in the long run it seems possible only a dual solution of this problem: on the one hand, the consequent orientation on market relations to ensure the development of domestic tourism, on the other hand, a life quality improvement and a social infrastructure development in rural areas, which will preserve it as the basis of a vital activity and employment. Further research is required to publish real data about the necessity in specialists in the field of green tourism, as well as to improve the current methodology for determining the necessity of a staff for hotels and resorts, taking into account the nature of their activities.

Conclusion. In our opinion, the strategy of effective development of tourism in the system of coastal regions of the Steppe zone of Ukraine should be based on the principles of the sustainable development concept of society, ensuring the development of rural areas as an infrastructure and resource base of this process. The specifics of the organization of the tourism business, a wide range of services determine its diverse and diversified nature, which, in turn, will increase employment of the local population and slow down depopulation in rural areas. An integral part of the competitive operation of tourist facilities is a scientifically sound organization of economic activity, adequate assessment of available resource potential, efficiency of its use, as well as planning prospects for further development. Under these conditions, it is especially important to ensure effective cooperation of tourism business representatives with regional research and training centers.

Key words: small forms of management, tourism, development, farms, personal peasant farms, middle class.

Одержано редакцією: 24.02.2020
Прийнято до публікації: 12.05.2020

УДК 330.1

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-160-168

ГОНЧАРЕНКО Анна Сергіївна

студентка,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6223-7087>

Annetg2303@gmail.com

ЗАЧОСОВА Наталія Володимирівна

д.е.н., професор,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8469-3681>

natazachosova@gmail.com

КОВАЛЬ Олексій Вікторович

аспірант (PhD Доктор філософії),

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3790-0331>

Oleksii.koval.aba@gmail.com

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

У статті досліджується комплекс питань, пов'язаних зі страховою діяльністю та забезпеченням її фінансово-економічної безпеки. Досліджено поняття фінансово-економічної безпеки страхової компанії, сутність та стратегічні аспекти її забезпечення. Запропоновано дефініцію стратегічного управління фінансово-економічною безпекою страхової компанії. Обґрунтовано необхідність підвищення рівня фінансово-економічної безпеки страховиків і надано пропозиції щодо перспективних напрямів покращення її стану.

Ключові слова: страхова діяльність, стратегія, фінансово-економічна безпека, управління, страхові компанії, ринок страхових послуг, загроза.

Постановка проблеми. Страхування є важливою ланкою формування системи фінансової безпеки держави. Страхуванням в Україні охоплено менше 15% страхового поля, що дає змогу передбачити стрімкий розвиток ринку страхових послуг у найближчій перспективі. Страхова галузь в Україні у міру нарощування свого потенціалу буде здатна надавати більше різноманітних страхових послуг. Водночас, розширення масштабів страхування формуватиме простір для виникнення нових загроз для нормальної діяльності страховиків, і питання забезпечення їх фінансово-економічної безпеки в нових умовах функціонування набуде ще більшої актуальності.

Причиною банкрутства та ліквідації страхових компаній у багатьох випадках є низький рівень їх фінансово-економічної безпеки. Тому варто привернути увагу наукової спільноти та професіоналів страхової галузі до проблеми пошуку нових можливостей протидії ризикам і загрозам страхової діяльності та вдатися до розробки механізму своєчасної ідентифікації зниження рівня фінансово-економічної безпеки страховика. Вдосконалення системи нагляду за діяльністю страхових компаній у межах функціонування ринку страхових послуг сприятиме реалізації підходів до забезпечення захисту прав споживачів страхових послуг і відновлення довіри клієнтів до страховиків. Тому ініціатива до покращення стану фінансово-економічної безпеки страхових компаній, окрім їх власників, має надходити і від регуляторів фінансового ринку. На управлінському рівні страховиків варто продовжувати пошук дієвих механізмів

забезпечення ефективного функціонування страхових компаній, що в умовах емерджентної, поведінкової й інформаційної економіки має будуватися на засадах управління їх фінансовою безпекою. Отже, в умовах продовження формування стабільного страхового ринку в Україні та модернізації елементів нагляду за страховою діяльністю відповідно до європейських стандартів, перед теоретиками та практиками постає нагальна необхідність у розробці нових підходів до забезпечення фінансово-економічної безпеки страхових компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних вчених і молодих науковців дослідження у царині забезпечення фінансово-економічної безпеки різних видів суб'єктів господарської діяльності проводили Герасименко О.М., Занора В.О., Коваленко А.О., Куценко Д.М. Так, О.М. Герасименко вивчає особливості формування та функціонування системи економічної безпеки інституцій бізнесу та підприємництва за видами економічної діяльності [1], В.О. Занора досліджує теоретико-методичні аспекти організації системи управління економічною безпекою суб'єктів господарювання [2], А.О. Коваленко пропонує визначення ролі кадрової політики в процесі управління фінансовою та економічною безпекою бізнесу [3], Д.М. Куценко визначає інтереси, виклики, ризики процесу управління фінансовою та економічною безпекою підприємств [4]. Окремі аспекти менеджменту економічної безпеки фінансових установ розкриваються у джерелах [5, 6].

Серед дослідників, які безпосередньо займаються проблематикою покращення стану фінансово-економічної безпеки страхових компаній, варто виділити таких науковців, як В.М. Фурман, який досліджує особливості управління економічною безпекою сучасних страхових компаній як одного із видів фінансових установ [7], Н. Г. Нагайчук, що пропонує інструментарій управління фінансовою безпекою страховиків [8] та Л. В. Гнилицька, яка узагальнює у своїй публікації сучасний досвід формування системи забезпечення економічної безпеки в страхових компаніях України [9].

У сучасній науці безпекознавства поняття фінансово-економічної безпеки страхових компаній значною мірою зводиться до поняття їх фінансової стійкості. Водночас, фінансова безпека страховика є важливою характеристикою результативності його діяльності у довгостроковому та поточному періодах, і має належати до стратегічних аспектів управління страховими компаніями. Тому для гарантування перспектив і належного рівня конкурентоспроможності вітчизняного страхового бізнесу доцільно виділити сучасні орієнтири забезпечення фінансово-економічної безпеки страхових посередників.

Метою наукової статті є встановлення напрямів забезпечення фінансово-економічної безпеки страхових компаній у контексті розвитку конкурентоспроможного ринку страхових послуг в Україні. Для реалізації поставленої мети важливими завданнями є дослідження сучасного стану розвитку страхового ринку та розроблення переліку практичних рекомендацій щодо збільшення прибутковості та вдосконалення управління фінансово-економічною безпекою вітчизняних страховиків.

Викладення основного матеріалу дослідження. Зародження та розвиток страхового ринку в Україні тісно пов'язані з переходом країни на початку дев'яностих років до ринкової економіки. У 1995 році розпочався період банкрутства та ліквідації багатьох страховиків. Максимальна кількість офіційно діючих страхових компаній становила 798, але в 1994–1995 роках були відкликані ліцензії на право займатися страховою справою у 280 організацій, а у 1996 році – ще у 150 компаній. Це було викликано потребою посилення надійності страхового захисту ринкових суб'єктів господарювання та ліквідацією прояву шахрайства у цьому сегменті фінансового ринку. Таким чином, уже початок становлення сучасного страхового ринку України демонстрував наявність системних проблем у процесі управління фінансово-економічною безпекою страхових компаній.

Кількість страхових компаній на ринку України у 2017–2019 рр. демонструє рис. 1.

Кількість страхових компаній (СК) станом на 31.12.2019 становила 233, з яких 23 СК зі страхування життя (СК «Life») та 210 СК, що здійснювали страхування інших видів, ніж страхування життя (СК «non-Life»). За 2019 рік в порівнянні з 2018 роком кількість компаній зменшилась на 48 СК [10], а у 2018 році, порівняно із 2017 роком, – на 13 компаній.

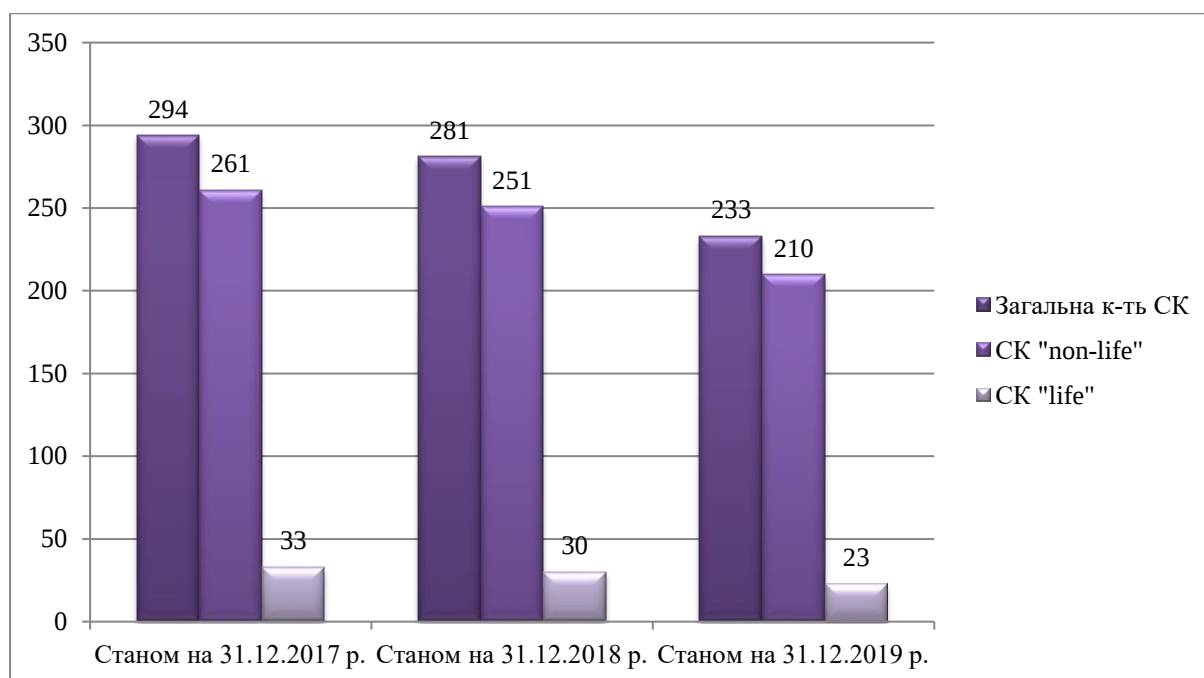


Рис. 1. Кількість страхових компаній на вітчизняному страховому ринку у 2017-2019 рр.

Джерело: унаочнено авторами на основі [10]

Таким чином, темпи зменшення кількості страхових компаній зростають, і простежується очевидна тенденція до скорочення числа страховиків на вітчизняному фінансовому ринку. Однією із основних причин цього явища є втрата довіри широких верств населення, а отже, основних клієнтів страхових компаній, до якості їх послуг та в цілому до компаній і їх діяльності, а також відсутність гарантій виконання останніми своїх фінансових зобов'язань у страхових випадках.

Розвиток ринку страхування, і в той же час відсутність достовірної інформації про діяльність страхових організацій створюють передумови до здійснення різних протиправних дій учасниками економічних відносин, серед яких переважає шахрайство. Фінансовий збиток страховика у ряді випадків може досягати таких розмірів, що виникає необхідність створення комплексної системи фінансово-економічної безпеки для тих суб'єктів господарювання, що провадять професійну діяльність у сегменті страхування. Правоохоронні органи, і в першу чергу, органи внутрішніх справ, мають належати до основних зовнішніх суб'єктів її забезпечення, у той час, як функція управління такою системою має бути покладена на топ-менеджмент страхових компаній. Для її реалізації належить виокремити у організаційній структурі компанії посаду фахівця з фінансово-економічної безпеки.

Завдання, які необхідно вирішити для розвитку прозорого, регульованого та конкурентоспроможного страхового ринку, що формував би безпечне середовище для функціонування страхових компаній, на нашу думку, такі:

- продемонструвати на рівні загальнодержавних стратегій розвитку економіки України важливість страхування і його взаємозв'язок із системою національної безпеки та станом її фінансової складової;
- виявити особливості трансформації інституту страхування в умовах євроінтеграції та розвитку цифрової економіки;
- провести аналіз і обґрунтувати перспективи безпеки орієнтованого розвитку ринку страхування в Україні у контексті забезпечення фінансової безпеки держави;
- визначити критерії оцінювання рівня економічної безпеки страхової компанії і внести пропозиції щодо використання їх у якості міnorитарних індикаторів стану фінансової безпеки України;
- запропонувати напрями розширення ролі органів внутрішніх справ у процесах протидії загрозі криміналізації і тінізації страхового ринку;

– розробити рекомендації щодо вдосконалення роботи держаних контролюючих і регулюючих органів щодо забезпечення економічної безпеки в страховій сфері;

– запропонувати алгоритм взаємодії служб (відділів) безпеки страхових компаній із національними регуляторами фінансового ринку у площині інформаційного обміну та забезпечення транспарентності діяльності страховиків.

Стан безпеки ринку страхових послуг характеризується таким рівнем забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який надав би їм змогу в разі настання страхового випадку компенсувати зазначені в договорах страхування збитки їхніх клієнтів і продовжити роботу у своєму фінансовому сегменті без загрози втрати фінансової стійкості та ділової репутації.

Зважаючи на виявлені тенденції до зменшення кількості страхових компаній, доходимо висновку, що в Україні страховий ринок потребує більшої уваги з боку наукової спільноти, а також заслуговує на вивчення та розробку теоретико-методичних положень і практичних рекомендацій щодо регулювання економічних відносин у сфері страхування і регулювання економічної безпеки учасників цих відносин. Тобто, в умовах необхідності швидкого формування конкурентоспроможного страхового ринку в Україні на мікро та макро рівнях постає завдання забезпечення фінансової безпеки страховиків як основних професійних учасників цього ринку. Модернізація системи нагляду за діяльністю страхових компаній сприятиме реалізації підходів до забезпечення захисту прав споживачів страхових послуг і відновлення довіри клієнтів до страховиків. Крім того, пошук дієвих механізмів забезпечення ефективного функціонування страхових компаній має супроводжуватися формуванням дієвого механізму управління фінансовою безпекою останніх.

На думку О. О. Рубана, «фінансова безпека – це інтегральна характеристика успішного функціонування страхової компанії. Вона ґрунтується на ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та характеризує фінансовий стан страхової компанії у довгостроковому періоді» [11]. Н. В. Ткаченко визначає це поняття як «залежність від забезпеченості фінансовими ресурсами і рівня організації фінансового менеджменту страхової організації, що є основою забезпечення фінансової стійкості страхової компанії» [12]. Вважаємо, що під фінансово-економічною безпекою страхової компанії належить розуміти триєдність таких понять, як особливий стан захищеності корпоративних ресурсів компанії від деструктивного впливу фінансово-економічних небезпек і загроз; як процес формування захисних бар'єрів для протидії виникненню небезпеки дестабілізації фінансово-економічного стану компанії, та як ситуацію, у якій задовольняються фінансово-економічні інтереси компанії при мінімальних ризиках її банкрутства та ліквідації з тих чи інших фінансово-економічних причин.

Отже, фінансово-економічна безпека – це фундаментальна основа економічно ефективного, орієнтованого на європейські стандарти обслуговування страховика. Під економічно ефективною страховою компанією розуміється така компанія, що відстоює інтереси як засновників, так і страхувальників, і при цьому забезпечує свою фінансову безпеку у визначений час і у заданих обставинах в умовах необмеженої агресивної конкуренції [13, с.3].

Фінансово-економічна безпека страхової компанії є характеристикою результативності її діяльності у довгостроковому періоді, а тому управління нею має досліджуватись у стратегічній перспективі. Під стратегічним управлінням фінансово-економічною безпекою страхової компанії пропонуємо розуміти набір функцій, відповідальних за стан фінансово-економічної безпеки осіб, що спрямовані на забезпечення фінансово-економічної безпеки у довгостроковій перспективі шляхом розробки та впровадження превентивних заходів щодо протидії загрозам корпоративним ресурсам компанії та реалізації її фінансово-економічних інтересів, а також щодо мінімізації наслідків їх негативного впливу через систему дій своєчасного реагування на можливості їх прояву на основі періодичного прогнозування рівня фінансово-економічної безпеки.

Однією з основних проблем, яка становить загрозу фінансово-економічній безпеці страховика в умовах розвитку цифрової економіки, є інформаційні ризики. Зважаючи на неминучість розширення меж інформатизації та діджиталізації фінансових відносин, страховим

компаніям необхідно у стратегіях своєї діяльності передбачити потребу впровадження системи управління інформаційною безпекою, що зумовлено стратегічним завданням мінімізації ризиків витоку конфіденційної інформації та протидії виникненню зовнішніх і внутрішніх корпоративних конфліктів, започаткованих на основі інсайдерських відомостей.

Стратегія діяльності та розвитку будь-якої страхової компанії в умовах конкуренції має передбачати необхідність розширення переліку страхових послуг. Так, вітчизняним компаніям варто звернути увагу на такий продукт, як кібер-страхування, що набуває популярності у Європі. Загроза кібер-атак є характерною для усіх без винятку сучасних суб'єктів господарської діяльності. Кібер-атаки можуть призвести до втрати корпоративних даних і клієнтської бази (що для страхових компаній має важливе значення у процесі отримання страхових платежів), втрати об'єктів інтелектуальної власності – чи, у найгіршому випадку, настання усіх перелічених подій. Наслідки для стану фінансово-економічної безпеки від кібер-атак бувають різними: від штрафів регулюючих органів і репутаційних втрат до цілковитого припинення ведення бізнесу, тому кібер-безпека та захист від несанкціонованого доступу до конфіденційної інформації суб'єкта господарювання є досить актуальними завданнями для управлінського персоналу.

Популяризація послуг кібер-страхування на страховому ринку України дасть змогу не тільки підвищити рівень прибутковості страхової діяльності і залучити нових клієнтів страховим компаніям, а й стати їм «законодавцями моди» на інноваційний для вітчизняного споживача страховий продукт, що буде каталізатором для покращення іміджу страховика та його додатковою конкурентною перевагою.

Важливим стратегічним аспектом для страхових компаній у процесі забезпечення їх фінансово-економічної безпеки є формування збалансованих страхових портфелів, а проблемою вітчизняного страхового ринку є те, що більшість страхових компаній відшкодовує власні поточні витрати за рахунок нових страхових премій, не приділяючи належну увагу формуванню страхових резервів. Саме тому на окрему згадку у межах цього дослідження заслуговує питання ефективного розміщення коштів страховиків, що є у них у наявності у формі страхових резервів.

Страховий портфель – це сукупність страхових ризиків, які страхова компанія приймає на страхування залежно від цілей своєї діяльності, іншими словами – це відповідальність страховика за всіма діючими договорами страхування. При цьому треба враховувати такі основні завдання здійснення страхової діяльності, як отримання максимального прибутку, посилення конкурентних позицій та збереження власного капіталу. Існує кілька типів страхових портфелів: консервативний, диверсифікований і агресивний. Найбільш прийнятним для потреб стратегічного забезпечення фінансово-економічної безпеки, на наш погляд, є диверсифікований страховий портфель, адже він характеризується оптимальним рівнем доходності, ризиковості та фінансової надійності. Цей тип страхового портфеля характерний для стратегічно орієнтованих страхових компаній. Різноманітність фінансових інтересів компаній, диверсифікованому страховому портфелю можуть бути притаманними агресивна та консервативна форми.

Національне значення розвитку конкурентоспроможного страхового ринку полягає у тому, що страхові компанії та їх фінансова безпека є важливою складовою ринкової економіки. Страхування є, з одного боку, засобом захисту бізнесу та добробуту людей, а з іншого – комерційною діяльністю, що приносить прибуток та формує значні інвестиції в економічний розвиток на макрорівні. Роль страхових компаній у ринковій економіці зобов'язує їх керівництво та власників приділяти особливу увагу стратегічним аспектам забезпечення власної фінансово-економічної безпеки, що, як наслідок, сприятиме сталому розвитку фінансового ринку.

Для покращення стану фінансово-економічної безпеки у стратегічній перспективі страхові компанії повинні збільшувати обсяги надання послуг, знижувати витрати на реалізацію страхових продуктів, оптимізувати умови праці своїх робітників, заохочувати їх результативну роботу як матеріально, так і у негрошовій формі, контролювати розміри кредиторської і дебіторської заборгованостей, раціональніше розмішувати на фінансовому ринку тимчасово вільні активи та резерви, з максимальною віддачою використовувати економічний потенціал, що є у їх розпорядженні, включаючи фінансові ресурси та одержаний раніше прибуток задля досягнення оптимального фінансово-економічного ефекту.

Згідно з програмою репозиціонування, пріоритетними стратегічними напрямками діяльності страхових компаній у 2020 році будуть:

- активне впровадження та популяризація кібер-страхування на фінансовому ринку;
- оновлення страхових портфелів компаній, створення нових страхових продуктів і послуг;
- створення повноцінних підрозділів забезпечення фінансово-економічної безпеки в межах обласних дирекцій для реалізації завдань протидії загрозам, досягнення стану ефективного використання корпоративних ресурсів, збереження та розвитку інтелектуального потенціалу компаній, забезпечення фізичної безпеки працівників страховиків, передовсім керівників і топ-менеджменту, та безпеки орієнтованої реалізації їх фінансово-економічних інтересів;
- втілення комплексної програми популяризації страхових продуктів і послуг, зокрема, маркетингових досліджень, рекламної й PR-підтримки;
- комплексна робота з персоналом компаній, спрямована на підвищення якості надання страхових послуг;
- стандартизація роботи всіх регіональних офісів і представництв страхових компаній;
- впровадження IT-систем управління бізнес-процесами.

Отже, стратегічними аспектами забезпечення фінансово-економічної безпеки страхових компаній вважаємо: усвідомлення керівництвом страховиків необхідності розробки стратегій фінансово-економічної безпеки, диверсифікацію страхових портфелів компаній і перехід від їх агресивної форми до консервативної форми, активне пропагування послуги кібер-страхування і водночас використання її для власних потреб, запровадження механізмів стратегічного управління фінансово-економічною безпекою, тощо.

Висновки. За результатами дослідження стратегічних аспектів забезпечення фінансово-економічної безпеки страхових компаній у контексті розвитку конкурентоспроможного ринку страхових послуг можна зробити такі висновки.

1. Під фінансово-економічною безпекою страхової компанії належить розуміти триєдність таких понять, як особливий стан захищеності корпоративних ресурсів компанії від деструктивного впливу фінансово-економічних небезпек і загроз; як процес формування захисних бар'єрів для протидії виникненню небезпеки дестабілізації фінансово-економічного стану компанії, та як ситуацію, у якій задовольняються фінансово-економічні інтереси компанії при мінімальних ризиках її банкрутства та ліквідації з тих чи інших фінансово-економічних причин. Під стратегічним управлінням фінансово-економічною безпекою страхової компанії пропонуємо розуміти набір функцій відповідальних за стан фінансово-економічної безпеки осіб, що спрямовані на забезпечення фінансово-економічної безпеки у довгостроковій перспективі шляхом розробки та впровадження превентивних заходів щодо протидії загрозам корпоративним ресурсам компанії та реалізації її фінансово-економічних інтересів, а також щодо мінімізації наслідків їх негативного впливу через систему дій своєчасного реагування на можливості їх прояву на основі періодичного прогнозування рівня фінансово-економічної безпеки.

2. Загрозами для безпеки орієнтованого функціонування конкурентоспроможного страхового ринку в Україні нині залишаються кібер-атаки, відсутність механізмів контролю транспарентності діяльності учасників страхового ринку, низька ефективність регулювання та контролю якості страхових послуг, не відповідність вітчизняних страхових продуктів європейським стандартам, відсутність загальнодержавної стратегії безпеки орієнтованого розвитку страхового ринку. Однією із основних причин банкрутства та ліквідації страховиків є неналежний рівень їх фінансово-економічної безпеки, що може бути спричиненим незбалансованістю страхових портфелів компаній.

3. Основними рекомендаціями щодо підвищення рівня прибутковості та модернізації управління фінансово-економічною безпекою страхових компаній можуть бути такі: розробка загальної стратегії розвитку страхової компанії на п'ятирічний період із врахуванням загроз цифровізації фінансових відносин і тенденцій розвитку поведінкової економіки, прогнозування ймовірних загроз для корпоративних ресурсів та інтересів компанії у кількарічній перспективі, забезпечення збалансованості страхового портфелю, забезпечення відповідного рівня кваліфікації співробітників страхових компаній, створення окремого підрозділу з питань

забезпечення фінансово-економічної безпеки, розробка нових ефективних рекламних стратегій, впровадження нових страхових продуктів (наприклад, кібер-страхування).

4. Подальший розвиток конкурентоспроможного страхового ринку України є неможливим без забезпечення фінансово-економічної безпеки страхових компаній у стратегічній перспективі, що, у свою чергу, потребує розробки теоретико-методичних положень і практичних рекомендацій щодо модернізації економічних відносин у сфері страхування і регулювання економічної безпеки учасників цих відносин. В умовах поширення цифрової та поведінкової економічних моделей, перед страховиками стоїть важливе завдання побудови якісної політики стратегічного управління фінансово-економічною безпекою, яка має ґрунтуватися на підтримання ними належного фінансового стану, забезпеченні фінансової надійності та стабільності діяльності у довгостроковій та тактичній перспективах.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці механізму стратегічного управління фінансово-економічною безпекою страхових компаній.

Список використаних джерел

1. Герасименко О.М. Особливості формування та функціонування системи економічної безпеки інституцій бізнесу та підприємництва за видами економічної діяльності. *Глобальна та національні проблеми економіки*. 2017. №16. С. 496-503.
2. Занора В.О., Скляр А.В. Управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: теоретико-методичні аспекти організації системи. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. «Економіка і менеджмент»*. 2016. №2. С. 74 – 77.
3. Kovalenko A. Determinants of personnel policy in the process of management of financial and economic security of business entities. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Economic Sciences*. 2019. № 3. P.70-77.
4. Kutsenko D. Orienters of strategic management of financial and economic security of enterprises: interests, challenges, risks. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Economic Sciences*. 2019. № 2. P.50-58.
5. Zachosova N.V. Innovative approach in the estimatology of financial institutions economic security: possibilities of use in management and regulatory activity within the means of provision of the state financial security. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. № 5(2). P.45-56.
6. Зачосова Н.В. Механізм створення фонду гарантування інвестицій як суб'єкта захисту економічної безпеки компаній з управління активами та торговців цінними паперами в Україні. *Економічний часопис-XXI*. 2010. № 5-6. С. 18-23.
7. Фурман В.М., Зачосова Н.В. Особливості управління економічною безпекою сучасних страхових компаній як одного із видів фінансових установ. *Агросвіт*. 2015. №15. С.20-25.
8. Нагайчук Н. Г. Інструментарій управління фінансовою безпекою страховиків. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2014. № 2. С. 195–198.
9. Гнилицька Л. В., Савельєва А.В. Сучасний досвід формування системи забезпечення економічної безпеки в страхових компаніях України. *Фінанси, облік і аудит*. 2015. № 1. С. 186-197.
10. Підсумки діяльності страхових компаній 2019. URL: https://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2019.pdf. (дата звернення: 01.04.2020).
11. Рубан О. О. Фінансова безпека страхової компанії як інтегральна характеристика фінансового стану. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць*. 2011. № 33. С. 330-337.
12. Ткаченко Н. В. Роль стійкості регіональної мережі та ділової репутації у забезпеченні фінансової безпеки страхової компанії. *Науковий вісник Львівського національного державного університету внутрішніх справ*. 2011. № 1. С. 155-163.
13. Братюк В. П. Фінансово-економічна безпека діяльності страхових організацій. 2018. URL: <https://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/1878> (дата звернення 01.04.2020).

References

1. Herasymenko, O.M. (2017). Features of formation and functioning of the system of economic security of business and entrepreneurship institutions by types of economic activity. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky (Global and national economic problems)*, 16, 496-503.
2. Zanora V.O., Sklyar A.V. (2016). Management of economic security of economic entities: theoretical and methodological aspects of system organization. *Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. «Ekonomika i menedzhment» (Scientific Bulletin of the International Humanities University. "Economics and Management")*, 2, 74-77.

3. Kovalenko, A. (2019). Determinants of personnel policy in the process of management of financial and economic security of business entities. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Economic Sciences*, 3, 70-77.
4. Kutsenko, D. (2019). Orienters of strategic management of financial and economic security of enterprises: interests, challenges, risks. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Economic Sciences*, 2, 50-58.
5. Zachosova, N.V. (2019). Innovative approach in the estimatology of financial institutions economic security: possibilities of use in management and regulatory activity within the means of provision of the state financial security. *Baltic Journal of Economic Studies*, 5(2), 45-56.
6. Zachosova, N.V. (2010). The mechanism of creating an investment guarantee fund as a subject of protection of economic security of asset management companies and securities traders in Ukraine. *Ekonomichnyy chasopys-XXI (Economic Journal-XXI)*, 5-6, 18-23.
7. Furman, V.M., Zachosova, N.V. (2015). Features of economic security management of modern insurance companies as one of the types of financial institutions. *Ahrosvit (Agrosvit)*, 15, 20-25.
8. Nahaychuk, N. H. (2014) Tools for financial security management of insurers. *Visnyk Universytetu bankivs'koyi spravy Natsional'noho banku Ukrayiny (Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine)*, 2, 195-198.
9. Hnylytska, L. V., Savelyeva, A.V. (2015). Modern experience in forming a system of economic security in insurance companies of Ukraine. *Finansy, oblik i audyt (Finance, accounting and auditing)*, 1, 186-197.
10. Results of insurance companies (2019). Retrieved from: https://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2019.pdf. (Accessed: 01.04.2020).
11. Ruban, O.O. (2011). Financial security of the insurance company as an integral characteristic of the financial condition. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivs'koyi systemy Ukrayiny: zbirnyk naukovykh prats (Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine: a collection of scientific works)*, 33, 330-337.
12. Tkachenko, N.V. (2011). The role of regional network stability and business reputation in ensuring the financial security of the insurance company. *Naukovyy visnyk L'vivskoho natsional'noho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav (Scientific Bulletin of Lviv National State University of Internal Affairs)*, 1, 155-163.
13. Bratyuk, V.P. (2018). Financial and economic security of insurance organizations. Retrieved from <https://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/1878> (Accessed: 01.04.2020).

HONCHARENKO Anna

Full-time student of the Department
of Management and Economic Security,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

ZACHOSOVA Nataliia

Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department
Management and Economic Security,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

KOVAL Oleksii

Postgraduate student of the Department
Of Management and Economic Security,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

STRATEGIC ASPECTS OF ENSURING FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF INSURANCE COMPANIES IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF INSURANCE SERVICES COMPETITIVE MARKET

Introduction. Insurance is an important part of the formation of the financial security system of the state. Insurance in Ukraine covers less than 15% of the insurance field, which allows us to predict the rapid development of the insurance market in the near future. The insurance industry in Ukraine will be able to provide more diverse insurance services as it builds its potential. At the same time, the expansion of insurance will create space for the

emergence of new threats to the normal operation of insurers, and the issue of ensuring their financial and economic security in the new operating conditions will become even more relevant.

The reason for bankruptcy and liquidation of insurance companies in many cases is the low level of their financial and economic security. Therefore, it is necessary to draw the attention of the scientific community and insurance professionals to the problem of finding new opportunities to counter the risks and threats of insurance activities and to develop a mechanism for timely identification of declining financial and economic security of the insurer.

Purpose. The purpose of the study is to establish areas for financial and economic security of insurance companies in the context of the development of a competitive insurance market in Ukraine. To achieve this goal, important tasks are: the study of the current state of development of the insurance market and the development of a list of practical recommendations for increasing profitability and improving the management of financial and economic security of domestic insurers.

Methods. In the course of research the monographic method and a method of the theoretical analysis are used. Techniques of content analysis and synthesis are also used. The method of generalization was used in the process of forming conclusions based on the results of the study. A graphical method was used to visualize the statistic data.

Results. The article examines a set of issues related to insurance activities and ensuring its financial and economic security. The concept of financial and economic security of the insurance company, the essence and strategic aspects of its provision are studied. The definition of strategic management of financial and economic security of an insurance company is offered. The necessity of increasing the level of financial and economic security of insurers is substantiated and proposals are given on perspective directions of its improvement.

Originality. The main threats for the security-oriented functioning of the competitive insurance market in Ukraine today are: cyber-attacks, lack of mechanisms to control the transparency of insurance market participants, low efficiency of regulation and quality control of insurance services, non-compliance of domestic insurance products with European standards, lack of national strategy of safety-oriented development of the insurance market. One of the main reasons for bankruptcy and liquidation of insurers is the inadequate level of their financial and economic security, which may be caused by the imbalance of insurance portfolios of companies. The main recommendations for increasing the level of profitability and modernization of financial and economic security management of insurance companies may be as follows: working out a general strategy for the development of the insurance company for five years, taking into account threats of digitalization of financial relations and trends in behavioral economics and interests of the company in the long run, ensuring the balance of the insurance portfolio, ensuring the appropriate level of qualification of employees of insurance companies, creating a separate unit for financial and economic security, developing new effective advertising strategies, implementing new insurance products (eg. cyber insurance).

Conclusion. Further development of the competitive insurance market of Ukraine is impossible without ensuring financial and economic security of insurance companies in the strategic perspective, which, in turn, requires the development of theoretical and methodological provisions and practical recommendations for modernizing economic relations in the field of insurance and economic security. With the spread of digital and behavioral economic models, insurers face an important task of building a quality policy of strategic management of financial and economic security, which should be based on maintaining their proper financial condition, ensuring financial reliability and stability in the long run and tactical perspectives.

Keywords: insurance activity, strategy, financial and economic security, management, insurance companies, insurance services market, threat.

Одержано редакцією: 17.03.2020
Прийнято до публікації: 19.05.2020

УДК 332.142.4.01-047.44:332.135

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-2-169-178

ПРОДАНОВА Лариса Василівна

д.е.н.,

Черкаський державний технологічний університет,
м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4280-6013>

prodanlv@i.ua

БУРЯК Євген Вікторович

к.е.н.,

Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського,

м. Кременчук, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8039-004X>

burzhen@ukr.net

ЯКУШЕВ Олександр Володимирович

к.е.н.,

Черкаський державний технологічний університет,
м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0699-1795>

aleksandro@i.ua

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ КОНЦЕНТРАЦІЇ РЕСУРСІВ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ РОЗБУДОВИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті обґрунтовано теоретико-методологічні основи визначення та оцінки концентрації ресурсів територій в умовах розбудови інтеграційних процесів. Визначено економічну сутність поняття регіональної концентрації ресурсів. Досліджено еволюцію наукових підходів щодо трактування змісту та сутності процесів концентрації в контексті теорій регіональної економіки і територіально-просторової організації господарства. Охарактеризовано систему показників оцінки та вимірювання процесів концентрації. Вказано на доцільність застосування індексу концентрації ринку та індексу Херфіндаля-Хіршмана для оцінки сконцентрованості регіональних ресурсів. Виявлено недоліки зазначених показників та шляхи їх усунення.

Ключові слова: концентрація ресурсів; агломерація; локалізація; монополізація; регіоналістика; кластер; індекс концентрування ринку; індекс Херфіндаля-Хіршмана.

Постановка проблеми. Доволі значна кількість дослідників інтеграційних процесів звертають увагу на те, що вони тісно пов'язані з таким явищем як концентрація ресурсів. У загальному розумінні під поняттям концентрації (від лат. *concentratio* – скупчення, зосередження) розглядається широкий комплекс взаємопов'язаних процесів, зосереджених в одному місці або в одних руках [1]. Оскільки концентрація (як й інтеграція) виступає багатовірневим явищем, оскільки вона може зачіпати окремі підприємства, компанії та організації (мікрорівень), окремі галузі, зокрема товарні, фінансові, ринки праці (мезорівень), регіони, національні економіки (макрорівень), світову економіку (мегарівень). У зв'язку з цим процеси концентрації в сучасних наукових публікаціях вивчаються та аналізуються практично на всіх рівнях економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі вчені вважають, що концентрація капіталу, високих технологій, висококваліфікованої робочої сили та наукового потенціалу в економічно розвинутих країнах є найзагальнішою закономірністю, що досить виразно виявляється в сучасній світовій економіці; зростання масштабу виробництва, концентрацію і

централізацію капіталу слід віднести до основних характеристик та рис сучасної глобалізації [2, с. 19, 31].

Міжнародні інтеграційні процеси у взаємозв'язку з процесами концентрації досліджують Левківський В. [3], Семак Є. [4], Скоробогатова Н. та Грищенко Є. [5], Молчанова Є. [6]. Ткаченко О. відносить «дії ефекту втрат від збільшення масштабів виробництва при високому рівні його концентрації» до негативних наслідків міжнародної економічної інтеграції [7, с. 115]. Натомість Пазізіна К. та Уніят А. вважають, що в результаті концентрації ресурсів відбувається технологічне оновлення економіки міжнародного інтеграційного об'єднання [8, с. 26-27].

Деякі аспекти процесів концентрації в різних галузях економіки України (зокрема харчовій промисловості, галузі виробництва молока, сільському господарстві) досліджують Скопенко Н. [9], Кравець К. [10], Радько В. та Свиноус І. [11], Винограденко С. [12].

Давидова Л. та Чумакова А. вважають, що інтеграційні процеси в економіці перебувають у тісному зв'язку з процесом концентрації капіталу [13, с. 83-84]. Алтухова І. підкреслює, що концентрація виробництва у великих корпораціях полегшує регулювання ринкової економіки з урядового рівня в процесі економічної інтеграції [14, с. 44]. Економічну інтеграцію як форму організаційного об'єднання підприємств розглядає Камінська В. [15].

На тісному зв'язку процесів інтеграції та концентрації наголошує Смолич Д. [16]. Науковець Дунаєв І. вважає, що процеси концентрації та інтеграції тісно пов'язані між собою в регіональній економіці [17, с.6].

На думку деяких дослідників, процеси концентрації на регіональному рівні економіки можуть мати як позитивні так й негативні наслідки. Растворцева С. та Терновський Д. зазначають, що «процеси концентрації економічної активності (агломераційні процеси) традиційно супроводжуються посиленням диференціації регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку [18, с. 154].

Незважаючи на низку наукових напрацювань, існує необхідність обґрунтування теоретико-методологічних засад визначення та оцінки концентрації ресурсів територій в умовах розбудови інтеграційних процесів.

Метою статті є обґрунтування та надання розширеного бачення теоретико-методологічних засад визначення та оцінки концентрації ресурсів в умовах розбудови інтеграційних процесів на регіональному рівні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Переважна більшість сучасних словників пояснює походження терміну «концентрація» від латинських, французьких або німецьких слів (від лат. *con...* (*co...*, *com...*) – об'єднання, спільність, сумісність, а також лат. *centrum* – середина; франц. *Concentration* та нім. *Konzentration*, що перекладаються як зосередження, скупчення чогось в одному місці або навколо одного центра, згущення [19]. Отже, у найзагальнішому та найширшому розумінні концентрація є центром, осередком, зосередженням, скупченням, насиченням [19].

Для особливої характеристики або позначення процесів концентрування використовуються поняття: агломерація, локалізація і таргетування.

Певний інтерес в контексті вивчення взаємозв'язку процесів концентрації та інтеграції на рівні регіональної економіки представляє колективне дослідження під керівництвом Вакуленка В. та Орлатого М., де зазначено, що комплексне задіяння всіх наявних на місцевому рівні ресурсів є основою формування кластерів [20, с. 291].

З'ясовуючи зв'язок та визначаючи співвідношення понять «інтеграція» та «концентрація», слід погодитись із Є. Семак у тому, що процес концентрації, поряд із спеціалізацією, кооперацією та комбінацією, слід вважати формою реалізації інтеграції, а «остання розкривається через перші» [4, с. 119-121].

У сучасній науковій літературі процеси концентрації капіталу і виробництва доволі часто пов'язуються виключно з формуванням ринкових структур, структур галузевих та регіональних ринків, зокрема з їхньою монополізацією [21]. Це зумовлено тим, що вплив концентрації (ресурсів, виробництва та капіталу) на економічні процеси є вельми багатограним [21, с. 54]. Сучасне розуміння терміну «концентрація» еволюціонувало впродовж тривалого часу (в період

XVIII-XX сторіччя), насамперед в рамках теорії ринкових структур (та різноманітних концепцій концентрації), розвиток якої умовно поділяють на декілька етапів, що характеризуються різними підходами до трактування досліджуваного поняття (табл. 1).

Таблиця 1

**Еволюція розуміння сутності та змісту процесів концентрації
в контексті теорії ринкових структур**

Основні етапи еволюції розуміння терміну «концентрація» та їх особливості			Автори концепцій та підходів	Особливості підходів до визначення поняття «концентрація» та зміст концепцій
XVIII – кінець XIX ст.	дослідження концентрації виробництва та концентрації капіталу		А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, К. Маркс	- основний акцент – на дослідженні концентрації виробництва та концентрації капіталу; - ототожнення концентрації з ринковою структурою; - дослідження концентрації у взаємозв'язку із конкуренцією і монополією
кінець XIX ст. – 50-ті рр. XX ст.	дослідження концентрації виробництва		А. Маршалл, Дж. Робінсон	- основний акцент – на дослідженні концентрації виробництва; - основний мотив участі у концентрації – досягнення економії від масштабу; - дослідження концентрації у контексті монополістичної конкуренції та олігополії
друга половина XX ст.	дослідження ринкової концентрації	структура-лістичний підхід	Дж. Бейн, Е. Мейсон	- концентрація як одна із важливих характеристик структури ринку; - акцент на взаємозв'язку рівня концентрації та прибутковості галузі
		концепція квазі-конкурентних ринків	У. Баумоль, Д. Панзар, Р. Вілліг	- високий рівень концентрації не тотожний наявності монопольної влади
		концепція «меж»	Дж. Саттон	- визнання неможливості визначення однозначної залежності між рівнем ринкової концентрації та рівнем конкуренції і величиною галузевого прибутку

Джерело: складено авторами за [21, с. 55; 22; 23, с. 113]

Еволюцію теоретико-методологічних основ, розуміння сутності та змісту процесів концентрації в контексті теорії ринкових структур доцільно поділити на три етапи [12, с. 55-56; 23, с. 113-114]: від дослідження зосередження робітників і машин на одному підприємстві у кінці XIX ст. та можливостями розширення виробництва до дослідження концентрації представниками інституціоналізму.

Теоретико-методологічні підходи до визначення термінів «концентрація ресурсів регіональної економіки» повинні враховувати також здобутки сучасної теорії регіоналістики. Еволюцію наукових підходів до трактування змісту та сутності процесів концентрації систематизовано в табл. 2.

Для групування концепцій та теорій регіональної економіки і територіально-просторової організації господарства в таблиці 2 використано підходи, що запропоновані Качаном Є. та Джаманом М.: група концепцій «факторів розвитку та розміщення»; група «штандортних» концепцій та група концепцій, автори яких основну увагу приділили вивченню ролі науково-технічного прогресу в розміщенні господарства; четверта група включає концепції, що лежать в основі сучасної регіоналістики.

Таблиця 2

Еволюція концептуального наповнення сутності процесу концентрації в контексті теорій регіональної економіки і територіально-просторової організації господарства

Основні напрями та групи теорій і концепцій	Автори концепцій та підходів до визначення поняття «концентрація», історичний період розвитку теорій регіональної економіки і територіально-просторової організації господарства
1. Концепції «факторів розвитку і розміщення»	А. Сміт (1723-1790); Д. Рікардо (1772-1823). Концепція «абсолютних переваг» А.Сміта та концепція «порівняльних переваг» Д. Рікардо. Кінець XVIII-початок IX ст.
	Е. Хекшер (1879-1952), Б. Олін (1899-1979). Теорія співвідношення факторів виробництва 20-30-х роки XX ст.
	В. Леонтьєв. Скорегована теорія Хекшера – Оліна. Розробив модель «витрати-випуск», яка є відображенням рівноваги між наявністю (сконцентрованих) ресурсів та їх використанням. 50-70-ті роки XX ст.
2. «Штандортні» моделі розміщення виробництва	І. Г. фон Тюнен (1783-1850). Запропонував оптимальну схему розміщення сільського господарства – система концентричних кілець (Тюнена) зі своєю спеціалізацією
	В. Лаунхардт (1832-1918). Модель «локаційного трикутника». Розробив модель розміщення виробництва у вигляді «локаційного трикутника» сировина-енергія-ринок збуту. Кінець IX ст.
	А.Е. Шеффле (1831-1903). Гравітаційна модель. Пов'язував локалізацію промисловості з кількістю населення, відстанню до ринків збуту, щільністю великих міст; <i>концентрацією</i> підприємств прив'язав до джерел сировини і палива. Кінець IX ст.
	А. Вебер (1868-1958). Теорія розміщення промисловості. Вважав, що вигода агломерації залежить від технічної і просторової <i>концентрації</i> виробництва. Початок XX ст.
	Т. Паландер (1902 – 1972). Запропонував загальну і спеціальну теорії «штандорта» (моделі розміщення) підприємств. 30-ті роки XX ст.
	В. Кристаллер (1883-1969). Теорія «центральных місць» (про функції і розміщення системи населених пунктів). 30-ті роки XX ст.
	А. Льюш (1906-1945). Теорія організації економічного простору. Розроблено на основі модифікації ідей В. Кристаллера: виробничі підприємства й організації сфери послуг для обслуговування своєї зони (правильного шестикутника) мають бути розміщені у вершинах (кутах) кристаллової (гексагональної) решітки. 40-ві роки XX ст.
3. Науково-технічні (інноваційні) теорії і концепції	Д. Сміт, Д. Гамільтон. Критики і послідовники «штандортних» теорій. 70-ті роки XX ст.
	Т. Хагерstrand (1916-2004). Теорія дифузії нововведень. Запропонована модель дозволяє з'ясувати механізм впливу НТР на розвиток і розміщення господарства. 50-ті роки XX ст.
	Р. Вернон, С. Хірш, Теорія-гіпотеза «продуктивно-виробничих циклів» («циклу життя продукту») А. Скотт, М. Столпер, Р. Волкер. Концепція «динамічного і сегментаційного методів аналізу» – одна з найновіших теорій. Кінець 80-х років XX ст.
4. Теорії «регіонального економічного розвитку»	Ф. Перру (1903-1987). Теорія «полюсів зростання». 50-ті роки XX ст. Довів, що центри й ареали, де розміщені підприємства галузей-лідерів, стають полюсами притягнення цих факторів.
	Дж. Фрідман (1926-2017). Модель «центр-периферія» або «ядро-периферія»
	В. Айзард (1919-2010). Розробив моделі оптимального розміщення виробництва та метод гравітаційних моделей регіонів
	М. Колосовський (1891-1954). Теорія, що об'єднує концепції економічного районування, територіально-виробничих комплексів (ТБК), територіально-господарських комплексів (ТГК), міжгалузевих комплексів (МГК).
5. Теорія економічних кластерів (підприємств, галузей, регіонів). Теорія формується із початку 90-х років XX ст.	А. Маршалл (1842-1924). Описав концентрацію спеціалізованих галузей в окремих місцевостях. Вперше сформулював основні характеристики кластеру
	М. Портер (нар. 1947 р.). Розвинув (1990 р.) ідеї Маршала та обґрунтував теорію кластерів. Як ключові ознаки кластеру виділив географічну концентрацію (локалізацію) учасників кластеру
	М. Енрайт (нар. 1952 р.). Предметом свого дослідження обрав регіональні розбіжності конкурентних переваг
	Е. Бергман та Е. Фезер. Визначили (1999) п'ять ключових концепцій, що складають кластерну теорію: концепції екстерналії, інноваційного оточення (середовища), кооперативної конкуренції (конкуренції співробітництва), міжфірмової боротьби (конкуренції), шляху залежності
	Андерсон Т. та ін. (2004) виокремлюють ключові елементи, що характеризують кластери: 1) географічна концентрація; 2) спеціалізація; 3) сукупність учасників кластеру; 4) конкуренція і кооперування; 5) критична маса (обсяг діяльності, за яким кластер стає стійким і впливовим); 6) життєвий цикл кластера; 7) сприйняття інновацій

Джерело: складено авторами за [24]

Група концепцій економічних кластерів (яку ми виділили з числа теорій регіональної економіки і територіально-просторової організації господарства в таблиці 2 окремо як самостійну), формування якої спостерігається із початку 90-х років XX ст. (але вважається, що феномен кластера як об'єкта агломерації взаємопов'язаних підприємств на певній території відомий із часів ремісничого виробництва, з початку XVIII ст. [25]), спрямовує свої дослідження на такі явища як: «скупчення, зосередження у групи «географічно сусідніх, взаємопов'язаних компаній (постачальників, виробників, тощо) та пов'язаних з ними організацій (навчальних закладів, органів держуправління, компаній з інфраструктури) [25].

Узагальнюючи та критично аналізуючи основні підходи та визначення сутності концентрації, концентрацією слід розуміти процеси насичення, зосередження економічних ресурсів, що супроводжуються формуванням відповідних взаємозв'язків та взаємозалежностей між ними.

Залежно від об'єктів скупчення рекомендуємо розрізняти концентрацію ресурсів: людських, інформаційно-знансєвих, капітальних, фінансових, інвестиційних, природних).

Особливу зацікавленість формує розуміння концентрації, як прояву дії об'єднання, інтеграції територій. Саме такий підхід формує сучасне визначення територій (країна, регіон, місто, будь-яке інше територіальне утворення чи населений пункт).

Для оцінювання та вимірювання процесів концентрації наразі використовують доволі численну кількість різноманітних показників, які застосовуються для вивчення стану як галузевих так і для регіональних ринків (для аналізу ринкових структур в галузі чи нерівномірності розподілу економічної активності в регіоні), в світовій чи національній економіці. Наразі в економічній теорії і практиці не існує єдиного показника рівня концентрації на ринку в галузі чи в регіоні. Науковці пропонують всю сукупність показників концентрації поділити на: прямі (індекс Бейна, Тобіна, Лернера) – ті, які безпосередньо показують ступінь впливу фірми на ринок (показники ринкової влади), та непрямі (індекс Херфіндала-Хіршмана, дисперсія ринкових часток, індекс Холла-Тайдмана) – ті, які характеризують ринкову ситуацію в цілому, на підставі чого можна визначити ступінь незалежності фірми при прийнятті ринкових рішень [26, с. 55-56]. У різних дослідженнях і для різних цілей можуть використовуватися різні показники концентрації.

Також науковці пропонують для кількісного оцінювання процесів концентрації ресурсів регіонів застосовувати показники їх щільності. Так, Романюк С. вважає, що концентрація економічної діяльності (в країні чи в окремому регіоні) зазвичай визначається щільністю виробництва, зокрема ВВП, на одиницю площі території (квадратний кілометр) [27, с. 9-13].

Одним з найпростіших показників, який може бути розрахований для оцінювання концентрування та концентрованості регіональних ресурсів, на нашу думку, є індекс (коефіцієнт) концентрації ринку.

Індекс концентрації ринку (CR) – один з перших показників, який почав застосовуватись економістами для аналізу ринкових структур. З 60-х років XX ст. індекс концентрації активно використовувався для дослідження структури ринків антимонопольними органами США [28, с. 31]. Показник відрізняється простою методикою розрахунку, а число суб'єктів ринку, для яких він розраховується може бути будь-якою (3, 4, 8, 10, 20, 50 чи навіть 100).

Наприклад, в США та Франції свого часу розраховувались показники концентрації CR4, CR8, CR20, CR50, CR100; в Німеччині, Великій Британії та Канаді – CR3, CR6, CR10.

Чітко окреслених критеріїв визначення з його допомогою рівнів ринкової концентрації (високої чи незначної) також не існує. Проте, деякі автори наводять такі критерії для CR3: незначний (низький) рівень концентрації – ринкова частка досліджуваних суб'єктів не перевищує 45%, помірна концентрація ринку – ринкова частка припадає на інтервал від 40 до 70 відсотків, ринок вважається висококонцентрованим, якщо значення CR3 перевищує 70% (табл. 3).

Інші дослідники наводять інші критерії: якщо CR4 дорівнює 100%, то ринкова структура може бути визначена як чиста монополія; при $(50\% < CR4 < 90\%)$ формується ринок з

домінуючими фірмами; ($CR_4 > 60\%$) – ринок обмеженої олігополії; ($CR_4 < 40\%$) – ефективна конкуренція [29, с. 14].

Таблиця 3

Методика визначення показників, що використовуються для оцінювання процесів концентрування, рівня концентрованості ресурсів регіонів

Показник	Методика визначення	Пояснення до умовних позначень та методики	Переваги чи недоліки показника та методики
питома вага (частка, ринкова доля) окремого регіону в загально-державному обсязі відповідного ресурсу (відносний показник структури)	$D_i = \frac{a}{A},$ де D_i – питома частка i-го регіону в загально-державному обсязі відповідного ресурсу, a – обсяг відповідного ресурсу в регіоні (в абсолютних величинах), A – загально-державний обсяг ресурсу (в абсолютних величинах)	відношення розміру складової частини до загального підсумку за сукупністю (загально-державного обсягу); сума часток дорівнює 1 або 100 %; чим більше значення питомої частки – тим більше концентрованість відповідного ресурсу в одному регіоні, і, навпаки	найпростіший та найрозуміліший показник; дозволяє визначити регіони-лідери (головні концентратори) та регіони-аутсайдери (антиконцентратори)
індекс (коефіцієнт) концентрації ринку (показник питомої частки на ринку)	$CR_k = \sum_{i=1}^k D_i,$ де CR – індекс (коефіцієнт) концентрації, D_i – питома частка i-го регіону в загально-державному обсязі відповідного ресурсу, k – кількість регіонів, для яких розраховується показник. або $CR_n = \frac{d_1 + d_2 + \dots + d_n}{A},$ де CR_n – коефіцієнт відносної концентрації, d – обсяг відповідного ресурсу в регіоні, A – загально-державний обсяг ресурсу, n – кількість регіонів	сумарна частка (ринкова доля) визначеної кількості регіонів ($k=1, 2, 3, 4, 5, \dots, n$) із найбільшими обсягами відповідних ресурсів (питомими частками в загальнодержавному обсязі); чим більше значення індексу – тим більше концентрованість ресурсів в групі досліджуваних регіонів (для яких розраховується індекс)	недоліком показника є його «нечутливість» до різних варіантів розподілу часток між регіонами; невизначеною залишається кількість суб'єктів ринку (число регіонів), для яких його необхідно розраховувати щоб отримати найточніший результат; застосування даного показника вимагає проведення додаткових порівнянь різних варіантів його розрахунку
індекс Херфіндаля-Хіршмана	$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2,$ де HHI – індекс Херфіндаля-Хіршмана, S_i – питома частка i-го регіону, у відсотках, n – кількість регіонів, для яких розраховується показник	розраховується як сума квадратів ринкових часток (відсоткових) усіх досліджуваних регіонів; може приймати значення від 0 до 1	дозволяє нейтралізувати недоліки інших показників і отримати достовірніші результати; враховує частку кожного з учасників на ринку

Джерело: складено авторами за [29; 30; 31; 32; 33]

Ще одним важливим показником, який може бути розрахований для оцінювання концентрування та концентрованості регіональних ресурсів, на нашу думку, є індекс Херфіндаля-Хіршмана. Із 80-х років ХХ ст. індекс Херфіндаля-Хіршмана (HHI) займає позицію головної

характеристики (ринкової структури, концентрації ринку), яку активно використовують уряди різних країн світу в практиці антимонопольного регулювання США, Європи та ін.

Порівнюючи можливості застосування двох розглянутих індексів для оцінювання концентрування та концентрованості регіональних ресурсів, необхідно зважати на такі особливості:

- недоліком індексу концентрації ринку є його «нечутливість» до різних варіантів розподілу часток між регіонами; невизначеною залишається кількість суб'єктів ринку (число регіонів), для яких його необхідно розраховувати щоб отримати найточніший результат; застосування даного показника вимагає проведення додаткових порівнянь різних варіантів його розрахунку;

- індекс Херфіндала-Хіршмана дозволяє нейтралізувати недоліки інших показників і отримати достовірніші результати; враховує частку кожного з учасників на ринку; його недоліком є те, що при розрахунку квадратів часток ринку надається більша вага показникам більших регіонів, а менша – відповідно, меншим.

Висновки. Окреслені положення та узагальнені теоретико-методологічні підходи потребують свого практичного впровадження в сучасних умовах вирішення проблем регіоналістики України. Подальші дослідження доцільно зосередити на питаннях застосування розглянутих методик та показників для оцінювання процесів концентрування, рівня концентрованості ресурсів регіонів України.

Список використаних джерел

1. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера. За ред. Р. Дяківа. К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. 305 с.
2. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Захарченко О.В. та ін. Міжнародні стратегії економічного розвитку. Київ, Авріо, 2011. 262 с.
3. Левківський В.М., Антоненко В.Г. Теоретичні засади формування та розвитку міжнародної економічної інтеграції. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія І: Економіка*. 2012. Вип. 2. С. 120-124.
4. Семак Є.А. Теоретические основы международной экономической интеграции. URL : http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/5201/1/semak_2009_6_IER_issues.pdf (дата звернення: 20.11.2019).
5. Грищенко Є.С., Скоробогатова Н.Є. Теоретичні аспекти визначення сутності міжнародної економічної інтеграції. *Економічний аналіз*. 2016. Том 24. № 1. С. 16-21.
6. Молчанова Є.Ю. Глобалізована інтеграція регіонально-економічного розвитку. *Культура народів Причорномор'я*. 2007. № 117. С. 116-123.
7. Ткаченко О.А. Економічні особливості міжнародної регіональної інтеграції. *Економіка та управління національним господарством*. 2016. Вип. 11. С. 113-116.
8. Пазізіна, К. В., Уніят А. В. Світова та європейська інтеграція. Тернопіль : [б. в.], 2013. 258 с. URL : http://library.tneu.edu.ua/images/stories/praci_vukladachiv.pdf (дата звернення: 20.11.2019).
9. Скопенко Н. Особливості розвитку інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2014. №5(158). С. 28-32.
10. Кравець К. Сучасний рівень концентрації виробництва підприємств харчової промисловості. *Економіка та держава*. 2012. № 4. С. 90-93.
11. Радько В.І., Свиноус І.В. Поглиблення спеціалізації та концентрації як чинник інтенсифікації виробництва молока. *Економіка та держава*. 2015. № 12. С. 13-16.
12. Винограденко С.О. Підвищення рівня концентрації як основа інтенсифікації використання земельних ресурсів сільгосппідприємств. *Вісник економічної науки України*. 2015. №2. С. 9-13.
13. Давидова Л.В., Чумакова А.В. Концентрация капитала как основа интеграционных процессов в реальном секторе экономики. *Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки*. 2009. №1-2. С. 83-87.
14. Алтухова І.М. Міжнародна конкурентоспроможність регіональних господарських комплексів в процесі міжнародної економічної інтеграції. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2012. Вип. 1 (11). С. 40-49.
15. Камінська В.В. та ін. Синергетична ідентифікація інтеграції: Монографія. Житомир. 2012. 204 с.
16. Смолич Д.В. Межотраслевые хозяйственные комплексы и региональные особенности их развития и размещения. *Економічний форум*. 2018. №2. С. 154-161.
17. Дунаєв І.В. Вплив інтеграційних процесів на модернізацію регіональної економічної політики. *Теорія та практика державного управління*. 2016. №1(52). С. 1-11.

18. Растворцева С.Н., Терновский Д.С. Факторы концентрации экономической активности в регионах России. *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2016. № 2 (44). С. 153-170.
19. Словник іншомовних слів, за редакцією члена-кореспондента АН УРСР О. С. Мельничука. 1-е видання, Київ: Головна редакція «Українська радянська енциклопедія» (УРЕ), 1974. 776 с. URL : <https://ev.vue.gov.ua/wp-content/uploads/2018/04/Мельничук-О.-ред.-Словник-іншомовних-слів.pdf> (дата звернення: 20.11.2019).
20. Вакуленко В. М., Орлатий М. К., Куйбіда В. С. та ін. Основи регіонального управління в Україні. Київ: НАДУ, 2012. 576 с.
21. Филук Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2009. 404 с.
22. Стадник К. О. Господарсько-правова політика в сфері законодавства про економічну концентрацію: дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04. Харків, 2016. 218 с.
23. Хаустова В. Є., Крячко Є. М., Колодяжна Т. В. Оцінка концентрації в економіці України. *Проблеми економіки*. 2017. № 3. С. 111-122.
24. Andersson T., Sylvia Schwaag-Serger, Jens Sorvik, Emily Wise Hansson (2004) «The Cluster Policies Whitebook», IKED.
25. Саух І. В. Методологічні підходи до формування кластерної моделі регіонального розвитку. *Економіка. Управління. Інновації*. 2009. № 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_35. (дата звернення: 20.11.2019).
26. Челнокова О.Ю. Моделирование использования индекса Херфиндаля-Хиршмана при анализе степени концентрации фирм на отраслевом рынке. *Профессиональная ориентация*. 2018. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-ispolzovaniya-indeksa-herfindalya-hirshmana-pri-analize-stepeni-kontsentratsii-firm-na-otraslevom-rynke> (дата звернення: 20.11.2019).
27. Романюк С. А. Економічна щільність як індикатор територіальної концентрації економіки. *Регіональна економіка*. 2013. №2. С. 7-14.
28. Государство и рыночные структуры. *Экономическая школа*. 1993. Вып. 3. С. 205–224.
29. Кизим Н.А., Горбатов В.М. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира: Монография. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2005. 216 с.
30. Рядно О. А., Беркут О. В. Теоретико-методологічні аспекти дослідження диференціації соціально-економічного розвитку регіонів. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2016. № 2 (56). С. 79-91.
31. Когут О.І. Економічний аналіз монополізації світового ринку нафти : дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка. 2015. 191 с.
32. Припуга Н.В. Методичні підходи до оцінки рівня монополізованості в економіці. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2016. Вип. №1 (15). С. 51-55.
33. Кирилюк А.О. Методика оцінювання рівня концентрації та монополізації економіки. *Економіка і суспільство*. 2016. №3. С. 66-72.

References

1. Diakiv G. et al. (2000). Encyclopedia of businessman, economist, manager. Kyiv: International economic Foundation, 305 p. (in Ukr.).
2. Kazak Yu., Kovalevskii, V., Zakharchenko A. et al. (2011). International strategies of economic development: textbook. Kyiv: Avrio, 262 p. (in Ukr.).
3. Levkivskiy V. M., Antonenko V. G. (2012). Theoretical bases of formation and development of international economic integration. *Scientific journal of Chernihiv state Institute of Economics and management. Series 1: The Economy*, 2, 120-124.
4. Semak Ye. (2009). Theoretical foundations of international economic integration. URL: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/5201/1/semak_2009_6_IER_issues.pdf (Accessed: 20.11.2019).
5. Molchanov Is.Yu. (2007). Globalized integration of regional-economic development. *The culture of the black sea*, 117, 116-123.
6. Grishchenko I., Skorobogatova N. (2016). The theoretical aspects of the essence of international economic integration. *Economic analysis*, 24 (1), 16-21.
7. Tkachenko A. A. (2016). Economic characteristics of international regional integration. *Economics and management of national economy*, 11, 113-116.
8. Pazza, K. V., Uniat A. V. (2013). World and European integration: proc. manual. Ternopil: [b. V.], 258 p. URL : http://library.tneu.edu.ua/images/stories/praci_vukladachiv.pdf (Accessed: 20.11.2019).
9. Skopenko N. (2014). Features of development of integration interaction of enterprises of food industry of Ukraine. *Herald of Kyiv national University named after Taras Shevchenko*, 5(158), 28-32.
10. Krawiec K. (2012). Current level of concentration of production of the food industry. *The economy and the state*, 4, 90-93.

11. Radko V. I., Svinous I. V. (2015). Deepening of specialization and concentration as an intensification factor of milk production. *The economy and the state*, 12, 13-16.
12. Vinogradenko S. A. (2015). Increase of concentration level as a basis for intensification of land use of agricultural enterprises. *Bulletin of economic Sciences of Ukraine*, 2, 9-13.
13. Davydova L. V., Chumakov V. A. (2009). Concentration of capital as a basis of integration processes in the real sector of the economy. *News of the Tula gosudarstvenny University. Economic and legal Sciences*, 1-2, 83-87.
14. Altukhov I. M. (2012). International competitiveness of regional economic complexes in the process of international economic integration. *Bulletin of the Eastern University of Economics and management*, 1 (11), 40-49.
15. Kaminskaya, V. V. et al. (2012). Synergetic identity integration: Monograph. Zhytomyr, 204 p. (in Ukr.).
16. Smolich B. D. (2018). Interindustry economic complexes and regional peculiarities of their development and placement. *Economic forums*, 2, 154-161.
17. Dunayev I. V. (2016). Influence of integration processes on the modernization of regional economic policy. *Theory and practice of public administration*, 1(52), 1-11.
18. Rastvortseva S. N., Ternovsky D. S. (2016). Factors of concentration of economic activity in the regions of Russia. *Economic and social changes: facts, trends, forecast*, 2 (44), 153-170.
19. Melnychuk A. S. (1974). Dictionary of foreign words, edited by corresponding member of as USSR. 1st edition. Kiev: the Chief editor of "Ukrainian Soviet encyclopedia" (SSE), 1974. 776 p. URL : <https://ev.vue.gov.ua/wp-content/uploads/2018/04/Мельничук-О.-ред.-Словник-іншомовних-слів.pdf> (Accessed: 20.11.2019).
20. Vakulenko V. M., Arlati N. K., Kuybida V. S. (2012). Foundations of regional governance in Ukraine : textbook. K. : NADU, 576 p. (in Ukr.).
21. Filyuk G. M. (2009). Competition and monopoly in the era of globalization: Monograph. Zhitomir: View-see here for ei. Franko, 404 p. (in Ukr.).
22. Stadnik, K. A. (2016). Economic and legal policy in the sphere of the legislation on economic concentration: dis. kand. legal. nauk : spets. 12.00.04. Kharkiv, 218 p. (in Ukr.).
23. Khaustova V., Kryachko I., Kolodyazhnaya T. (2017). Evaluation of concentration in the economy of Ukraine. *Problems of economy*, 3, 111-122.
24. Andersson T., Schwaag-Serger S., Sorvik J., Hansson E. (2004). The Cluster Policies Whitebook, IKED.
25. Saukh I. V. (2009). Methodological approaches to the formation of cluster model of regional development. *Economy. Control. Innovation*, 2. URL : access Mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_35 (Accessed: 20.11.2019).
26. Chelnokova E. Y. (2018). Modeling the use of the Herfindahl-Hirschman index in the analysis of the degree of concentration of firms in the industry market. *A professional orientation*, 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-ispolzovaniya-indeksa-herfindalya-hirshmana-pri-analize-stepeni-kontsentratsii-firm-na-otraslevom-rynke> (Accessed: 20.11.2019).
27. Romaniuk S. A. (2013). Economic density as an indicator of territorial concentration of the economy. *Regional economy*, 2, 7-14.
28. The state and market structures (1993). *Economic school*, 3, 205-224.
29. Kizim N. A. Gorbato V. M. (2005). Economic concentration and konkurentosposobnosti countries of the world: Monograph. Charkiv: publishing house INZHEK, 216 p. (in Ukr.).
30. Ryadno A. E., Berkut A. V. (2016). Theoretical and methodological aspects of the study of differentiation of socio-economic development of regions. *Scientific view: Economics and management*, 2 (56), 79-91.
31. Kogut A. I. (2015). Economic analysis of the monopolization of the world oil market: dis. ... Cand. economy. 08.00.02. Lviv: Ivan Franko National University of Lviv, 191 p. (in Ukr.).
32. Priputa N.V. (2016). Methodical approaches to assessing the level of monopolization in the economy. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University*, 1 (15), 51-55.
33. Koryliuk A.O. (2016). Methods for assessing the level of concentration and monopolization of the economy. *Economy and society*, 3, 66-72.

PRODANOVA Larysa

Dr. Sc. (Economics), Professor of the Department of Management and Business Administration, Cherkasy State Technological University, Cherkasy, Ukraine

BURIAK Yevhen

PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Management, Kremenchug National University named after Mikhail Ostrogradsky, Kremenchug, Ukraine

YAKUSHEV Oleksandr

PhD (Economics), Associate Professor of the Department
of Management and Business Administration,
Cherkasy State Technological University
Cherkasy, Ukraine

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF DETERMINATION AND ASSESSMENT OF CONCENTRATION OF TERRITORIAL RESOURCES IN CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES

Introduction. Today, quite a number of researchers of integration processes pay attention to the fact that they are closely related to such a phenomenon as the concentration of resources. As concentration (as well as integration) is a multi-level phenomenon, it can affect individual enterprises, companies and organizations (micro level), individual industries and sectoral markets, including commodity, financial, labor markets (meso level), regions, national economies and their territories. (macro level), the world economy (megalevel). In this regard, the processes of concentration in modern scientific publications are studied and analyzed at almost all levels of the economic system.

Purpose. The purpose of the article is to substantiate the methods of determining and assessing the concentration of resources of territories in the development of integration processes.

Results. The results of the study are to determine the feasibility of using the market concentration index and the Herfindahl-Hirschman index to assess the concentration of regional resources and develop ways to address their shortcomings. The market concentration index is one of the simplest and one of the first indicators, which began to be used by economists to analyze market structures. No wonder this indicator deserves to be actively used to assess the concentration and concentration of regional resources. In turn, the Herfindahl-Hirschman index occupies the position of the main characteristic (market structure, market concentration), which is widely used by governments around the world in the practice of antitrust regulation of the United States, Europe and other countries.

Originality. The originality of the article lies in the proposal to eliminate the shortcomings of indicators to assess the concentration of regional resources, which previously scientists have not done. Comparing the possibilities of using the two considered indices to assess the concentration and concentration of regional resources, it is necessary to take into account the following features: the disadvantage of the market concentration index is its "insensitivity" to different options for distribution of shares between regions; the number of market participants (number of regions) for which it is necessary to calculate to get the most accurate result remains uncertain; the use of this indicator requires additional comparisons of different options for its calculation. As for the Herfindahl-Hirschman index, it allows you to neutralize the shortcomings of other indicators and get more reliable results; takes into account the share of each of the market participants; its disadvantage is that when calculating the squares of market shares, more weight is given to the indicators of larger regions, and less - respectively, smaller.

Conclusion. Thus, the outlined provisions and generalized theoretical and methodological approaches require their practical implementation in modern conditions of solving the problems of regional studies of Ukraine. In particular, this focuses on the use of the market concentration index and the Herfindahl-Hirschman index to assess the concentration of regional resources. The identified shortcomings of these indicators should be eliminated by using the proposed methods to eliminate them. Further research should focus on the application of these methods and indicators to assess the processes of concentration, the level of concentration of resources of the regions of Ukraine.

Keywords: concentration of resources, agglomeration, localization, regional studies, cluster, market concentration index, Herfindahl-Hirschman index.

Одержано редакцією: 15.03.2020
Прийнято до публікації: 18.05.2020

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

БЄЛЯКОВА Оксана Володимирівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і підприємництва на морському транспорті, Азовський морський інститут Національного університету «Одеська морська академія», м. Маріуполь, Україна.

БОРОВИК Тетяна Вікторівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

БРОВAREЦЬ Олександр Олександрович, к.т.н., доцент, завідувач кафедри інформаційно-технічних та природничих дисциплін, Київський кооперативний інститут бізнесу і права, м. Київ, Україна.

БУРЯК Євген Вікторович, к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук, Україна.

ГАБЧАК Наталія Францівна, к.г.н., доцент, завідувач кафедри туризму, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна.

ГНАТЕНКО Ірина Анатоліївна, к.е.н., доцент, докторант кафедри підприємництва та бізнесу, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ, Україна.

ГОНТА Дарина Сергіївна, лаборант науково-дослідної частини, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ГОНЧАРЕНКО Анна Сергіївна, студентка кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ГРИБОВА Діана Вікторівна, к.е.н., доцент, докторант кафедри бізнес-консалтингу та міжнародного туризму, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна.

ДАНИЛЕНКО Вікторія Іванівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

ЖУРБА Ігор Євгенович, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних відносин та туризму, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна.

ЗАЧОСОВА Наталія Володимирівна, д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ЗБАРСЬКА Анна Василівна, к.е.н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна.

ЗБАРСЬКИЙ Василь Кузьмич, д.е.н., професор, професор кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна.

ЗЕМСЬКИЙ Юрій Сергійович, д.і.н., професор, професор кафедри міжнародних відносин та туризму, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна.

ЗОСЬ-КІОР Микола Валерійович, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

КАЛЮЖНА Юлія Петрівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

КИРИЛЮК Євгеній Миколайович, д.е.н., професор, професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

КИРИЛЮК Ірина Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

КИСІЛЬ Віталій Володимирович, магістрант кафедри екологічного менеджменту, Донецький державний університет управління, м. Маріуполь, Україна.

КОВАЛЕНКО Андрій Олександрович, аспірант кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

КОВАЛЬ Олексій Вікторович, аспірант кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

КУКСА Ігор Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, оподаткування та інформаційних технологій, Луганський національний аграрний університет, м. Старобільськ, Україна.

КУЦЕНКО Дмитро Миколайович, аспірант кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

МАЖАРА Віталій Анатолійович, к.т.н., доцент кафедри технології машинобудування, Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький, Україна.

МАЙБА Юлія Ігорівна, аспірант кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

МОСКАЛЕНКО Василь Миколайович, асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький, Україна.

НІКОЛАЄВСЬКА Вікторія Вікторівна, к.е.н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна.

ОВАДЕНКО Вікторія Анатоліївна, аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна.

ОРЛОВА-КУРИЛОВА Ольга Володимирівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, статистики та економічного аналізу, Луганський національний аграрний університет, м. Старобільськ, Україна.

ПЕТКОВА Леся Омелянівна, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та бізнесу, Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна.

ПОПИК Мар'яна Михайлівна, к.е.н., доцент кафедри туристичної інфраструктури та готельно-ресторанного господарства, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна.

ПРОДАНОВА Лариса Василівна, д.е.н., професор кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування, Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна.

ПРОЩАЛИКІНА Аліна Миколаївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

РУБЕЖАНСЬКА Вікторія Олегівна, к.е.н., старший викладач кафедри фінансів, обліку та банківської справи, Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Старобільськ, Україна

СИБІРЦЕВ Володимир Васильович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький, Україна.

СОЛОХА Дмитро Володимирович, д.е.н, професор, декан факультету економіки, Донецький державний університет управління, м. Маріуполь, Україна.

ТАНЧИК Олена Ігорівна, к.е.н., завідувач кафедри іноземних мов, Донецький державний університет управління, м. Маріуполь, Україна.

ТРИПУЗ Юлія Олександрівна, лаборант науково-дослідної частини, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ЧОВНЮК Юрій Васильович, к.т.н., доцент, доцент кафедри конструювання машин і обладнання, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна.

ШАРИЙ Григорій Іванович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри автомобільних доріг, геодезії, землеустрою та сільських будівель, Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», м. Полтава, Україна.

ШУЛЛА Роман Степанович, к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна.

ЯКУШЕВ Олександр Володимирович, к.е.н., доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування, Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна.

ЗМІСТ

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Orlova-Kurilova O., Kuksa I., Hnatenko I., Rubezhanska V.

Employment and innovation: the experience of Ukraine and the countries of the European Union..... 4

ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ

Sybirtsev V., Mazhara V., Moskalenko V.

Analysis of discriminant models in forecasting bankruptcy of enterprises 16

Solokha D., Tanchyk O., Bieliakova O., Kysil V.

The optimization of competitive advantages of business entities according to the criteria of eco-efficiency of production systems 25

Kovalenko A.

Human risks in the process of financial and economic security supply and personnel policy as an instrument for managing them 35

Kutsenko D.

Assessment of the level of economic security of industrial enterprises: approaches, methods, tools 44

Майба Ю.

Конкурентоспроможність банківського сектору України: сутність та механізм формування..... 53

Прощаликіна А., Гонта Д., Трипуз Ю.

Особливості маркетингової політики виробників органічної сільськогосподарської продукції в Україні 67

Ніколаєвська В.

Дослідження поведінки споживачів на вітчизняному ринку органічної продукції 75

Калюжна Ю., Даниленко В., Боровик Т.

Маркетингові дослідження у формуванні цінової та логістичної політики підприємства..... 83

РОЗВИТОК РЕГІОНІВ, ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Kyryliuk Ye., Chovniuk Yu., Brovarets O.

Integrated technological management systems in agricultural production depending on the time of operations..... 92

Шарий Г., Зось-Кіор М., Кирилюк І.

Інституційна модель земельних відносин в Україні 107

Шулла Р., Попик М., Габчак Н.

Сучасні підходи до планування витрат та прибутку на підприємствах сфери
туроперейтингу 117

Петкова Л.

Кластерна модель організації туризму в регіонах України 136

Земський Ю., Журба І.

Гуманітарний складник у туристичній політиці України за «Стратегією розвитку
туризму до 2026 р.»..... 145

Збарський В., Збарська А., Грибова Д., Оваденко В.

Малі форми господарювання у розвитку внутрішнього туризму України 152

Гончаренко А., Зачосова Н., Коваль О.

Стратегічні аспекти забезпечення фінансово-економічної безпеки страхових компаній
у контексті розвитку конкурентоспроможного ринку страхових послуг 160

Проданова Л., Буряк Є., Якушев О.

Теоретико-методологічні засади визначення та оцінки концентрації ресурсів
територій в умовах розбудови інтеграційних процесів..... 169

CONTENT

GLOBALIZATION AND INTEGRATION PROCESSES

Orlova-Kurilova O., Kuksa I., Hnatenko I., Rubezhanska V.

Employment and innovation: the experience of Ukraine and the countries of the European Union..... 4

ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT, MARKETING

Sybirtsev V., Mazhara V., Moskalenko V.

Analysis of discriminant models in forecasting bankruptcy of enterprises 16

Solokha D., Tanchyk O., Bieliakova O., Kysil V.

The optimization of competitive advantages of business entities according to the criteria of eco-efficiency of production systems 25

Kovalenko A.

Human risks in the process of financial and economic security supply and personnel policy as an instrument for managing them 35

Kutsenko D.

Assessment of the level of economic security of industrial enterprises: approaches, methods, tools 44

Maiba Yu.

Competitiveness of the banking sector of Ukraine: its nature and formation mechanism 53

Proschalykina A., Honta D., Trypuz Yu.

Features of marketing policy of organic agricultural products producers in Ukraine 67

Nikolaievska V.

Consumer behavior research in the domestic organic products market..... 75

Kalyuzhna Yu., Danylenko V., Borovyk T.

Marketing researches in the formation of pricing and logistics policy of the enterprise..... 83

DEVELOPMENT OF REGIONS, INDUSTRIES AND TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY

Kyryliuk Ye., Chovniuk Yu., Brovarets O.

Integrated technological management systems in agricultural production depending on the time of operations..... 92

Sharyi H., Zos-Kior M., Kyryliuk I.

The institutional model of land relations in Ukraine 107

Shulla R., Popyk M., Habchak N.

Modern approaches to cost and profit planning at the enterprises of the sphere of tour operators' activity 117

Petkova L.

Cluster model of tourism organization in the Ukrainian regions..... 136

Zemskyi Yu., Zhurba I.

Humanitarian component in tourism policy of Ukraine according to the “Tourism development strategy until 2026” 145

Zbarskyi V., Gribova D., Zbarska A., Ovadenko V.

Small forms of economy in the development of domestic tourism of Ukraine 152

Honcharenko A., Zachosova N., Koval O.

Strategic aspects of ensuring financial and economic security of insurance companies in the context of the development of insurance services competitive market 160

Prodanova L., Buriak Ye., Yakushev O.

Theoretical and methodological basis of determination and assessment of concentration of territorial resources in conditions of development of integration processes..... 169

**ВІСНИК
ЧЕРКАСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО**

Серія
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

**BULLETIN
OF THE CHERKASY
BOHDAN KHMELNYTSKY
NATIONAL UNIVERSITY**

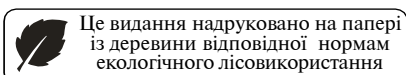
ECONOMIC SCIENCES

ВИПУСК 2. 2020
ISSUE 2. 2020

Відповідальний за випуск – Кирилук Є.М.

Відповідальні секретарі –
Зачосова Н.В., Прощаликіна А.М.

Підписано до друку 23.06.2020.
Формат 60х84/8. Папір офсет. Гарнітура Times.
Ум. др. арк 21,62. Наклад 300 прим.



Надруковано ФОП Гордієнко Є.І.

Свідцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції

Серія ДК № 4518 від 04.04.2013 р.

Україна, 18000, м. Черкаси

тел./факс: (0472) 56-56-12, (067) 444-28-94

e-mail: book.druk@gmail.com