

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

Інтелект

XXI

№ 3 '2020



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ ХХІ»
Заснований у 2010 році. Виходить 6 разів на рік.

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

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

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

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

Засновники:
Національний університет харчових технологій,
ГО «Інститут проблем конкуренції»

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

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

Технічний секретар – Петрова О.В.

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

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 17,21.
Підписано до друку 30.09.2020 р. Замов. № 1020/295. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
03150, Україна, м. Київ, вул. Велика Васильківська, 74, оф. 7
Телефони: +38 (048) 709 38 69, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ**Busarieva Tetiana**

KNOWLEDGE RESOURCE OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE.....7

Заяць О.І.ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПЛИВУ ВСТУПУ КРАЇНИ
В ІНТЕГРАЦІЙНЕ ОБ'ЄДНАННЯ НА ЙОГО КОНКУРЕНТНУ СИЛУ..... 13**НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА****Бойко Н.В., Заяц О.В.**ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ
У СУЧАСНИХ УМОВАХ..... 18**Бунтова Н.В.**ОСНОВНІ НАПРЯМИ І ТЕХНОЛОГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ ТА ТУРИЗМУ..... 22**Злидник М.І.**МІЖНАРОДНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ..... 26**Колодійчук В.А., Крупка З.М.**ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЛОГІСТИЧНИХ ФУНКЦІЙ..... 32**Куценко М.М.**

КОГНІТИВНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ..... 36

Македон Г.М.

МАКРОЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ 39

Мисик В.М.

ЧИННИКИ ПОБУДОВИ І РОЗВИТКУ ІВЕНТ-МЕНЕДЖМЕНТУ..... 44

Міщенко А.С., Дегтярьова Н.В.

ТРАНСФОРМАЦІЇ В ІНФРАСТРУКТУРІ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ..... 49

Нагорічна О.С., Руда Т.В.ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ
ДЕРЖАВНОЇ МИТНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ..... 54**Наумова М.А., Гончарук Н.С.**СИСТЕМА ОСВІТИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА
ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ..... 60**Новойтенко І.В., Малиновський В.В.**

ЗАХИСТ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ ЯК БІЗНЕС-ТРЕНД..... 65

Павленко О.П.

ДИНАМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО АГРАРНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ..... 69

Перит І.О.ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ
ВІТЧИЗНЯНИХ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 73**Побережна З.М.**ДІАГНОСТИКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ
НА АВІАЦІЙНУ ГАЛУЗЬ ЗА МЕТОДИКОЮ PEST-АНАЛІЗУ..... 80**Рудая М.І.**

ПІДХОДИ ДО МЕТОДИКИ ДИСКОНТУВАННЯ ВАРТОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ..... 86

Рудевська В.І.СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ «БІЗНЕС-МОДЕЛІ» І «СТРАТЕГІЇ БАНКУ»
ТА ЇХ МІСЦЕ В БІЗНЕС-АРХІТЕКТУРІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ..... 93

Сахно І.В. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	98
Стахурська С.А., Ткачук С.В., Стахурський В.О. МЕНЕДЖМЕНТ ЗМІН У РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ: ПІДХОДИ ТА МОДЕЛІ.....	102
Термоса І.О. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ОДИН З АСПЕКТІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	108
Томілін О.О., Дорогань-Писаренко Л.О. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	112
Sheludko Ella, Zavgorodnia Mariia PROBLEMS OF INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE UNDER CORONACRISIS.....	116

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Бойко В.В., Гнатишин Л.Б. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ.....	121
Бутнік-Сіверський О.Б., Коткова Н.С. ЕКОНОМЕТРИЧНА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	126

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Андрейченко А.В., Горбаченко С.А. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ОСОБИСТИХ ЯКОСТЕЙ ПРОЄКТНИХ МЕНЕДЖЕРІВ ІТ-СФЕРИ.....	135
Драган О.І. УПРАВЛІННЯ ТАЛАНТАМИ ЯК СКЛАДНИК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	139
Решетнікова І.Л. ПЕРСПЕКТИВИ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ НА ОСНОВІ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	143

ІНФОРМАЦІЯ	148
-------------------	-----

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Busarieva Tetiana KNOWLEDGE RESOURCE OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE.....	7
Zayats Olena APPROACHES TO ASSESSING THE IMPACT OF THE COUNTRY'S ACCESSION TO AN INTEGRATION GROUPING ON ITS COMPETITIVE FORCE.....	13

NATIONAL ECONOMY

Boiko Natalia, Zaiats Olga FEATURES OF LENDING TO TRANSPORT COMPANIES IN MODERN	18
Buntova Natalia BASIC DIRECTIONS AND TECHNOLOGIES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE HOSPITALITY AND TOURISM INDUSTRY.....	22
Zlydnyk Marta INTERNATIONAL ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF STATE FOOD PRODUCTS.....	26
Kolodiychyk Bolodymyr, Krypka Zoriana ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CONDITIONS FOR ENSURING EFFECTIVE MANAGEMENT OF LOGISTICS FUNCTIONS.....	32
Kutsenko Maryna COGNITIVE APPROACHES TO TERRITORIAL DEVELOPMENT PROJECT MANAGEMENT.....	36
Makedon Halyna THE MACROECONOMIC ROLE OF HOUSEHOLD SAVINGS.....	39
Mysyk Viktoriya FACTORS OF EVENT MANAGEMENT CONSTRUCTION AND DEVELOPMENT.....	44
Mishchenko Alina, Degtyaryova Natalia TRANSFORMATIONS IN THE INFRASTRUCTURE OF THE STOCK MARKET OF UKRAINE.....	49
Nagorichna Olga, Ruda Tetiana RESEARCH OF PREREQUISITES FOR FORMATION OF SOCIAL CAPITAL OF THE STATE CUSTOMS SERVICE OF UKRAINE.....	54
Naumova Maryna, Honcharuk Nataliia EDUCATION SYSTEM AS A DETERMINANT OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE LABOR MARKET OF UKRAINE.....	60
Novoitenko Iryna, Malynovskyi Vitalii PERSONAL DATA PROTECTION AS A BUSINESS TREND.....	65
Pavlenko Oksana DYNAMIC DEVELOPMENT OF UKRAINIAN AGRICULTURAL INSURANCE MARKET.....	69
Peryt Iryna STUDY OF THE STRUCTURE AND DYNAMICS OF INDICATORS OF ACTIVITY OF DOMESTIC PRIVATE ENTERPRISES IN THE MODERN ECONOMY.....	73
Poberezhna Zarina DIAGNOSIS OF MACROECONOMIC FACTORS OF INFLUENCE ON THE AVIATION INDUSTRY BY THE METHOD OF PEST-ANALYSIS.....	80
Rudaya Maryna APPROACHES TO THE METHOD OF DISCOUNTING THE COST OF FINANCIAL INSTRUMENTS.....	86
Rudevskya Viktoriya THE ESSENCE OF THE CONCEPTS OF BUSINESS MODELS AND STRATEGIES OF THE BANK AND THEIR PLACE IN THE BUSINESS ARCHITECTURE OF THE BANKING SECTOR.....	93
Sakhno Iryna MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS ENTERPRISE: STRATEGIC ASPECT.....	98

Stakhurska Svitlana, Tkatchuk Svitlana, Stakhurskiy Valerii MANAGEMENT OF CHANGES IN THE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION: APPROACHES AND MODELS.....	102
Termosa Iryna DIVERSIFICATION AS ONE ASPECT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY.....	108
Tomilin Oleksii, Dorogan-Pysarenko Liudmyla BANK LENDING TO THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY IN MARKET CONDITIONS OF ECONOMY.....	112
Sheludko Ella, Zavgorodnia Mariia PROBLEMS OF INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE UNDER CORONACRISIS.....	126

INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES

Boiko Vitalii, Hnatyshyn Liudmyla ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS OF INNOVATIVE MANAGEMENT AGRICULTURAL SECTOR DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	121
Butnik-Siversky Oleksandr, Kotkova Natalya ECONOMETRIC EVALUATION OF EFFICIENCY OF INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL IN THE FOOD INDUSTRY OF UKRAINE.....	126

BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Andreichenko Andrii, Horbachenko Stanislav IDENTIFICATION OF PERSONAL QUALITIES OF IT-SPHERE PROJECT MANAGERS.....	135
Dragan Olena MANAGEMENT OF TALENTS AS CONSTITUENT OF INTELLECTUAL CAPITAL OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF INTELLECTUALIZATION OF ECONOMY.....	139
Reshetnikova Irina PROSPECTS AND PROBLEMS OF LOGISTICS DEVELOPMENT BASED ON THE PRINCIPLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	143

<i>INFORMATION</i>	148
---------------------------	------------

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

UDC 243.65.13

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.1>

Busarieva Tetiana

Doctoral Student of the Faculty of the World Economy,
Kiev National University of Trade and Economics
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3863-4511>

KNOWLEDGE RESOURCE OF THE DEVELOPMENT
OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

According to the International Competitiveness Rating, which is compiled annually by the IIMD, Ukraine has risen by 5 positions and ranks 54th. Our country is between Slovakia and Peru. Among the post-Soviet countries, Lithuania (29), Kazakhstan (34) and Estonia (35) occupy the highest places in the ranking. In total, the ranking includes 63 countries. The first step in 2019 was taken by Singapore, which moved from the top of the US rankings (this country is now in third place). In second place – Hong Kong. Singapore's rise to the top was due to a well-developed technological infrastructure, a skilled workforce, favorable immigration laws and effective ways to set up new businesses. Hong Kong ranked second due to good tax and business policies and business access to finance. The United States, has suffered from rising fuel prices, weaker high-tech exports and fluctuations in the dollar. The last step in the competitiveness ranking is Venezuela. Compilers draw attention to high inflation in the country, poor access to credit and a weak economy.

Keywords: knowledge economy, globalization, development, weak national economy.

ЗНАННЄВИЙ РЕСУРС РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Бусарева Т.Г

Київський національний торговельно-економічний університет

Трансформація сучасного суспільства почалася з переходом найбільш розвинених країн до економіки, заснованої на знаннях, фундаментом якої є невлонима цінність, що реалізується в нематеріальних активах. За розвитку суспільного виробництва знання в різних формах перетворюються в системне і безперервне явище, характерною ознакою якого виступає фіксована монополія на рентні фактори; економіка, де в загальному обсязі доходів визначальну роль починає відігравати інтелектуальна рента, що перетворюється на економіку, засновану на знаннях. У сучасних умовах використання знань як ресурсу передбачає орієнтацію передусім на ринкові механізми функціонування і формування, еквівалентності, платності та конкурентності. Одним із головних інструментів економіки знань є функціонування світового ринку знань. Із метою аналізу рушійних сил та когнітивних трансформацій необхідно визначити положення ринку знань у системі ринків. Як відомо, за економічним призначенням об'єктів ринкових відносин виділяють товарний ринок, ринок ресурсів і фінансовий. Насправді вони когерентні. І прикладом тому є ринок знань, який пронизує всю систему ринків: товарного як блага, ринку ресурсів як ресурсу та фінансового як нематеріального активу. Ринок знань – це сполучна ланка, об'єднуюча систему в єдине ціле, специфіка якого виражається в такому. Можна стверджувати, що ринок знань є сукупністю економічних відносин, які встановлюються між виробниками і продавцями знань, що формують їх пропозицію, і покупцями (споживачами) даних товарів і послуг, які формують попит на них через купівлю-продаж останніх. На сучасному етапі зростаюча неефективність сучасної економічної моделі, її неадекватність глобальним викликам, які стоять перед нашою країною, потребують розроблення нової парадигми розвитку. Тільки формування нової економіки, диверсифікованої та інноваційної, забезпечить конкурентоспроможність України на світовому ринку.

Ключові слова: економіка знань, глобалізація, розвиток, слабка національна економіка.

Actuality of the article. The economies of developed countries are increasingly based on knowledge, innovation and new technologies, which are now considered the driving force of economic growth. In the conditions of the national economy based on knowledge, in the formation of economic and scientific and technical policy should take into account such factors as: the growing complexity of products and processes; the volume of knowledge in all areas increases; the growing importance of key competencies of enterprises that need to be coordinated,

which means concentrating on activities that create greater added value; increasingly intense global competition coupled with shrinking product life cycles; increasing flexibility and mobility of employees, which entails the need to develop a conceptual framework for building an appropriate model of knowledge management.

Analysis of recent research and publications. Among authors, whose works largely represent the knowledge resource of the development of the national economy of Ukraine it is necessary to mention such as D. Bell,

T. Gryhiles, U. Dyzard, J. Martine, E. Masudu, F. Makhlop, E. Mansfield, R. Nelson, I. Nikolov, T. Stouniere, E. Toffler, J. Schumpeter, J. Ellul, A.B. And. Anchishkina, LL Veger, LM Gatovsky, LS Glyazer. Therefore there are some aspects of the specific characteristics of the formation of the intellectual aspects are still not analyzed.

The aim of the article is to analyze the ways of improvement of the development of the intellectual component in the transformation of the national economy of Ukraine.

Presentation of the main material. The economies of developed countries are increasingly based on knowledge, innovation and new technologies, which are now considered the driving force of economic growth. In the conditions of the national economy based on knowledge, in the formation of economic and scientific and technical policy should take into account such factors as: the growing complexity of products and processes; the volume of knowledge in all areas increases; the growing importance of key competencies of enterprises that need to be coordinated, which means concentrating on activities that create greater added value; increasingly intense global competition coupled with shrinking product life cycles; increasing flexibility and mobility of employees, which entails the need to develop a conceptual framework for building an appropriate model of knowledge management.

The economies of developed countries are increasingly based on knowledge, innovation and new technologies, which are now considered the driving force of economic growth. In the conditions of the national economy based on knowledge, in the formation of economic and scientific and technical policy should take into account such factors as: the growing complexity of products and processes; the volume of knowledge in all areas increases; the growing importance of key competencies of enterprises that need to be coordinated, which means concentrating on activities that create greater added value; increasingly intense global competition coupled with shrinking product life cycles; increasing flexibility and mobility of employees, which entails the need to develop a conceptual framework for building an appropriate model of knowledge management.

Obviously, the above factors must be taken into account in the formation of an effective national innovation system (NIS).

For the formation of NIS, the authors propose an analytical spatial model of the functioning of the national innovation system, which reflects the dynamics of knowledge and innovation processes. The proposed construction sequence is as follows:

I) draw up a detailed map of the knowledge infrastructure (KI), identify its main agents and indicate which categories of knowledge they operate;

II) to present the NIS model as a set of three elements - state policy, IP, institutional environment;

III) describe the relationship between the above elements using a functional approach.

Knowledge infrastructure mapping Knowledge infrastructure (KI) is defined as an institutional complex that brings together a wide range of organizations, institutions and networks that contribute to the creation and evolution of the knowledge base of a given spatial area, as well as resources and competencies needed for dynamic development. its innovative potential [1, p. 399].

Under the spatial area, we understand the level of innovation system – international, national, regional. Agents C differ in their roles and behavioral strategies, as well as in the type of knowledge produced, accumulated and transferred.

As a result of the analysis of foreign (European) experience of formation of IZ we made the following classification of agents of IZ and their specific roles are allocated:

Universities, which are the core of IZ, as they make the greatest contribution both in the field of educational services and in research and development, educating new generations of scientists, researchers, and research project leaders. At the same time, universities are a key element of the basic research infrastructure.

State research organizations operating in multi-disciplinary areas; The roles of these organizations vary from country to country, but they, together with universities, make significant contributions to scientific, technical and other research areas.

Private research organizations that are more focused on applied research. Consulting firms that play an important role in the production and dissemination of applied knowledge in technical and management areas; these firms are especially important in the transfer of new technologies, management ideas and models to production and service firms; they are in close cooperation with them in the process of creating and providing knowledge-intensive business services.

Production and service firms, whose in-house research activities, as well as personnel development programs make a huge contribution to the enrichment of technological, managerial and partly social elements of the national knowledge base.

Cooperation organizations (intermediary organizations) that promote the creation of joint ventures and alliances are an important and new element of the knowledge infrastructure. They play an important role in structuring the entire IP by building links, interdependencies between different categories of organizations and institutions in the framework of knowledge and innovation processes.

The map made contains information about the field of activity of each of the agents of the CI, its components, forms of activity and the main trends in development.

The multiplicity of agents involved in innovation and psychological processes, as well as their growing interdependence, entail the need to create new ways of interaction and coordination in order to better cope with the complexity and uncertainty that characterize hierarchical structures and market management structures. This is especially true for organizations such as networks and consortia, the effectiveness of which and the amount of value generated depends largely on the ability of their partners (as well as existing and / or potential competitors) to develop adaptive coordination mechanisms and effective sources of motivation to support cooperation and conflict avoidance. Institutions must also be involved in these mechanisms; intermediaries, government and other agencies [2, p. 91–100].

Intermediary institutes can take many forms, such as: innovation centers, international or regional scientific and technical conferences, technical communities, technology forums, university associations, research unions,

industrial and business associations, academic and industrial unions, etc.

Such institutions can be public, public-private, non-profit, private. They play the role of channels for information exchange, communication, negotiation between different categories of agents or organizations involved in the processes of knowledge generation and innovation. Thus, these institutions contain conflicts and at the same time promote the diffusion of new knowledge, ideas or models. Their activities are most important at the regional and local (municipal) spatial levels.

The second category of support institutions in IS consists of public or public-private agencies and political structures (institutions or representatives) that have a direct or indirect impact on areas such as higher education; R&D and innovation; science and technology; for industrial and regional development. They take the following forms: national and regional ministries, agencies and departments in each sector (higher education, science and technology, vocational and technical education, industrial development, etc.); public and public-private funds (at the international, national and regional levels); city and local authorities; national and regional councils (public councils, research councils, chambers of commerce and industry, etc.). These institutions and their strategies make a significant contribution to the coordination of the various CI agents and to the initiation of cooperation agreements between them, as well as provide funding, administrative and technical support for innovation.

Here are the trends that we have identified as a result of mapping the knowledge infrastructure:

Regardless of the sector of activity or the considered spatial level of psychology and innovation processes are multidimensional, complex and dynamic systems that include many interdependent agents and forms of interaction. The key agents of these systems are the organizations that form C: universities, research organizations, research laboratories of industrial firms, companies that provide knowledge-intensive services; the influence of "closing organizations" – networks of interaction, consortia, alliances, partnerships and associations – is also growing.

Strategies and goals of CI agents may differ, but it is obvious that close relationships (both formal and informal) between different types of agents are necessary for an effective innovation process, for the creation and dissemination of knowledge.

Institutional and historical environment in which innovative agents interact with each other in order to create and disseminate new knowledge and technologies, play a major role in shaping the behavior of agents in relation to the stimulation or suppression of knowledge and innovation processes.

Thus, the most important task for CI agents and policymakers is to identify and implement new coordination tools and schemes in order to overcome institutional inertia and repressive factors, to advance structured and effective mechanisms of interaction between complementary agents (especially those that form the core). C) involved in psychological and innovation processes. Thus, effective coordination is a key factor in the competitiveness of firms, sectors and regions.

In the process of researching CI agents, we came to the following conclusions about the processes of creation,

accumulation and dissemination of knowledge and innovations and their institutional dynamics:

a) Knowledge, innovation, learning and competence are key factors in economic and social development; they determine economic growth and competitiveness at all spatial levels.

b) Institutions, as generally accepted collective norms of behavior and interaction, play a crucial role in the processes of creation, accumulation and dissemination of knowledge and innovation within any single geographical space. Note also the special role of cultural and ideological dimension – ideology and culture play an important role in the functioning of the national innovation system, and their elements (norms, values, patterns of behavior, etc.) are the context for change within the system itself.

c) The importance of spatial factors is great, especially in the long run the creation, accumulation and dissemination of knowledge and innovation. Structural relationships and dynamic coordination mechanisms that function between different spatial levels play a crucial role in innovation and knowledge processes.

d) Regardless of industry, research and knowledge, geographical location, there is no single organizational and behavioral model, universal dynamics or trajectory of development that could ensure the effectiveness of the processes of creation, accumulation and dissemination of innovations and knowledge.

e) All agents, organizations and institutions involved in innovation and psychological processes are the driving forces and sources and consumers of the innovation system. This means that there can be no "main player" in an innovation system, which means that it is necessary to carefully study each agent, his strategy and patterns of behavior – to make a map of.

f) Of great importance is the institutional nature, specific strategies and time frame of each CI agent. Innovative and psychological processes require temporary compatibility of all agents, otherwise there are conflicts and difficulties in coordinating processes. To solve these problems, intermediary organizations are needed – government agencies, professional associations, whose role is important at all spatial levels.

g) Structural relationships between all agents are necessary. There are no agents that exist autonomously. At the theoretical level, the recognition of this fact is necessary for the transition from a static, private, mono disciplinary approach to a dynamic, systemic and multidisciplinary approach in the analysis of the innovation system. From a practical point of view, the recognition of this fact entails an increase in the role of intermediary institutions, their role becomes crucial.

h) Innovation system and CI systems cannot be self-organizing and self-regulating. There are no perfect market mechanisms and procedures that allow agents to effectively coordinate their activities. We believe that in the face of uncertainty and imperfection of information, there is a need for flexible and decentralized collective institutional forms of coordination and cooperation, regardless of industry, research or space. Mechanisms are also needed to motivate agents to create and disseminate knowledge, as well as mechanisms to involve the private sector in innovation.

i) Improving the political and legal environment is important at all levels: international, national, regional. Among the factors that play an important role in knowledge

and innovation processes, we note the following: ways of allocating funds for R&D, tax legislation, higher education, research priorities, the status of the researcher, the conditions for creating spin-off companies. In parallel with science and technology policy, regulators must strike a balance between basic and applied research, between public and private interests, long-term and short-term goals, and national and regional (local) interests. All the above provisions show the multidimensional and complex nature of innovation processes and processes of creation / accumulation / dissemination of knowledge. It seems that the degree of interaction between spatial / institutional factors explain the differences between innovative percent is dumplings in certain sectors and regions.

From our study we can conclude that in general the dynamics of innovation and knowledge processes, as well as forms of interaction between agents of the IS have a systemic nature, which repeats to some extent the complex multidimensional nature of the economic and social system.

1. Construction of an analytical model of NIS

The need to create an analytical institutional-spatial model that describes innovation and psychological processes is due to the following factors:

- a) a large number of types of agents, organizations and institutions involved in psychological and innovation processes; diversity of their missions, goals and strategies and patterns of behavior;
- b) strong interdependence, different ways of interaction that form the relationship between agents;
- c) the role of historical, cultural and social dynamics in the formation of the institutional and spatial environment in which the agents of knowledge and innovation processes operate (dependence on the path traveled).

The proposed analytical model could serve as a tool for studying the NIS, identifying its missing elements and weaknesses, as well as to find ways to improve it.

The analytical spatial model developed by us reflects the institutional components (and their dynamic relationships) necessary for the analysis of the structure, functioning and evolution of the innovation system. It shows the dynamic relationships between different spatial levels that structure innovation and psychological processes. Finally, we combine institutional and spatial dynamics in order to reconstruct the systemic nature of the dynamics of knowledge and innovation and to show that CI agents and their interactions play a decisive role in it.

Consider in order each of the elements of the system. Institutional dynamics. At any spatial level, the institutional dynamics that structure psychological and innovation processes can be represented as a result of the interaction of three main elements:

- 1) the nature and direction of state policy, time frame and degree of influence on the main agents involved in innovation and psychological processes, models of their interaction;
- 2) knowledge infrastructure, its agents, as well as supporting their institutions, their micro; and meso-economic strategies and models of interaction within the considered innovative knowledge space;
- 3) the institutional environment of innovation, which characterizes the economic and social system of the country (region). It includes all stable structures: historically formed models of behavior, legal framework (laws,

norms, rules, forms of contracts, protection of intellectual property, etc.); political and power structures; economic, social and cultural conditions; historically formed the role of the public sector in higher education and research.

Dynamic relationships between system components. At each spatial level, the three elements of the system are dynamically interconnected as follows:

1) at a given time t the institutional environment affects the behavior of agents and their forms of interaction, as well as the content and direction of science; technical policy of the state, which, in turn, determines the micro; and macroeconomic strategies and tactics for coordinating knowledge and innovation processes;

2) in the process of carrying out their activities, decision-making, interaction, agents and their supporting institutions, as well as public authorities make adjustments to the existing institutional environment. This means that the institutional environment in which CI agents operate sometimes plays a deterrent role. Innovative and psychological processes generate a flow of opportunities and motivating factors to change the whole system (at the micro, meso, and macro levels) and initiate new forms of thinking, models of interaction and coordination.

In other words, the innovation process is the result of intensive interactions between various factors and therefore significantly depends on intra-firm transactions and the firm's relationship with the institutional environment [3].

The institutional environment, on the one hand, creates conditions for building the interaction of companies with other factors in the search for information, technology, knowledge, experience and other resources; changing over time, determines the behavior of innovative firms, creating socio-cultural preconditions, institutional and regulatory structures that influence the decision-making process.

On the other hand, the institutional environment itself is a "hostage" to the factors of innovation and may change under the influence of different "interest groups" (eg, unions, associations and various associations). It can be assumed that the more formalized the relations within such groups, the stronger their impact on the institutional environment.

Spatial dynamics. In our proposed analytical model there are spatial interactions, forming an innovative and knowledge system.

The study concludes that although the role of national factors (institutional, economic or social) is currently dominant in structuring the innovation and knowledge systems of different countries and regions, there is a clear tendency to increase the transparency of national borders, increasing the influence of transnational companies. On the other hand, strategies for organizing innovation in the regions are becoming more effective and dynamic.

Thus, there is a new spatial reconfiguration of innovation and knowledge processes. This reconfiguration leads to a strengthening of the relationship between innovative agents based on territorial proximity and complementarity.

Institutions and space: a dynamic relationship. Institutional and spatial dynamics that shape national and regional innovation processes are closely interrelated. They can be illustrated by the example of the European Union [3, p. 54–67].

First, the policy that has led to the construction of a single EU space over the last four decades has transformed a large amount of national competences at the EU level,

which is especially important for policy-making for large R&D projects, harmonization of patent legislation, and unification of basic institutional rules. industries (pharmaceutical, food, agricultural, etc.), as well as in domains such as competition policy, environmental protection, quality control, health and safety, higher education and academic mobility. There is also a tendency to harmonize and unify the electricity and gas industries, railways, the system of degrees in universities, there are prerequisites for the formation of a single European research space. The processes of harmonization and unification have played an important role in changing the spatial organization of the processes of creation, accumulation and dissemination of knowledge and innovation.

Second, most European countries have expanded the process of decentralization of their political and administrative structures, transferring more power and responsibility to regional and local authorities in economic and social matters (employment, industrial restructuring, etc.), as well as in higher education and R & D.

Finally, the processes of globalization, rapid technological change, the growing complexity of innovation processes have contributed to increased technological and geographical interdependence and enhanced strategic complementarity between different types of innovative agents.

Now innovative agents in the process of cooperation create scientific, technological and industrial coalitions and networks that require the development of new models of cooperation and coordination at different spatial levels.

II. Research of institutional dynamics with the help of functional approach and identification of the most significant functions

A functional approach was used to study institutional dynamics. R. Galli and M. Tubal began to work in this direction; their ideas were continued in the works of A. Johnson and S. Jacobson, N. Zavlin and others. The primary function of the innovation system is to promote the development and dissemination of innovation. It is often called the goal of the innovation system.

The novelty of the works of the above authors is that they reflected on the various subfunctions of the innovation system necessary for its development and for the development of emerging technologies. In this paper, we will call these subfunctions "system functions" [4, p. 45–49].

S. Jacobson and A. Johnson developed a concept in which the function of the system is defined as the promotion of a component or series of components of the system as a whole. They argue that the NIS can be described and analyzed in terms of its "functional pattern", which shows how these functions are performed.

The functions of the system relate to the nature and interaction between the components of the innovation system, ie between participants (eg, companies and other organizations), associations and institutions, or specific to one particular NIS, or common to several different systems.

The author proposes to consider the following functions: F1 – business; F2 – knowledge creation (learning); F3 – dissemination of knowledge through interaction networks; F4 – research management, formation of expectations; F5 – market formation; F6 – resource mobilization; F7 – lobbying / resistance, resistance, change. As a result of the study we made the following conclusions:

Entrepreneurial activity (1st function) was the main indicator of the progress of the innovation system.

First, we saw that this is a good indicator of the spread of technology. Second, the activity of entrepreneurs has been a central function that connects other system functions and, thus, increases the efficiency of emerging cycles. We have often observed that the process of knowledge creation was followed by entrepreneurial actions, which, in turn, initiated many other system functions.

Knowledge creation (2nd function) also proved to be an important factor in all cases. Often the development of knowledge preceded entrepreneurial activity or evolved in parallel with it. Thus, entrepreneurs only invested in new technology trajectories, while the minimum knowledge base already existed. If they did invest in the projects, many of the technological problems they faced were solved through additional R&D efforts.

It turned out to be more difficult to directly trace the role of knowledge dissemination (3rd function). We were able to assess the events in which the dissemination of knowledge was most likely, such as seminars, conferences and scientific and technical presentations. However, the main dissemination of knowledge occurs in the process of bilateral relations and can not be reflected in the literature. It seems to us that by interviewing the participants of the innovation system you can get a better idea of the performance of this function.

Research management (4th function) proved to be an important systemic function. We observed that strict management motivated entrepreneurs to enter a new technological market, directly affected the amount of resources invested in the development of knowledge. At the same time, the lack of leadership led to the reluctance of entrepreneurs to invest. The change in positive and negative management affected the growth or decline of entrepreneurial activity. In addition, much of the frustration of entrepreneurs in emerging innovation systems has been due to the rapid change in leadership style; much less affected, for example, the availability of capital.

Market formation (5th function) in most cases was at the bottom of the list of functions that contribute to the growth of the innovation system. Very often it is used last, after which the formation of the system is significantly accelerated.

Resource mobilization (6th function) was present in every studied innovation system.

Finally, lobbying (function 7) proved to be the most important factor. This is a vital function that helps institutions adapt to the needs of participants in the innovation system. We observed that the absence of this system function was often an indicator of a poorly functioning innovation system, as well as the weak participation of institutions in meeting the needs of the emerging system [5, p. 48–56].

With a more specific consideration of the dynamics of efficient cycles, it becomes obvious that some system functions play a particularly important role. The growth of entrepreneurial activity (1st function) is observed when such systemic functions as research management (4th function) and market formation (5th function) are well performed.

In some cases, positive leadership (4th function) leads to increased pre-entrepreneurial activity (1st function), but

the breakthrough does not occur until a market is formed (5th function), which provides entrepreneurs and investors with a stable, long-term perspective.

Conclusion. Clear leadership and successful market formation, in turn, is influenced by the fact that entrepreneurs receive certain powers. A vital factor here is a well-organized group of entrepreneurs who are able to shape expectations about new technology, successfully

influence the government and adapt institutional conditions so that they better meet their needs.

Thus, the authors propose an analytical model of the national innovation system, which consists of three spatial levels and takes into account the dynamics of innovation and knowledge processes occurring in it. Evaluation of the dynamic interaction between the elements of the system is carried out using a functional approach.

References:

1. Iliashenko S.N., Shipulina Yu.S. (2018) Intellectualnyi kapital i korporativnaya kultura v innovatsionnom obshestve: aspektu na urovne regiona [The intellectual capital and corporate culture in innovative society: aspects at the level of the region]. Donetsk : Yugo-vostok, 399 p.
2. Halligan B., Shah Dh. (2019) Marketing v internete: kak privilech google, socialnue seti i blogerov [Inbound Marketing: Get Found Using Google, Social Media, and Blogs]. Moscow: Dialektika, pp. 91–100.
3. Ansoff I. (2018) Strategicheskyy management.[Strategic management]. L.I. Evenko (Ed.). Moscow: Ekonomika, pp. 54–67.
4. Iliashenko S.N. (2019) Primenenie metodov i instrumentov marketinha v upravlenii znaniiami [Application of methods and instruments of marketing in management of knowledge]. *Marketinh i menedzhment innovatsii – Marketing and Management of Innovations*, no. 2, pp. 45–49. (in Russian)
5. Melnik L.H., Iliashenko S.N., Kasianenko V.A. (2018). Ekonomika informatsii i informatsionnye sistemy predpriatiia [Economics of information and information systems of enterprise]. Sumy: Universitetskaia kniha, pp. 48–56. (in Russian)
6. Shevchuk O.A. (2017) Znaniya – kak osnovnoi strategicheskyy resurse predpriatiya. [Knowledge – as the main strategic resource of the enterprise]. Moscow, no. 2/2(10), pp. 46–49.
7. Rudenko M.V. (2018) Management znaniyi kak konkurentno priemushestvo predpriatiya [Management of knowledge as a competitive advantage of the enterprise]. *Economy and State*. New York, no. 4, pp. 74–78. (in Russian)
8. Vovk Yu.Ya. (2019) Proses upravleniya znaniyami predpriatiya I ego characteristic. [The process of enterprise knowledge management and its features]. Kiev, no. 23.17, pp. 343–352.
9. Turnip D.O. (2018) Formirovanie sistemu adnibistrirovaniya znaniyami pr edpriatiya. [Formation of system administration knowledge enterprise]. Kharkiv: Ed. KhNEU, no. 22 (119), pp. 37–39.

Список використаних джерел:

1. Ильяшенко С.Н. Интеллектуальный капитал и корпоративная культура в инновационном обществе: аспекты на уровне региона. Донецк : Юго-восток, 2018. С. 399.
2. Халлиган Б. Маркетинг в Интернете: как привлечь клиентов с помощью Google, социальных сетей и блогов. Москва : Дialektika, 2019. С. 91–100.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. Киев : Экономика, 2018. С. 54–67.
4. Ильяшенко С.Н. Применение методов и инструментов маркетинга в управлении знаниями. *Маркетинг и менеджмент инноваций*. 2019. № 2. С. 45–49.
5. Мельник Л.Г. Экономика информации и информационные системы предприятия. Сумы : Университетская книга, 2018. С. 48–56.
6. Shevchuk O.A. (2017) Knowledge – as the main strategic resource of the enterprise. *Technological audit and production reserves*, no. 2/2 (10), pp. 46–49.
7. Rudenko M.V. (2018) Management of knowledge as a competitive advantage of the enterprise. *Economy and State?* no. 4, pp. 74–78.
8. Vovk Yu.Ya. The process of enterprise knowledge management and its features. Kyiv, 2019. Vol. 23.17. Pp. 343–352.
9. Turnip D.O. (2018) Formation of system administration knowledge enterprise. *Development Management*, no. 22 (119), pp. 37–39.

E-mail: sutner@ukr.net

УДК 339.977

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.2>

Заяць О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9904-8706>

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПЛИВУ ВСТУПУ КРАЇНИ В ІНТЕГРАЦІЙНЕ ОБ'ЄДНАННЯ НА ЙОГО КОНКУРЕНТНУ СИЛУ

У статті розглянуто ефекти впливу економічної інтеграції на національну економіку. Ідентифіковано, що для того щоб визначити вплив інтеграції на конкурентну силу, необхідно здійснити для окремої держави порівняльний аналіз умов реалізації інтеграційних ефектів. Виокремлено індекси визначення величини ефекту конкуренції: індекс коопераційності; індекс конкурентоспроможності; індекс імпортозалежності та систематизовано підходи до оцінки ефективності впливу вступу країни в інтеграційне об'єднання на його конкурентну силу: аддитивна модель ефективності, мультиплікативна модель ефективності, стратегічний підхід. Визначено, що саме стратегічний підхід досить добре корелюється з визначенням синергетичної ефективності, оскільки досягнення позитивного ефекту відповідає вимогам ефективності за Парето. Згруповано економічні результати вступу країни у міжнародне інтеграційне об'єднання у контексті зростання її конкурентної сили та відзначено позитивну динаміку основних макроекономічних показників.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, інтеграційне об'єднання, конкурентна сила, національна економіка, інтеграційні ефекти.

APPROACHES TO ASSESSING THE IMPACT OF THE COUNTRY'S ACCESSION TO AN INTEGRATION GROUPING ON ITS COMPETITIVE FORCE

Zayats Olena

Uzhhorod National University

This article considers the effects of economic integration on the national economy. It has been noted that the integration effects affect the competitive force and manifests itself in the short, medium and long term. The article proves that in order to assess the impact of integration on the competitive force, it is necessary to carry out a comparative analysis of the conditions for the integration effects for an individual state: scale effect, competition effect, reorientation effect and trade allocation (deviation) effect, resources reallocation effect, synergetic effect, effect of coordinated economic policy of Member States. The indices for the magnitude of the competition's effect have been identified: index of cooperation (the ratio of mutual trade in intermediate goods to the output), competitiveness index (the ratio of intermediate goods in foreign trade with third countries to the output); import dependence index (the ratio of intermediate goods imports in foreign trade with third countries to the output). The article systematizes the approaches to assessing the impact of the country's accession to the integration grouping on its competitive force: additive efficiency model, multiplicative efficiency model, strategic approach. It has been determined that the strategic approach correlates well with the definition of synergetic efficiency, since the assuring of a positive effect meets the requirements of Pareto efficiency. The economic results of the country's accession to the international integration grouping in terms of the growth of its competitive force have been grouped and the positive dynamics of the main macroeconomic indicators has been highlighted. As a result of the study, it has been concluded that the economic effects of the competitive force of a country planning to join an international integration grouping are related to the degree of its participation in: established levels of global production systems and import-export flows of intermediate goods of preferential trade areas; multilateral and unilateral preferential trade agreements on reducing tariff barriers to enhance competitiveness; system of multilateral trade regulation of cross-border movement of intermediate goods and services in the face of objective existence of divergences regarding the compromise and balance of mutual concessions; comprehensive harmonization of legislation in accordance with the standards and norms of WTO regulation (including formats and methods of scheduling commitments).

Keywords: international economic integration, integration grouping, competitive force, national economy, integration effects.

Постановка проблеми. У сучасних умовах практично жодна країна не може ефективно розвиватися без взаємодії з іншими державами, не об'єднуючись на загальних принципах власних політичних, економічних, геополітичних або гео економічних інтересів і не створюючи різні за суттю та формами інтеграційні угруповання (їх сьогодні понад 50). Саме тому

оцінка ефективності впливу вступу країни в інтеграційне об'єднання на його конкурентну силу є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінювання ефективності впливу вступу країни у міжнародне інтеграційне об'єднання на його конкурентну силу досліджували як вітчизняні, так і закордонні науковці:

Р. Балдвін [1], Л. Лебедева [2], А. Кудрін [5], С. Кузнецов [7], В. Кондратьєв [8], О. Булигіна [11].

Постановка завдання. Метою дослідження є ідентифікація економічних ефектів конкурентної сили країни, що планує входження у міжнародне інтеграційне об'єднання.

Вклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні найбільш популярною під час аналізу економічних ефектів від вступу країни в міжнародне інтеграційне об'єднання є теорія митних союзів Дж. Вінера, згідно з якою інтеграція країн впливає на взаємні і зовнішні торговельні потоки, а також на перерозподіл ресурсів [1, с. 26–34]. Виділяють, головним чином, два види ефектів впливу інтеграції на національну економіку: а) ефект створення торгівлі (ефект конкуренції, масштабу), який виникає завдяки об'єднанню окремих національних ринків у єдиний ринок, що дає змогу суб'єктам господарювання збільшити обсяги та зменшити питомі витрати виробництва (посилення конкуренції стимулює їх у цьому процесі); б) ефект переорієнтації торгівлі (ефект торгівлі та аллокації) [2], який пов'язаний із ліквідацією торговельних бар'єрів, у результаті чого взаємний імпорт країн-учасниць стає дешевше і витісняє товари неефективного місцевого виробництва та товари з третіх країн, що призводить до змін у структурі торгівлі.

Інтеграційні ефекти можуть проявлятися у коротко-, середньо- і довгостроковому періодах, що також впливає на формування конкурентної сили. При цьому необхідно також урахувати, що ефекти реаллокації внутрішніх ресурсів відповідно до порівняльних переваг (ефекти створення та зміни умов торгівлі) набувають сили статичних ефектів, тому що вони виникають у перші ж роки створення інтеграційного об'єднання. Ефекти, пов'язані зі зміною самих порівняльних переваг і подальшою повторною реаллокацією ресурсів (ефекти конкуренції, економії на масштабі, створення та відхилення інвестицій), динамічні, тому що вони поступово накопичують зміни в економіці країни-учасниці [3, с. 45–55].

Очевидно, що й для держав, що володіють різними масштабами економіки, виробничими потенціалами і ринковими можливостями, ефект від інтеграційної взаємодії буде різним. Для того щоб визначити *вплив інтеграції на конкурентну силу*, необхідно здійснити для окремої держави порівняльний аналіз умов реалізації інтеграційних ефектів.

По-перше, це *ефект масштабу*, в основі якого лежать розширення торгівлі і скорочення адміністративних бар'єрів за рахунок діяльності суб'єктів господарювання на єдиний, більш ємний ринок за допомогою зменшення питомих витрат і укрупнення національних компаній. Хоча за інтеграції малих економік ефект масштабу виявляє переважно позитивний вплив на розвиток малих економік, однак він може бути нівельований (або навіть мати негативне значення) через зростання конкуренції (сумлінної або несумлінної) з боку партнерів по інтеграційному союзу [4, с. 21–34].

По-друге, *ефект конкуренції* за рахунок скорочення торговельних бар'єрів і підвищення ефективності використання ресурсів, зростання різноманітності й якості продукції, вирівнювання цін та банкрутства нерентабельних компаній. Ефект конкуренції вигідний для більш розвинених у технологічному відношенні

економік і галузей за рахунок їх позиціонування на: а) світовому ринку (ступінь експортно-імпоротної орієнтованості виробництва – частка експорту готової продукції на ринку і її динаміка); б) внутрішньому ринку порівняно з іноземними конкурентами (частка імпорту готової продукції на ринку та її динаміка) [5].

Сьогодні для визначення величини цього ефекту використовуються три індекси:

1) індекс коопераційності (відношення обсягу взаємної торгівлі проміжними товарами до обсягу виробництва);

2) індекс конкурентоспроможності (відношення обсягу експорту проміжних товарів у зовнішній торгівлі з третіми країнами до обсягу виробництва);

3) індекс імпортозалежності (відношення обсягу імпорту проміжних товарів у зовнішній торгівлі з третіми країнами до обсягу виробництва) [6, с. 17–18].

Однак слід зауважити, що розрахунки зазначених індексів не завжди збігаються з розрахунками ефекту під час використання кореляційної агрегованої моделі конкурентного потенціалу країни, що свідчить про неоднозначність впливу ефекту конкуренції на кількісні показники розвитку економіки держави (особливо в контексті зростання промислового виробництва і зовнішнього товарообігу). Використовується також матриця формування конкурентної карти ринку по досліджуваній товарній групі, яка будується на основі перехресної класифікації конкурентів з урахуванням ключових характеристик, що свідчать про ступінь їх домінування на ринку: розмір і темпи зростання ринкових часток щодо конкретного типу товарів. Межі кожної з груп визначаються величинами середньоквадратичних відхилень, а також мінімальними і максимальними значеннями часток і темпів їх зростання. Найбільш вагомий конкурентний статус мають фірми 1-ї групи (лідери з конкурентною позицією, що швидко поліпшується), найбільш слабкий – фірми 16-ї групи (аутсайтери ринку з конкурентною позицією, що швидко погіршується). Положення фірми всередині кожної групи визначається величиною її ринкової частки. Незважаючи на можливі відхилення, загальна динаміка ефекту відслідковується в кожному разі: розширення конкуренції впливає на якісні характеристики промислового комплексу завдяки змушеній оптимізації його структури, зменшенню витрат, упродовженню нової техніки і технологій.

По-третє, *ефект переорієнтації та аллокації (відхилення) торгівлі* припускає скорочення транзакційних витрат за рахунок зміни товарної і географічної структури торгівлі країни (заміщення імпортних товарів із третіх країн товарами країн – партнерів по інтеграційному об'єднанню). У результаті більш ефективні виробники з найменшими витратами серед країн-учасниць починають витісняти виробників із більш високими витратами, причому розширення торгівлі та виробництва відбувається лише у тих галузях, у яких країна-учасниця має або здобуває порівняльні переваги. Аналіз зазначеного ефекту надає можливість визначити рівень імпорто- і експортоорієнтованості країни та їхній вплив на розвиток національної промисловості (позитивний ефект стимулювання імпорту з країн – технологічних лідерів). За умови, коли країна не є світовим технологічним лідером, переорієнтація торгівлі промисловими товарами може негативно

позначитися на темпах і рівні модернізації її економіки [7, с. 24–28]. У цьому разі пріоритетом є розвиток внутрішньої торгівлі кінцевою продукцією споживчого призначення та проміжними товарами невисокого рівня технологічності (взаємні коопераційні поставки), модернізуючи на цій основі власну економіку через запозичення інновацій.

В умовах коли митно-тарифний потенціал розвитку промислового співробітництва держав-членів (результат створення митного союзу) вичерпаний, найбільший позитивний ефект від участі в інтеграційному об'єднанні одержує країна з малою (ефект масштабу), але технологічно розвиненою (ефект конкуренції) економікою або має велику питому вагу партнерів по інтеграційному об'єднанню у загальному обсязі зовнішньої торгівлі (ефект торгівлі та аллокації). У зв'язку із цим важливим є створення інтеграційних виробничих «ланцюгів доданої вартості» через участь національних виробничих потужностей у процесі виконання певних технологічних функцій на умовах субпідряду або аутсорсингу, а помилковим – фокусування всіх зусиль на реалізації одного лише ефекту масштабу на ринках партнерів по інтеграції [8].

По-четверте, *ефект реаллокації виробничих ресурсів*, результатом дії якого є зміна порівняльних переваг, раціональне використання сукупних ресурсів, розвиток поділу праці та спеціалізації виробництва (згідно з порівняльними перевагами). Формування зазначених вище «ланцюгів доданої вартості» відбувається на основі використання порівняльних переваг держав-учасниць і ефектів реаллокації внутрішніх ресурсів (підвищення мобільності факторів виробництва, їх вільне переміщення всередині об'єднання, зменшення ступеня зношування та зростання коефіцієнту відновлення основного капіталу і т. п.) [9]. У процесі зростання конкурентної сили ефект від реаллокації капіталу одержить як країна-реципієнт (створення нового виробництва і робочих місць, збільшення податкових надходжень, залучення нових технологій), так і країна-інвестор (зростання прибутку та віддачі від використання капіталу на основі більш вигідних умов, використання порівняльних переваг країни розміщення). Окрім того, створення в країні привабливих умов для ведення бізнесу, а також активна політика держави з формування динамічних порівняльних переваг (як існуючих, так і потенційних) сприятимуть залученню капіталу. Що стосується трудових ресурсів, то основним одержувачем ефекту реаллокації є країна-експортер за рахунок припливу валюти у вигляді грошових переказів трудових мігрантів (країна, що надає робочі місця, своєю чергою, заповнює, таким чином, нішу дефіциту даного ресурсу).

По-п'яте, *синергетичний ефект* (ціле може мати особливі властивості, відсутні у його складових), результатом якого є не стільки зростання кількісних показників системи і переростання їх у якісні, скільки поява нових порівняльних переваг. Інакше кажучи, синергетичний макроекономічний ефект виникає як результат реального об'єднання економік країн-учасниць в єдину економічну систему, коли, наприклад, кількісні ефекти створення і переорієнтації торгівлі товарами та ресурсами переростають в якісні ефекти формування нових порівняльних переваг. Фактично якість інтеграційних зв'язків між державами-учасни-

цями стимулює виникнення синергетичного ефекту в інтеграційному об'єднанні, причому дуже важливо, щоб вони самі ідентифікували себе як елемент системи більш високого порядку, яку вони вирішили сформулювати, а не як незалежний суб'єкт міжнародних економічних відносин.

По-шосте, *ефект погодженої економічної політики держав-учасниць*, який полягає у зростанні конкурентоспроможності національних економік як усередині інтеграційного формування, так і на міжнародних ринках, за рахунок: а) синхронізації координуючих і регулюючих дій держав у часі та просторі; б) встановлення раціональних зв'язків (комунікацій) і обміну інформацією між ними з метою найбільш оперативного й ефективного вирішення виникаючих протиріч. Якщо всі перераховані вище ефекти описують зміни, що відбуваються на ринку і стосуються взаємодії його суб'єктів унаслідок зміни умов господарювання, то ефект погодженої економічної політики держав-учасниць – це усвідомлена і цілеспрямована діяльність, що припускає координацію економік, що інтегруються. Він, наприклад, відрізняється від синергетичного ефекту тим, що останній виникає спонтанно (у разі формування відповідних умов), а його прояви загалом непередбачувані та некеровані. Відсутність погодженості у діях держав-учасниць призводить до негативного або нульового ефекту, а щодо розглянутого нами ефекту, то ключовим чинником є не сама їхня промислова політика або її відсутність, а умова її погодженості [10]. Необхідно також урахувувати той факт, що навіть в одній країні інтереси різних суб'єктів економічної політики різноспрямовані (наприклад, можуть бути дезорієнтовані девальвацією національної валюти), і, відповідно, дії цих суб'єктів матимуть суперечливий характер.

Дослідження автором наукової літератури дало змогу систематизувати підходи до оцінки ефективності впливу вступу країни в інтеграційне об'єднання на його конкурентну силу і здійснити вибір найбільш прийняттого.

1) *адитивна модель ефективності*, у якій загальна ефективність системи розглядається шляхом ділення на кількість показників ефекту (n) суми показників ефективності E_i на коефіцієнти значимості i -го параметра g_i , сума яких дорівнює одиниці:

$$A = 1 / n \sum_{i=1}^n E_i \times g_i, \sum_{i=1}^n g_i = 1;$$

2) *мультиплікативна модель ефективності*, у якій загальну ефективність одержують шляхом множення показників ефективності E_i на коефіцієнти значимості i -го параметра g_i , сума яких дорівнює одиниці:

$$M = \prod_{i=1}^n E_i \times g_i, \sum_{i=1}^n g_i = 1.$$

3) *стратегічний підхід*, із погляду якого ефективність залежить від: а) якості цілеспрямованості; б) сили та спрямованості мотивацій, що стимулюють потенційного учасника інтеграційного процесу до досягнення цілей; в) адекватності вибраних стратегій інтеграції сформульованим цілям; г) обсягу й якості ресурсів, що використовуються у процесі інтеграції.

На думку автора, саме стратегічний підхід досить добре корелюється з визначенням синергетичної ефективності, оскільки досягнення позитивного ефекту відповідає вимогам ефективності за Парето.

Найбільш характерним у контексті впливу вступу країни до інтеграційного об'єднання на її конкурентну силу є приклад Польщі щодо приєднання її до ЄС у 2004 р. Він є досить наочним, оскільки Україна також планує членство у Європейському Союзі. Так, Польща на першому етапі отримала пропозицію стати бенефіціаром нетто у фінансових надходженнях із бюджету ЄС, а оцінки та прогнози майбутнього членства базувалися на аналітиці (згідно з Частиною II секторного аналізу) незалежних експертів за сценарієм: вплив членства на польську економіку, сільське господарство, ринок праці, торговельний обмін, сектор малого і середнього бізнесу та стан державного бюджету. Існували значні побоювання («шок вступу»), які висловлювалися перед приєднанням, відносно зменшення конкурентної сили країни за рахунок захоплення польського ринку дешевою споживчою продукцією з ЄС, масового банкрутства малих і середніх підприємств, погіршення життєвого рівня працівників сільського господарства та масової купівлі землі іноземцями. Однак, як виявилось, у цих галузях усе відбувалося практично непомітно, часом із точністю до навпаки. Більше того, так званий унійний ефект, який проявляється у почутті дезорієнтації, зумовленої, між іншим, наслідком конфронтації надмірних чи то очікувань вигоди, чи то страхів, пов'язаних із приєднанням, у Польщі фактично не відбувся (у т. ч. й загрози для національної ідентичності, культури, безпеки і суверенітету країни).

Сьогодні аналіз та оцінка наслідків приєднання Польщі до ЄС свідчать про зростання конкурентної сили країни. Зменшився розрив у рівні економічного розвитку між Польщею і ЄС: відношення ВВП на душу населення держави до середнього значення по ЄС зросло з менш як 50% перед приєднанням до ЄС до 87% у 2019 р. Окрім номінального зростання ВВП, важливими є позитивні структурні трансформації виробництва та експорту в бік високотехнологічної продукції. Нині значний внесок у ВВП роблять машинобудування, IT-індустрія, будівництво, легка промисловість, освіта та наука. Досвід Польщі також спростував тезу про те, що вступ до ЄС автоматично призведе до «охолодження» торговельних відносин зі східними країнами – навпаки, після приєднання до ЄС Польща значно збільшила експорт до цього регіону, зокрема й до України, що зумовлено загальним підвищенням конкурентоспроможності польської економіки [12].

Оцінка наслідків приєднання у сфері захисту прав споживачів свідчить про зростання рівня дотримання положень захисту споживачів, а також закріплення їх існування у свідомості учасників ринку в Польщі. Країна почала зі створення відповідних структур ЄС, мета яких – забезпечити споживачів найширшою допомогою у висуненні скарг на спільному європейському ринку. До таких інституцій належить Європейський центр інформування споживачів (ЄЦІС), що діє при Відділі захисту конкуренції і прав споживачів із 2005 р. у межах так званої системи EEJ-net (European Extra-Judicial Network). Центр, створення і функціонування якого фінансувалося на 70% із коштів ЄС, окрім ведення інформаційної політики у сфері прав споживачів, надає також юридичну й організаційну допомогу у сфері гарантії безпеки продуктів, у разі тран-

скордонних суперечок (зокрема, несудових рішень та погодження суперечок щодо порушення прав споживачів). Сьогодні Польща є членом системи широкого оповіщення про небезпечні продукти для країн ЄС – PAREX, що зумовлює створення європейської «споживчої ідентичності», тобто загального усвідомлення споживачами своїх прав і захисту цих прав.

Залишаючи поза увагою опосередковані, хоча й гіперважливі, здобутки проєвропейського вектора інтеграції, такі як поліпшення бізнес-клімату, зростання ринкової економіки, створення ефективної системи захисту прав власності, прямий доступ до фінансових ринків європейських країн, відсутність митних бар'єрів у рамках ЄС, Польща отримала також прямі конкретні економічні вигоди. Так, щодо механізму фінансування, то кошти ЄС потрапляють до Польщі через фінансування операційних програм, які пропонуються національними органами влади та погоджуються з органами управління ЄС. При цьому більша частина коштів – це капітальні видатки, які неможливо спрямувати на інші цілі: модернізація інфраструктури Польщі (будівництво автострад, аеропортів, модернізація залізничних колій, оновлення парку комунального транспорту), реалізація енергоефективних проєктів (від розвитку проєктів «зеленої» енергетики до переобладнання ТЕС на споживання газу), підтримка НДДКР, розвиток малого бізнесу, фінансування освіти та науки тощо. Окрім прямих бюджетних дотацій, безпосередньою вигодою від приєднання до ЄС є зростання реальних прямих іноземних інвестицій (а не зростання обсягів репатріації капіталу, як це відбувається в Україні): сьогодні 90% інвестицій у польську економіку здійснюють європейські та американські компанії, а їх «польський вектор» інвестиційної орієнтації зумовлений інтеграцією держави до єдиного європейського економічного простору і зростанням її конкурентної сили.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного в роботі дослідження можна зробити висновок, що економічні ефекти конкурентної сили країни, що планує входження у МІО, зумовлені ступенем її участі у:

а) створенні ланках глобальних виробничих систем та імпортно-експортних потоках проміжної продукції зон преференційної торгівлі;

б) багатосторонніх та односторонніх преференційних торговельних угодах щодо зменшення тарифних бар'єрів із метою підвищення конкурентоспроможності;

в) системі багатостороннього торговельного регулювання транскордонного переміщення проміжних товарів і послуг у умовах об'єктивного існування розбіжностей щодо компромісу і балансу взаємних поступок;

г) всеосяжній гармонізації законодавства згідно зі стандартами і нормами регулювання СОТ (включаючи формати та методи фіксації зобов'язань).

Більше того, для країни, що прагне вступити у впливову на міжнародній арені та економічно могутню МІО, привабливість вибору пов'язана не стільки з можливістю за короткий строк домогтися вигідного використання власних порівняльних економічних переваг, скільки з розрахунком знайти стабільне джерело конкурентної сили та структурної фінансово-економічної допомоги (навіть іноді ціною прийняття на себе ролі залежного партнера).

Список використаних джерел:

1. Baldwin R. (2014) *Multilateralising 21st Century Regionalism*. Geneva : OECD, 46 p.
2. Лебедева Л.Ф. Трансконтинентальные партнерства на перепутье: факторы, риски, последствия. *Контуры глобальных трансформаций*. 2019. № 4. С. 54–69.
3. Региональные аспекты интеграции: Европейский Союз и Евразийское пространство : монография / под. ред. Р.Ш. Давлетгильдеева. Москва : Статут, 2019. 239 с.
4. Eastern European Borders Annual Risk Analysis 2015 / European Agency for the Management of Operational Cooperation at the External Borders of the Member States of the European Union (FRONTEX), Warsaw, 2015, 44 p.
6. Кудрин А. Долгосрочные приоритеты конкурентной политики: системный подход. 2018. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3155118> (дата звернення: 02.09.2020).
6. Бу Тун. Теоретико-методологические подходы к исследованию международной экономической регионализации и интеграции. *ЭКО*. 2017. № 5. С. 16–20.
7. Кузнецов С.В., Миллер А.Е., Давиденко Л.М. Перспективы развития технологической интеграции: региональный аспект. *Проблемы прогнозирования*. 2019. № 1. С. 23–32.
8. Кондратьев В.Б. Глобальные цепочки добавленной стоимости в современной экономике. 2014. URL: http://www.perspektivy.info/oikumena/ekdom/globalnyje_cepochki_dobavlennojstoimosti_v_sovremennoj_ekonomike_2014-03-17.htm (дата звернення: 09.09.2020).
9. Measuring the economic impact of short-termism. McKinsey Global Institute, 2017. URL: <http://www.mckinsey.com/global-themes/long-term-capitalism/where-companies-with-a-longterm-view-outperform-their-peers> (дата звернення: 07.09.2020).
10. Social Impact Investment 2019: the Impact Imperative for Sustainable Development, OECD (2019), OECD Publishing, Paris. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/development/social-impact-investment-2019_9789264311299-en#page1 (дата звернення: 11.09.2020).
11. Булыгина О.В., Емельянов А.А., Емельянова Н.З. Имитационное моделирование в экономике и управлении : учебник / под ред. А.А. Емельянова. Москва : ИНФРА-М, 2019. 592 с.
12. Інтеграція до ЄС: досвід Польщі та виклики для України. URL: https://zn.ua/ukr/macrolevel/integraciya-do-yes-dosvid-polschi-ta-vikliki-dlya-ukrayini_.html (дата звернення: 17.09.2020).

References:

1. Baldwin R. (2014) *Multilateralising 21st Century Regionalism* / Richard Baldwin. Geneva: OECD, 46 p.
2. Lebedeva L.F. (2019) *Trankontinentalnyye partnerstva na pereputye: faktory, riski, posledstviya. Kontury globalnykh transformatsiy*. No. 4. P. 54–69.
3. Regionalnyye aspekty integratsii: Evropeyskiy soyuz i Evraziyskoye prostranstvo: monografiya (2019) / za red. R. SH. Davletgil'deyev. Moskva: Statut, 239 p.
4. Eastern European Borders Annual Risk Analysis 2015 / European Agency for the Management of Operational Cooperation at the External Borders of the Member States of the European Union (FRONTEX), Warsaw, 44 p.
5. Kudrin A. (2018) *Dolgosrochnyye priorityety konkurentnoy politiki: sistemnyy podkhod*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3155118> (accessed 02.09.2020).
6. Bu Tun (2017) *Teoretiko-metodologicheskiye podkhody k issledovaniyu mezhdunarodnoy ekonomicheskoy regionalizatsii i integratsii*. *EKO*. No. 5. P. 16–20.
7. Kuznetsov S.V., Miller A.E., Davidenko L.M. (2019) *Perspektivy razvitiya tekhnologicheskoy integratsii: regionalnyy aspekt. Problemy prognozirovaniya*. No. 1. P. 23–32.
8. Kondratyev V.B. (2014) *Globalnyye tsepochki dobavlennoy stoimosti v sovremennoy ekonomike*. Available at: http://www.perspektivy.info/oikumena/ekdom/globalnyje_cepochki_dobavlennojstoimosti_v_sovremennoj_ekonomike_2014-03-17.htm (accessed 09.09.2020).
9. Measuring the economic impact of short-termism. McKinsey Global Institute, 2017. URL: <http://www.mckinsey.com/global-themes/long-term-capitalism/where-companies-with-a-longterm-view-outperform-their-peers> (accessed 07.09.2020).
10. Social Impact Investment 2019: the Impact Imperative for Sustainable Development, OECD (2019), OECD Publishing, Paris. Available at: https://read.oecd-ilibrary.org/development/social-impact-investment-2019_9789264311299-en#page1 (accessed 11.09.2020).
11. Bulygina O.V., Emelyanov A.A., Emelyanova N.Z. (2019) *Imitatsionnoye modelirovaniye v ekonomike i upravlenii: ucheb. / pod red. A. A. Emelyanova*. Moskva: INFRA-M, 592 p.
12. Інтеграція до ЄС: досвід Польщі та виклики для України. Available at: https://zn.ua/ukr/macrolevel/integraciya-do-yes-dosvid-polschi-ta-vikliki-dlya-ukrayini_.html (accessed 17.09.2020).

E-mail: olena.zayats@uzhnu.edu.ua

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 336.77: 656.07

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.3>

Бойко Н.В.

*старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний транспортний університет*

Заяц О.В.

*старший викладач кафедри менеджменту,
Національний транспортний університет*ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ
У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті проведено емпіричну оцінку сучасного стану кредитування транспортних підприємств комерційними банками, визначено його особливості та запропоновано напрями вдосконалення. Досліджено сучасний стан кредитування транспортних підприємств із позиції ролі кредитування у формуванні фінансових ресурсів комерційних банків, а також із позиції схильності комерційних банків до кредитування транспортних підприємств. Банківський сектор України виступає кредитором транспортних підприємств із відносно стабільним рівнем кредитної активності останніх у довгостроковому періоді, проте частка кредитів, наданих транспортним підприємствам, у кредитному портфелі комерційних банків зменшилася. Основними кредиторами транспортних підприємств є Сбербанк, «ПриватБанк» та «Укресімбанк» з одночасно високим рівнем непрацюючих кредитів. Розміри кредитних портфелів інших комерційних банків менші з одночасно нижчим рівнем непрацюючих кредитів. Щоб активізувати процес залучення кредитних коштів до фінансування розвитку транспортних підприємств, необхідно реалізовувати комплекс заходів із поліпшення кредитоспроможності підприємств, надання державної підтримки позичальникам та зменшення відсоткових ставок комерційними банками.

Ключові слова: кредитування, непрацюючі кредити, транспортні підприємства, комерційні банки, звітність НБУ.

FEATURES OF LENDING TO TRANSPORT COMPANIES IN MODERN

Boiko Natalia, Zaiats Olga

National Transport University

The article provides an empirical assessment of the current state of lending to transport enterprises by commercial banks, identifies its features and suggests areas for improvement. The object of study is the current state of lending to transport companies. The purpose of the work is to study the current state of lending to transport enterprises from the standpoint of the role of lending in the formation of financial resources of commercial banks, as well as from the standpoint of the propensity of commercial banks to lend to transport enterprises. The research method is an empirical assessment of statistical data of the State Statistics Service of Ukraine and the National Bank of Ukraine using generalization methods and relative indicators. General trends in transport enterprise lending should be identified by dynamics of followed indicators: overall size of loans, received by transport enterprise; part of loans, received by transport enterprise in overall size of credit loans. Credit funds are one of the sources of financing the development of transport enterprises, which has significant potential both in terms of acquisition of non-current assets, primarily vehicles, and in terms of financing current costs and ensuring the continuity of transport services. The banking sector of Ukraine is a creditor of transport companies with a relatively stable level of credit activity of the latter in the long run, but during 2019 the share of loans granted by the transport company in the loan portfolio of commercial banks decreased. The main creditors of transport companies are Sberbank, PrivatBank and Ukreximbank with a high level of non-performing loans. The loan portfolios of other commercial banks (UkrGasbank, UkrSibbank, Raiffeisen Bank Aval, Oschadbank, PUMB, OTP Bank, Citibank, etc.) are smaller with a lower level of non-performing loans. In order to intensify the process of attracting credit funds to finance the development of transport enterprises, it is necessary to implement a set of measures to improve the creditworthiness of enterprises, provide state support to borrowers and reduce interest rates by commercial banks.

Keywords: lending, non-performing loans, transport companies, commercial banks, NBU reporting.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування транспортного підприємства та високий рівень конкурентоспроможності можливі лише за умови використання підприємством різних фінансових ресурсів. Станом на початок 2020 р. власні фінансові ресурси транспортних підприємств становили 58,4% [1] проти

67,6% у 2015 р., 63,6% у 2016 р., 61,2% у 2017 р., 54,4% у 2015 р. [2, с. 95]. Частка власного капіталу транспортних підприємств залишається високою з тенденцією до зменшення, що актуалізує застосування інших джерел фінансових ресурсів. Одним із таких слід уважати кредити комерційних банків, що можуть бути застосо-

вані транспортними підприємствами для придбання основних засобів, передусім транспортних засобів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових інвестицій, запасів, погашення поточної кредиторської заборгованості тощо.

Отже, кредитування транспортних підприємств у сучасних умовах потребує особливої уваги та науково обґрунтованого підходу, що зможе забезпечити формування фінансових ресурсів у достатньому для сталого розвитку та безперебійного функціонування підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове підґрунтя фінансування транспортних підприємств, у тому числі кредитування, знайшло місце у доробках таких вітчизняних учених, як: А.В. Базилук, В.В. Бобиль [3], В.В. Бойко [4], С.В. Бойко, С.М. Голубка [6], В.В. Гошовська, Г.В. Кириченко, О.І. Никифорок, П.А. Овчар, О.М. Парубець, Д.О. Сугоняко, Л.Ю. Чмирьова, Н.О. Федяй [1–7] та ін. Усупереч доробку вітчизняних учених питання щодо особливостей кредитування транспортних підприємств не має належного висвітлення за винятком кількох фахових публікацій [3–9]. В.В. Бобиль та С.В. Луцко обґрунтовують застосування комплексного підходу до активізації кредитування транспортних підприємств, «яку необхідно вирішувати не тільки комерційним банкам, а й уряду, парламенту і Національному банку України» [3, с. 20]. В.В. Бойко та Г.В. Кириченко обґрунтовують посилення ролі держави у забезпеченні активізації кредитування транспортних підприємств, а саме «державного сприяння у їх фінансовому забезпеченні та створенні умов для залучення банківського капіталу в реальний сектор» [4, с. 256].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану кредитування транспортних підприємств із позиції ролі кредитування у форму-

ванні фінансових ресурсів комерційних банків, а також із позиції схильності комерційних банків до кредитування транспортних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальні тенденції кредитування транспортних підприємств слід ідентифікувати за динамікою таких показників: загальний розмір кредитів, отриманих транспортними підприємствами (рис. 1, вісь у основна); частка кредитів, отриманих транспортними підприємствами у загальному розмірі кредитного портфеля (рис. 1, вісь у допоміжна).

У 2015–2020 рр. загальний обсяг кредитів, наданих депозитними корпораціями (крім Національного банку України) транспортним підприємствам, коливався на рівні 29 770–49 324 млн грн із постійними помірними сезонними коливаннями. Поступово у 2019 р. відбулося зменшення кредитної активності транспортних підприємств, і щомісячне зменшення залишків за кредитами, наданими транспортним підприємствам у березні-вересні 2019 р., становило 1 418,8 млн грн.

Частка кредитів, отриманих транспортними підприємствами, у загальному розмірі кредитного портфеля коливалася на рівні 4,0–5,0% у 2015–2020 рр. із постійними помірними сезонними коливаннями. За динамікою частки кредитів, отриманих транспортними підприємствами, можна визначити тенденцію до зменшення: у 2015 – першому півріччі 2016 рр., коли відносний показник зменшився з 4,8% до 4,2%, що було гармонізоване зі зменшенням абсолютних розмірів кредитування; у першому півріччі 2017 р., коли відносний показник зменшився з 4,7% до 4,2%, що було гармонізоване зі зменшенням абсолютних розмірів кредитування; у першому півріччі 2019 р., коли відносний показник зменшився з 4,8% до 4,2%. У другому півріччі досліджуваних років відбувається підвищення кредитної активності транспортних підприємств та

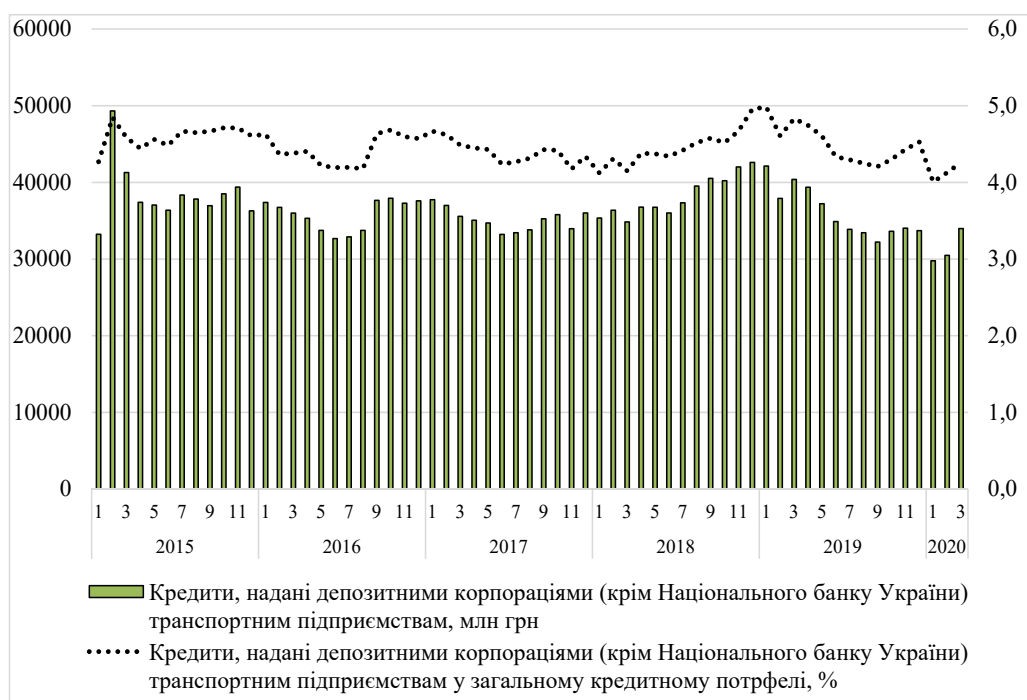


Рис. 1. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) транспортним підприємствам у 2015–2020 рр.

збільшення обсягів залучення кредитів комерційних банків до фінансування діяльності. Кредитна активність транспортних підприємств поступається кредитній активності суб'єктів господарювання торгівлі, переробної промисловості, сільського господарства, постачання електроенергії, газу.

Кредиторами транспортних підприємств є комерційні банки України. Емпіричний аналіз кредитування транспортних підприємств обмежено 2019 р. відповідно до оприлюднених даних Національним банком України [10]. З урахуванням невисокої частки кредитів, отриманих транспортними підприємствами, частина комерційних банків не мала у власних кредитних портфелях кредитів транспортних підприємств (на початок 2019 р. – «Альтбанк», «Банк Фамільний», «Ідея Банк», «Правекс Банк», «Аркада», «Айбокс Банк», «Кліринговий Дім», «ІНГ Банк Україна», «Банк Траст-Капітал», «Кредит Європа Банк», «Укрбудінвестбанк», «Мотор-Банк», «Банк ¾», «Портал» та ін.) або їх частки становили менше одного відсотка.

Вибірку провідних комерційних банків-кредиторів сформовано за даними Національного банку України [10] (табл. 1).

Сучасний стан розвитку кредитування транспортних підприємств свідчить про пріоритетність кредитування наземного і трубопровідного транспорту (залишки коштів за наданими кредитами на початок 2019 р. – 25 741,2 млн грн, на кінець 2019 р. – 12 590,6 млн грн) та складського господарства та допоміжної діяльності у сфері транспорту (залишки

коштів за наданими кредитами на початок 2019 р. – 16 184,1 млн грн, на кінець 2019 р. – 18 591,4 млн грн).

Водночас кредитування підприємств водного та авіаційного транспорту не має належного поширення у вітчизняній практиці, незважаючи на збільшення у 2019 р. на 27,9% та 134,1%, відповідно. Інша особливість кредитування підприємств водного та авіаційного транспорту – обмеженість складу кредиторів. За напрямом «Водний транспорт» кредити надавали лише «Укрексімбанк», «Банк Альянс», «Райффайзен Банк Аваль», «ПриватБанк», «Кредобанк», «МТБ Банк», «Полтава-банк», «Укрсиббанк», «Радабанк», «ОТП Банк», «Таскомбанк»; за напрямом «Авіаційний транспорт» – «Укрексімбанк», «Банк Альянс», «Райффайзен Банк Аваль», «ПриватБанк», «Львів», «Полтава-банк», «Креді Агріколь Банк», «Місто Банк», «ОТП Банк».

Висновки з проведеного дослідження. Кредитні кошти – одне з джерел фінансування розвитку транспортних підприємств, що має значний потенціал як у частині придбання необоротних активів, передусім транспортних засобів, так у частині фінансування поточних витрат та забезпечення безперебійності надання транспортних послуг. Банківський сектор України виступає кредитором транспортних підприємств із відносно стабільним рівнем кредитної активності останніх у довгостроковому періоді, проте протягом 2019 р. частка кредитів, наданих транспортним підприємством, у кредитному портфелі комерційних банків зменшилася. Основними кредиторами транспортних підприємств є «Сбербанк», «ПриватБанк»

Таблиця 1

Провідні комерційні банки – кредитори транспортних підприємств у 2019 р.

Банк	Залишки коштів за наданими кредитами, млн грн			Частка непрацюючих кредитів, %			Пріоритет кредитування
	01.02.2019	01.01.2020	Темп росту	01.02.2019	01.01.2020	Темп росту	
Сбербанк	12119,3	9908,6	0,8	41,9	46,3	1,1	Наземний і трубопровідний транспорт
ПриватБанк	5770,9	6374,6	1,1	84,7	78,1	0,9	Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту
Промінвестбанк	4961,2	7,0	0,0	100,0	100,0	1,0	Наземний і трубопровідний транспорт
Укргазбанк	4157,8	1792,9	0,4	2,9	8,3	2,8	Наземний і трубопровідний транспорт змінено на складське господарство та допоміжну діяльність у сфері транспорту
Укрексімбанк	2869,9	4518,6	1,6	15,1	23,6	1,6	Наземний і трубопровідний транспорт
Укрсиббанк	1422,4	2536,7	1,8	0,2	0,3	1,3	Наземний і трубопровідний транспорт змінено на складське господарство та допоміжну діяльність у сфері транспорту
Райффайзен Банк Аваль	1180,3	911,2	0,8	6,5	6,1	0,9	Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту
Ощадбанк	1174,2	890,7	0,8	1,4	2,8	2,0	
Таскомбанк	1062,8	619,3	0,6	3,0	2,7	0,9	Наземний і трубопровідний транспорт змінено на складське господарство та допоміжну діяльність у сфері транспорту
Банк Восток	814,3	581,4	0,7	4,2	0,0	0,0	
ОТП Банк	511,1	600,9	1,2	5,0	2,5	0,5	Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту
ПУМБ	364,1	906,8	2,5	9,4	4,8	0,5	
Сітібанк	246,7	1093,3	4,4	0,0	0,9	–	

та «Укресімбанк» з одночасно високим рівнем непрацюючих кредитів. Розміри кредитних портфелів інших комерційних банків («Укргазбанк», «Укрсіббанк», «Райффайзен Банк Аваль», «Ощадбанк», «ПУМБ», «ОТП Банк», «Сітібанк» тощо) менші з одночасно нижчим рівнем непрацюючих кредитів. Щоб активізу-

вати процес залучення кредитних коштів до фінансування розвитку транспортних підприємств, необхідно реалізувати комплекс заходів із поліпшення кредитоспроможності підприємств, надання державної підтримки позичальникам та зменшення відсоткових ставок комерційними банками.

Список використаних джерел:

1. Показники балансу великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності станом на 1 січня 2020 року. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Діяльність суб'єктів господарювання 2018 : статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/11/zb_dsg_2018.pdf.
3. Бобиль В.В., Луцко С.В. Кредитування підприємств транспорту в умовах кризи. *Проблеми економіки транспорту*. 2011. Вип. 2. С. 19–20.
4. Бойко В.В., Кириченко Г.В. Роль кредитування у вирішенні проблем функціонування підприємств транспорту в сучасних економічних умовах. *Вісник Національного транспортного університету*. 2010. № 21 (1). С. 254–256
5. Бойко С.В., Гошовська В.В., Бойко Н.В. Волатильність бюджетного фінансування дорожнього господарства в Україні. *Modern economics*. 2019. № 14. С. 26–32.
6. Holubka S.M., Ovchar S.M. Financial aspects of national automobile transport development. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Вип. 1. С. 95–103.
7. Никифорок О.І., Чмирьова Л.Ю., Федяй Н.О. Перспективи фінансування транспортних проєктів у рамках міжнародної фінансової допомоги. *Економіка України*. 2015. № 4. С. 45–57.
8. Парубець О.М., Сугоняко Д.О. Обґрунтування джерел фінансування транспортного сектору України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 10. С. 56–60.
9. Фінансове та обліково-аналітичне забезпечення підприємств дорожньо-транспортного комплексу : монографія / за наук. ред. проф. А.В. Базиліук. Київ : Кондор, 2016. 237 с.
10. Наглядова статистика. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>.

References:

1. Indicators of the balance of large and medium-sized enterprises by type of economic activity, 1 January 2020. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 25 August 2020).
2. Activities of business entities 2018 : statistical collection. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/11/zb_dsg_2018.pdf (accessed 25 August 2020).
3. Bobyl V.V., Lutsko S.V. (2011) Kredytuvannia pidpriemstv transportu v umovakh kryzy [Lending transport companies in crisis]. *Zbirnyk naukovykh prats Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana. Problemy ekonomiky transportu – Collection of scientific works of Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan. Problems of economics of transport*, vol. 2, pp. 19–20.
4. Boiko V.V., Kyrychenko H.V. (2010) Rol kredytuvannia u vyrishenni problem funktsionuvannia pidpriemstv transportu v suchasnykh ekonomichnykh umovakh [The role of lending in solving the problems of functioning of transport enterprises in modern economic conditions]. *Visnyk Natsionalnoho transportnoho universytetu – Visnyk of National Transport University*, no. 21(1), pp. 254–256.
5. Boiko S.V., Hoshovska V.V., Boiko N.V. (2019) Volatylnist biudzhetnoho finansuvannia dorozhnoho hospodarstva v Ukraini [Volatility of Budget Financing of Road Economy in Ukraine]. *Modern economics*, no. 14, pp. 26–32.
6. Holubka S.M., Ovchar P.A. (2018) Financial aspects of national automobile transport development. *Finans.-kredyt. diialnist: problemy teorii ta praktyky – Financial and credit activity: problems of theory and practice*, no. 1, pp. 95–103.
7. Nykyforuk O.I., Chmyrova L.Yu., Fediai N.O. (2015) Perspektyvy finansuvannia transportnykh proektiv u ramkakh mizhnarodnoi finansovoi dopomohy [Prospects for financing transport projects within the framework of international financial assistance Economy of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, no. 4, pp. 45–57.
8. Parubets O.M., Suhoniako D.O. (2017) Obhruntuvannia dzherel finansuvannia transportnoho sektoru Ukrainy [Substantiation of sources of financing of the transport sector of Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, no. 10, pp. 56–60.
9. Bazyliuk A.V. (2016) *Finansove ta oblikovo-analitychne zabezpechennia pidpriemstv dorozhno-transportnoho kompleksu* [Financial, accounting and analytical support of enterprises of the road transport complex]. Kyiv: Kondor.
10. Supervisory statistics. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (accessed 25 August 2020).

E-mail: zaiats.olga.v@gmail.com

УДК 338.48

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.4>

Бунтова Н.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова*

ОСНОВНІ НАПРЯМИ І ТЕХНОЛОГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ ТА ТУРИЗМУ

В умовах зростаючої конкуренції на ринку готельного сервісу екологічні технології є одним із джерел конкурентних переваг готельного підприємства. Статтю присвячено аналізу тенденцій і перспектив розвитку екологічного спрямування в індустрії гостинності в рамках концепції сталого розвитку та соціальної відповідальності. Авторка вивчила та систематизувала світовий досвід реалізації ідей сталого розвитку в готельній сфері. Розглянуто основні напрями світової тенденції сталого розвитку туризму й упровадження екологічних технологій у діяльність підприємств індустрії гостинності. Визначено роль і значення екологічної стабільності й безпеки для індустрії туризму та гостинності. Особливе значення приділено характеристиці системи екологічного менеджменту готельного підприємства. Обґрунтовано важливість розвитку екологічних засобів розміщення в Україні, що відповідають сучасним вимогам ринку і тенденціям розвитку індустрії відпочинку і подорожей.

Ключові слова: сталий розвиток, туризм, гостинність, екоготель, безпека, відповідальне споживання.

BASIC DIRECTIONS AND TECHNOLOGIES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE HOSPITALITY AND TOURISM INDUSTRY

Buntova Natalia

National Pedagogical Dragomanov University

In the context of growing competition in the hotel service market, environmental technologies are one of the sources of competitive advantages for a hotel company. The article is devoted to the analysis of trends and prospects for the development of the environmental direction in the hospitality industry within the framework of the concept of sustainable development and social responsibility. The author studied and systematized the world experience in implementing the idea of sustainable development in the hotel industry. The main directions of the global trend of sustainable development of tourism and the introduction of eco-technologies into the activities of enterprises in the hospitality industry are considered. The study defines the role and importance of environmental stability and safety for the tourism and hospitality industry. The trend towards an ecological lifestyle has led to the creation of specialized accommodation facilities – eco-hotels – a sector that is quite new for Ukraine, which is becoming more and more relevant, because today tourists are ready to pay extra for responsible tourism with its new eco-technologies. The analysis of the development of ecological accommodation facilities on the international and Ukrainian market of hotel services is carried out. The thesis on the greening of the activities of accommodation facilities as a factor in the sustainable development of tourist territories has been substantiated. The reasons and main determinants of the introduction of environmental technologies into the activities of hotel enterprises have been identified. The content of the concept "ecological accommodation facility" has been clarified, its main features have been determined. Particular attention is paid to the characteristics of the environmental management system of the hotel enterprise; audit and certification in the environmental management system. The importance of the development of ecological accommodation facilities in Ukraine that meets the modern market requirements and development trends of the leisure and travel industry has been substantiated.

Keywords: sustainable development, tourism, hospitality, eco-hotel, safety, responsible consumption.

Постановка проблеми. Через поширення вірусу і карантинних заходів більше половини населення світу було обмежено в пересуванні та ізолювано. Це призвело до практично повної зупинки діяльності у сфері подорожей і розваг, ресторанного бізнесу, що також позначилося й на готельній сфері. Наслідки такої глибокої кризи відбиваються і на технологіях готельного бізнесу, які останніми роками і без того кардинально змінювалися.

Після проходження гострої фази і відновлення мобільності населення вся нерухомість, включаючи й готелі, увійде в період підвищеної конкуренції. За час карантину люди звикнуть проводити більше часу вдома, купувати, спілкуватися й отримувати враження онлайн. У такій ситуації завданням кожного об'єкта

нерухомості стане знайти і максимально утримати на своїй території клієнта, обґрунтувавши, таким чином, свою цінність і продовживши заробляти.

Раніше готельєри робили ставку на мілленіалів (людей, народжених у 80–90-ті роки ХХ ст.), і, на думку експертів, вони ж залишаться основними клієнтами після пандемії. Це покоління цінує автономність і передові технології, не дуже прив'язується до постійного місця проживання та веде здоровий спосіб життя. Водночас мілленіалам, які проводять багато часу в Інтернеті, властива соціальна ізолюваність. Для них подорожі – це спосіб вийти із зони комфорту, отримати нові знайомства і корисні зв'язки, зануритися у місцеву культуру, оцінити локальну кухню, засвоїти унікальні знання та отримати незвичні переживання. З огляду

на мінливі потреби основної категорії подорожуючих, експерти індустрії гостинності основні перспективні тенденції в готельній сфері ділять на кілька ключових блоків: технології, лояльність, екологічність/сталий розвиток, поява альтернативних форматів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну та інформаційну базу дослідження готельної сфери та сучасних тенденцій її регіонального розвитку відображено в працях Р. Кожухівської [1], О. Лупич [2], М. Мальської [3], О. Похомчикової [4], Т. Ткаченко [5] та ін. Незважаючи на низку публікацій, присвячених сталому туризму та інноваційному розвитку готельної сфери, процес дослідження цього питання є неперервним і потребує системного підходу. Праці цих учених надають вичерпну інформацію щодо основ організації і розвитку туризму та готельного господарства, аналізуються чинники, що впливають на ринок готельного бізнесу в Україні. Однак питанням реалізації принципів екологічного менеджменту як чинника сталого розвитку підприємств туризму та індустрії гостинності приділяється значно менше уваги, і цей важливий складник функціонування готельних господарств потребує додаткових досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз тенденцій і перспектив розвитку екологічного спрямування в індустрії гостинності в рамках концепції сталого розвитку та соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У XXI ст. одним із найважливіших питань, що розглядаються в усьому світі, стало питання про застосування нових екологічних технологій як комплексного підходу до розвитку сфер індустрії гостинності та туризму. Екологічність і сталий розвиток стали надійним підґрунтям нової політики гостинності.

Готельна індустрія вступила в боротьбу за захист природи багато років тому разом із програмою щодо багаторазового використання рушників. Дотримання русла стійкого розвитку як таке не нове, однак сьогодні гості жадають екологічно чистих продуктів і послуг у набагато більшому ступені, ніж ще кілька років тому, особливо в період карантинних заходів та особливої уваги до збереження власного здоров'я. Тепер уже недостатньо просто запропонувати постояльцям повторно використовувати рушники в номері: сучасний мандрівник прагне зупинитися в готелях, де екологічні практики інтегровані в усі аспекти бізнесу – від будівництва (включаючи сонячні панелі) до меню F&B із вибором вегетаріанських і веганських страв, а також продуктів від місцевого виробника.

Зазвичай під сталим розвитком (термін став широко використовуватися з 1980-х років) розуміють таку організацію системи (це може бути готель, ресторан або дорожня мережа), яка майже не завдає або мінімізує шкоду навколишньому середовищу та враховує довгострокові перспективи її розвитку. Нині це одна з найактуальніших світових тенденцій, що набуває прихильників із неймовірною швидкістю.

У науковому розумінні сталий розвиток – це такий розвиток суспільства, за якого поліпшуються умови життя людини, а вплив на навколишнє середовище залишається в межах господарської ємності біосфери, при цьому не руйнується природна основа функціонування людства [6, с. 27].

У концептуальній сутності сталого розвитку розглядається довгостроковий прогрес суспільства, що

супроводжується вдосконаленням економічного складника життя людей і поліпшенням екологічних умов.

Всесвітня туристська організація розробила певні норми і створила правила в управлінні сталим розвитком, які можуть бути застосовні до всіх видів і напрямів міжнародного туризму. Також визначено принципи сталого розвитку, до яких відносяться охорона навколишнього середовища, економічні та соціально-культурні аспекти розвитку туризму. Особливо наголошується, що саме між цими трьома аспектами повинен бути встановлений певний баланс, щоб гарантувати сталий розвиток туризму на перспективу. Упровадження цих принципів, їх використання на практиці має також підтримувати високий рівень задоволення потреб сучасних туристів (а вони вже цікавляться екологічністю багатьох аспектів – від екорозміщення до шляхів скорочення шкідливого впливу на навколишнє середовище під час подорожі), тому вони повинні бути інформовані про поняття, цілі та завдання сталого туризму, а також його важливість у світовому значенні.

У розвитку сталого туризму виділяють такі ключові напрями [7]:

- стабільне економічне зростання;
- соціальне залучення людей різних можливостей, забезпечення працевлаштування і, відповідно, зменшення безробіття і скорочення масштабів бідності;
- розумне використання природних ресурсів, охорона навколишнього середовища та процесів зміни клімату;
- культурна спадщина й її цінності, збереження їх різноманітності, взаєморозуміння і безпека в житті людей.

Говорячи про сталий (відповідальний) туризм, необхідно відзначити важливість комплексного підходу до самого процесу надання послуг гостинності в процесі подорожі, про що все частіше йдеться в різних міжнародних деклараціях. Індустрія гостинності є одним із найголовніших і великих секторів у туризмі, відповідно, зростають її роль і значення у створенні кращих місць для розміщення туристів та проживання людей із позиції відповідальності та сталості. Відповідальна гостинність – гостинність, яка спочатку сприяє принесенню користі місцевим жителям, а вже потім відвідувачам, туристам. У найближчий час усю індустрію гостинності чекають зміни, вона вдосконалюватиметься, форми надання послуг гостинності поліпшуватимуться, а оперативні процеси керуватимуться так, щоб негативні наслідки були зведені до мінімуму, а позитивний вплив на навколишнє середовище максимізовано.

Готельєри розуміють, що поточні витрати постійно збільшуються, рахунки за комунальні послуги стають більше, а ступінь зношеності інфраструктури цьому тільки сприяє. У такій ситуації перехід до екологічних «зелених» технологій може стати найоптимальнішим рішенням для підприємств готельної індустрії.

Принципи і способи впровадження екологічних технологій знаходять широке застосування як у сфері будівництва, так і під час експлуатації засобів розміщення в усьому світі, причому Україна також активно починає їх використовувати.

Екоготель як інноваційна концепція гостинності має низку особливостей, якими відрізняється від звичайного у нашому розумінні готелю, зокрема:

- залежністю від природного середовища;
- екологічною стійкістю;

- внеском у збереження навколишнього середовища;
- забезпеченням екологічної програми підготовки кадрів;
- урахуванням місцевої культури;
- забезпеченням економічної віддачі для місцевої громади.

Напрямів «озеленення» готелів багато. Важливо розумно використовувати воду, регулювати процеси нагрівання-охолодження у приміщеннях, знижувати споживання пластикових пакетів. Готельний бізнес змушений ставати «екологічнішим» [8, с. 124].

Однією з перших громадських організацій в Україні, що вирішує екологічні питання сталого розвитку територій туристично-рекреаційного призначення, була «Екологічна ініціатива». Так, у 2011 р. ця громадська організація представила програму добровільної міжнародної екологічної сертифікації установ готельного бізнесу Green key [9]. Вона спрямована на зменшення впливу на навколишнє середовище, сприяння реалізації сталого управління готельним бізнесом, а також на підвищення екологічної інформованості.

Green key – міжнародний знак якості, що присуджується готелям за досягнення у сфері захисту навколишнього середовища. В основі аудиту на відповідність стандартам Green Key лежить система критеріїв, що розробляється для засобів розміщення з кількістю номерів до п'ятнадцяти і понад п'ятнадцять відповідно. Основними критеріями є:

1. Наявність і функціонування системи екологічного менеджменту.

2. Залучення персоналу в екологічні ініціативи, що впроваджуються.

3. Наявність та доступність інформації про програму «Зелений ключ» і екологічні ініціативи для гостей, що пропонуються.

4. Критерії оцінки водоспоживання (моніторинг водоспоживання не рідше одного разу на місяць; витрата води під час змивання води в туалеті – не більше 6 літрів; система регулярної перевірки справності кранів і систем зливу в туалетах із погляду відсутності протікання; потік води з душі не менше ніж у 75% номерів не повинен перевищувати 9 літрів на хвилину; обладнання пісуарів сенсорами, пристроями для економії води або з можливістю працювати без води; споживання води посудомийними машинами – не більше 3,5 літрів на кошик; система очищення і повторне використання стічних вод; система збору дощової води для використання в туалетах або для інших потреб; система обмеження витрати води в басейнах і т. п.).

5. Миття та прибирання (наявність інформації для гостей про те, що постільна білизна та рушники змінюються тільки на вимогу; відсутність змісту заборонених речовин і з'єднань у засобах для щоденного прибирання; проведення дезінфекції тільки в разі потреби і відповідно до національних санітарно-гігієнічних вимог; наявність екомаркування на паперових рушниках, серветках і туалетному папері; використання тканини з мікрофібри для економії води, миючих засобів, відмова від використання під час прибирання номерів розпилювачів з ароматизаторами й освіжувачів).

6. Відходи (роздільний збір сміття, відмова від використання насосів та холодильного обладнання з холодогентами CFC або HCFC; використання одноразових чашок, тарілок і приладів тільки в зоні басейну,

на окремих заходах, у зонах фітнесу та оздоровлення, а також під час надання харчування і напоїв на виніс; наявність кошиків для сміття в кожній ванній кімнаті; моніторинг кількості відходів; відмова від одноразових упаковок під час надання туалетного приладдя; відмова від використання одноразових упаковок вершків, масла, джему і т. п.; використання біорозчинного одноразового посуду; компостування органічних відходів; наявність інформації про те, що постільна білизна та рушники змінюються тільки на вимогу).

7. Енергія (моніторинг енергоспоживання; регульовані системи опалення та кондиціонування; не менше 75% ламп повинні бути енергозберігаючими; наявність непошкоджених ущільнювачів дверей у холодильниках, холодильних камер, пристрої для підігріву посуду і духовки, наявність стандарту температури для охолодження і нагрівання номерів; сенсорна система відключення освітлення; достатня теплоізоляція вікон; енергоефективні електроприлади в номерах, на кухні, у пральні, проведення енергоаудиту не рідше одного разу на п'ять років; використання енергії з екосертифікованих або поновлюваних джерел; автоматична система або карткоприймач для відключення світла й електроприладів, коли гість виходить із кімнати; автоматичне відключення системи кондиціонування і опалення під час відкриття вікон; наявність енергозберігаючого режиму у комп'ютерів, принтерів і копіювальних апаратів та ін.).

8. Їжа та напої (закупівля продуктів і напоїв, які відносяться до органічних, екомаркованих або місцевого виробництва; закупівля сезонних продуктів, зниження частки м'ясних продуктів, відмова від закупівлі продуктів із видів риб, морських мешканців, які перебувають під загрозою знищення; моніторинг харчових відходів та їх зменшення; наявність вегетаріанського меню).

9. Внутрішнє середовище (заборона на паління або наявність зони для тих, хто не палить; політика щодо паління персоналу; використання екологічних матеріалів).

10. Корпоративна соціальна відповідальність (охорона здоров'я, безпека та охорона праці; політика відкритого доступу для людей з особливими потребами; рівні права жінкам і місцевим меншинам під час прийому на роботу, відмова від використання дитячої праці; благодійність).

Світове господарство налічує понад 120 готелів, відзначених сертифікацією програми Green Key, екоготелі України становлять майже 11% від загальної кількості таких готелів [10]. Соціологічні дослідження серед споживачів готельних послуг показали, що людей (особливо тих, у яких високий прибуток та рівень освіти) хвилюють проблеми навколишнього середовища. Із погляду стратегічного маркетингу був зроблений висновок, що «зелена» тема є вигідним способом диференціюватися та виділитися серед конкурентів. Упровадження екологічних технологій у готелях та ресторанах дає змогу залучити заможних клієнтів, при цьому додаткові витрати, пов'язані з відповідальним відношенням до природи, компенсуються настільки ж відповідальними гостями.

Світова практика показує, що організація «зелених» заходів чи подій суб'єктами туристичного ринку користується стійким попитом. «Органічний рух» в Україні стає все популярнішим [1]. Наявність екологіч-

ного сертифікату або приставки «еко» у назві готелю може підвищити відвідуваність готелю. Йдеться про об'єкти, розташовані в екологічно чистих місцях: недалеко від річки чи озера, далеко від автомагістралей [2].

Під час будівництва таких готелів використовують лише екологічні матеріали, такі як органічна черепиця, натуральна фарба, меблі з дерева. Стіни у таких готелях будують максимально товстими, що дає змогу економити на кондиціонерах, підтримувати комфортну температуру. Правильне розміщення дверей та вікон забезпечує природну вентиляцію.

У таких готелях встановлено енергозберігаючу техніку [4]. Енергозберігаючі лампи – це пряма економія грошей за рахунок низького споживання електроенергії та тривалого терміну служби самої лампочки. Також енергію можна брати й із сонячних елементів, що значно знижує споживання електроенергії.

Поняття екоготелю також розповсюджується й на використання води. Воду добувають зі свердловини та фільтрують. Уже відфільтровану воду необхідно зберігати лише в скляній тарі, тому що екоготелі не використовують пластмасу взагалі. Очищувати та фільтрувати воду самостійно значно дешевше та вигідніше, ніж привозити до готелю. Розумне використання ресурсів – це головна ідея в підході до роботи в екоготелях.

Під час оформлення номерів вибирають також і безпечну постільну білизну, що не містить синтетичних матеріалів, а складається лише з натуральних компонентів, таких як бавовна та шовк. У ванних кімнатах пропонуються органічне мило, гелі та шампуні.

Звісно, значний акцент робиться і на харчуванні. Усі страви готуються виключно з натуральних продуктів. Зазвичай такі продукти привозять до готелю зі спеціальних органічних ферм, деякі з них замовляються з-за кордону. Та все частіше готелі такого типу організують міні-ферми безпосередньо на території готелю. Це дає змогу значно економити на продуктах та бути впевненим у їхній якості. Також популярним є виробництво своїх продуктів, таких як різноманітні молочні продукти, випічка та солодощі.

Висновки з проведеного дослідження. Тенденція екологічного способу життя призвела до створення спеціалізованих засобів розміщення – екоготелів – сектору, достатньо нового для України. Слід зазначити, що такі засоби розміщення стають усе більш актуальними, адже сьогодні туристи готові доплачувати за відповідальний туризм із його новими екологічними. В Україні поступово набувають популярності й різні міжнародні та національні системи екологічної сертифікації готелів.

Реалізація принципів екологічного менеджменту дає змогу домогтися дійсно стійкого положення готельного підприємства, оскільки передбачає не тільки додаткові витрати на заходи щодо екологізації, а й додаткові вигоди для самого підприємства: розвиток сприятливих відносин із громадськістю та, як наслідок, поліпшення іміджу і залучення споживачів; скорочення поточних витрат (у тому числі за рахунок споживаної енергії і матеріальних витрат), а також скорочення можливих витрат, пов'язаних із ситуаціями, які ведуть за собою соціальну відповідальність.

Список використаних джерел:

1. Кожухівська Р.Б. Використання міжнародного досвіду впровадження інновацій у сферу готельного бізнесу. *Вісник Донецького національного університету. Економіка і право*. 2015. Вип. 1. С. 160–164.
2. Лупич О.О. Вплив сучасних тенденцій індустрії гостинності на перспективи її розвитку в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2016. № 1 (2). С. 78–82.
3. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія та практика : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 470 с.
4. Похомчикова Е.О. Особливості інновацій в сфері послуг (на прикладі індустрії гостеприимства). *Сервіс plus*. 2014. № 4 (8). С. 45–52.
5. Ткаченко Т.І. Сталый розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія ; вид. 2-е, перероб. та доп. Київ : КНТЕУ, 2009. 463 с.
6. Jacobs M. Green economy: environment, sustainable development and politics for the future. Vancouver, 1993. 255 p.
7. Пирогова О.В., Пирогова А.Ю. Роль устойчивого туризма в мире. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2017. № 7–2. С. 305–309.
8. Вишневський В.І. Екологічний туризм : навчальний посібник. Київ : Інтерпрес ЛТД, 2015. 140 с.
9. Innovative quality improvements in hotel services / E.Y. Nikolskaya et al. *European Research Studies Journal*. 2018. Т. 21. № 2. Р. 489–498.
10. Travel, Tourism & Hospitality. 2020. Statistics and Market Data on Travel, Tourism & Hospitality. URL: <https://www.statista.com/study/9996/tourism-worldwidestatista-dossier/> (дата звернення: 10.09.2020).

References:

1. Kozhukhivska R.B. (2015) Vykorystannia mizhnarodnoho dosvidu vprovadzhennia innovatsii u sferu hotelnoho biznesu [Using international experience in introducing innovations in the sphere of hotel business]. *Visnyk Donets'koho natsionalnoho universytetu. Ser. B: Ekonomika i pravo*, no. 1, pp. 160–164 (in Ukrainian)
2. Lupich O.O. (2016) Vplyv suchasnykh tendentsiy industriyi hostynnosti na perspektyvy yiyi rozvytku v Ukrayini [The impact of current trends in the hospitality industry on the prospects for its development in Ukraine]. *Naukovyy visnyk Uzhhorod's'koho universytetu. Ser. « Ekonomika Ekonomika»*, no. 1(2), pp. 78–82. (in Ukrainian)
3. Malska M.P. (2012) Hotelnyi biznes: teoriia ta praktyka [Hotel business: theory and practice]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 470 p. (in Ukrainian)
4. Pokhomchikova E.O. (2014) [Features of innovations in the service sector (by the example of the hospitality industry)]. *Servis plus*, no. 4 (8), pp. 45–52. (in Russian)
5. Tkachenko T.I. (2009) Stalyy rozvytok turyzmu: teoriya, metodolohiya, realiyi biznesu [Sustainable development of tourism: theory, methodology, business realities]. Kyiv: Vydavnytstvo KNTEU, 463 p. (in Ukrainian)
6. Jacobs M. (1993) Green economy: environment, sustainable development and politics for the future. Vancouver, 255 p.

7. Pirogova O.V., Pirogova A.Y. (2017) Rol' ustaychivogo turizma v mire [The role of sustainable tourism in the world]. *Mezhdunarodnyy zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy*, no. 7–2, pp. 305–309 (in Russian)
8. Vyshnevskyy V.I. (2015) Ekologichnyy turyzm [Ecological tourism]. Kyiv: Interpres LTD, 140 p. (in Ukrainian)
9. Nikolskaya E.Y. (2018). Innovative quality improvements in hotel services. *European Research Studies Journal*. T. 21, no. 2, pp. 489–498.
10. Travel, Tourism & Hospitality (2020). Statistics and Market Data on Travel, Tourism & Hospitality. Available at: <https://www.statista.com/study/9996/tourism-worldwidestatista-dossier/> (date of application 10.09.2020).

E-mail: n-buntova@i.ua

УДК 339.137.01.021

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.5>

Злидник М.І.

аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Львівський торговельно-економічний університет

МІЖНАРОДНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДОВОЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті дано міжнародну оцінку конкурентоспроможності вітчизняної продовольчої продукції через призму розрахунків певних показників: індексу фактичних порівняльних переваг RCA_{ij} та індексу відносних торговельних переваг RTA_{ij} . Аналіз показав, що найбільші порівняльні переваги у 2018 р. мали Аргентина ($RCA_{ij}=6,499$), Нова Зеландія ($RCA_{ij}=5,982$), Бразилія ($RCA_{ij}=4,535$), Україна ($RCA_{ij}=3,649$), Індонезія ($RCA_{ij}=1,476$) та Австралія ($RCA_{ij}=1,386$), що пояснюється високою часткою експорту агропродовольчої продукції у товарному експорті вищезначених країн за відносно незначних обсягів продовольчого імпорту. Доведено, що розраховані індекси відносних торговельних переваг RTA_{ij} для зернових за 2016–2018 рр. показують високу конкурентоспроможність, хоча простежено тенденцію невисокої конкурентоспроможності тваринницької продукції. Окрім того, не можна вважати позитивною обставиною значні коливання обсягів експорту у різні роки, оскільки Україна не має стійких позицій на світовому ринку, а конкурентоспроможність її продукції носить здебільшого ціновий характер та значною мірою залежить від кон'юнктури зовнішніх ринків.

Ключові слова: конкурентоспроможність вітчизняної продовольчої продукції, експорт та імпорт продовольства, зовнішня торгівля, порівняльні переваги, індекс відносних торговельних переваг, експортна конкурентоспроможність, відносна залежність від імпорту.

INTERNATIONAL ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF STATE FOOD PRODUCTS

Zlydnyk Marta

Lviv University of Trade and Economics

The article is devoted to the international assessment of the competitiveness of state food products through the prism of calculations of certain indicators: the index of actual comparative advantages RCA_{ij} and the index of relative trade advantages RTA_{ij} . The author's research shows that the biggest comparative advantages in 2018 were Argentina ($RCA_{ij} = 6,499$), New Zealand ($RCA_{ij} = 5,982$), Brazil ($RCA_{ij} = 4,535$), Ukraine ($RCA_{ij} = 3,649$), Indonesia ($RCA_{ij} = 1,476$) and Australia ($RCA_{ij} = 1,386$), which is explained by the high share of agri-food exports in commodity exports of the above countries with relatively small volumes of food imports. A detailed description of the international competitiveness of goods that form the basis of agri-food exports in Ukraine during 2016–2018 gave the author reason to draw some sound conclusions: firstly, during 2016–2018, most commodities, with the exception of sunflower seeds, chicken, margarine, and cow's milk butter, were competitive in the foreign market, as evidenced by the positive values of the RTA indices. Secondly, for all food products, except for refined sugar, we see a significant decrease in competitiveness in 2018 compared to 2016, due to reduced exports of Ukrainian agri-food products. Third, a detailed comparative analysis of RTA indicators shows that sunflower oil was the most competitive on the world market in 2016–2018, as its share in Ukrainian exports was ten times higher than the similar share in world exports. Fourth, the calculated indices of relative trade advantages of RTA_{ij} for grain for 2016–2018 testify to their competitiveness. Although grain accounts for the largest share in the structure of Ukrainian agricultural exports, the absolute value of RTA is rather insignificant. And fifth, the trend of low competitiveness of livestock products has been proven. In addition, significant fluctuations in exports in different years cannot be considered a positive circumstance, as Ukraine doesn't have a stable position on the world market, and the competitiveness of its products is mostly price-based and largely depends on foreign markets.

Keywords: competitiveness of state food products, export and import of food, foreign trade, comparative advantages, index of relative trade advantages, export competitiveness, relative dependence on imports.

Постановка проблеми. Пріоритетним напрямом стратегічного розвитку продовольчих ринків України на етапі формування взаємовідносин зі світовим ринком слід уважати не лише зростання його експортних можливостей, а й удосконалення структури експорту, а й, головне, вихід на нові ринки з конкурентоспроможною агропродовольчою продукцією, яка б відповідала вимогам міжнародних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню конкурентоспроможності вітчизняної продовольчої продукції на світових ринках присвячено праці багатьох учених-економістів, зокрема: В.Г. Андрійчука, В.І. Вернадського, В.М. Геєця, В.І. Губенка, Б.М. Данилишина, Л.В. Дейнеко, О.М. Кириченко, М.А. Кравця, А.І. Кредісова, А.С. Лисецького, А. Мазаракі, Ю.В. Макогана, Б.П. Плишевського, П.Т. Саблука та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є здійснення міжнародної оцінки конкурентоспроможності через призму розрахунків певних показників: індексу фактичних порівняльних переваг RCA_{ij} та індексу відносних торговельних переваг RTA_{ij} .

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи міжнародну конкурентоспроможність агропродовольчого виробництва країни загалом порівняно з іншими країнами світу, вважаємо за доцільне використовувати дещо іншу методику визначення порівняльних переваг, яка ґрунтується на розрахунку індексу фактичних порівняльних переваг RCA_{ij} .

Перш ніж перейти до детальної характеристики вищенаведеного індексу та його розрахунків, зазначимо про дві важливі сфери застосування концепції порівняльних переваг. По-перше, даючи базове пояснення моделі міжнародної спеціалізації країни у виробництві та торгівлі, треба розуміти, що вона є однією з фундаментальних концепцій економічної теорії, які стосуються міжнародної торгівлі. По-друге, окреслюючи загальний напрям урядової політики щодо розміщення ресурсів і регулювання торгівлі, треба розуміти, що вона відіграє важливу роль у практичній економіці.

Базовий закон теорії порівняльних переваг легко формулюється за умов існування двох країн, що виробляють два товари: за умов вільної торгівлі кожна країна експортуватиме той товар, який порівняно дешевший в умовах автаркії, та імпортуватиме інший. Відмінності між країнами у цінах, що існують за умов автаркії, визначають порівняльні переваги чи їх відсутність. Закон залишається справедливим і у разі великої кількості товарів та країн.

Отже, розрахунок індексу фактичних порівняльних переваг RCA_{ij} , відображено формулою [1, с. 51–53]:

$$RCA_{ij} = \frac{2 \times (X_{ij} - M_{ij}) \times (X_{kw} + M_{kw})}{(X_{kj} + M_{kj}) \times (X_{iw} + M_{iw})}, \quad (1)$$

де RCA_{ij} – індекс фактичних порівняльних переваг i -ї товарної групи j -ї країни; X_{ij} – вартість експорту i -ї товарної групи j -ї країни; M_{ij} – вартість імпорту i -ї товарної групи j -ї країни; X_{kw} – світовий обсяг експорту всіх груп товарів; M_{kw} – світовий обсяг імпорту всіх груп товарів; X_{kj} – обсяг експорту j -ї країни всіх груп товарів; M_{kj} – обсяг імпорту j -ї країни всіх груп товарів; X_{iw} – світовий обсяг експорту i -ї товарної групи; M_{iw} – світовий обсяг імпорту i -ї товарної групи.

Обчислення вищенаведеного індексу RCA_{ij} пов'язане з тим, що при цьому беруть до уваги обсяги

світової торгівлі всіма товарами та світову торгівлю продукцією товарної групи (у нашому разі – агропродовольчою), що є об'єктом дослідження. Зважаючи на це, такий індекс об'єктивніше відображає міжнародну конкурентоспроможність різних країн у торгівлі тією чи іншою продукцією. Зауважимо, що позитивне значення індексу RCA_{ij} вказує на наявність порівняльних переваг країни, негативне – на їх відсутність. При цьому чим більше значення такого індексу, тим більшими є порівняльні переваги тієї чи іншої країни.

Із використанням індексу RCA_{ij} нами були розраховані порівняльні переваги окремих країн у зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією, що простежено у табл. 1 та на рис. 1.

Проведені розрахункові обчислення у табл. 1 та на рис. 1 свідчать про те, що найбільші порівняльні переваги у 2018 р. мали Аргентина ($RCA_{ij}=6,499$), Нова Зеландія ($RCA_{ij}=5,982$), Бразилія ($RCA_{ij}=4,535$), Україна ($RCA_{ij}=3,649$), Індонезія ($RCA_{ij}=1,476$) та Австралія ($RCA_{ij}=1,386$), що пояснюється високою часткою експорту агропродовольчої продукції у товарному експорті вищезначених країн за відносно незначних обсягів продовольчого імпорту.

Порівняно з 2000–2015 рр. Україна покращила свої позиції, а отже, значення індексу фактичних порівняльних переваг є рівним 3,649, що демонструє наявність хороших порівняльних переваг вітчизняного агропромислового виробництва на світовому ринку. Проте зауважимо й те, що під час дослідження питання конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва виявлено, що останнє має вищу міжнародну конкурентоспроможність, аніж агропромислове виробництво України у цілому.

Розрахунок індексів RCA_{ij} , тобто фактичних порівняльних переваг окремих країн світу у зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією у 2018 р., наведено у табл. 1, дав змогу зробити такі висновки.

По-перше, чітко виявилися групи країн, що демонструють значний ступінь порівняльних переваг та повну їх відсутність. Серед країн, які не мають порівняльних переваг у зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією у 2018 р., слід виділити Австрію ($RCA_{ij} = -0,059$), Грецію ($RCA_{ij} = -0,245$), Німеччину ($RCA_{ij} = -0,120$), Казахстан ($RCA_{ij} = -0,263$), Китай ($RCA_{ij} = -0,521$), Корею ($RCA_{ij} = -0,457$), ОАЕ ($RCA_{ij} = -0,575$), Російську Федерацію ($RCA_{ij} = -0,393$), Швейцарію ($RCA_{ij} = -0,107$), Японію ($RCA_{ij} = -0,944$).

По-друге, серед країн, що демонструють відсутність порівняльних переваг в агропродовольстві, опинилася і Росія, оскільки частка продовольства в її імпорті значно вища, ніж в експорті. Ця країна ще кілька років тому була традиційним торговельним партнером України у торгівлі продукцією АПК, найбільшим експортним ринком для українського продовольства. Сьогодні пріоритети України змінилися вже не на користь Російської Федерації.

По-третє, розвинуті країни демонструють або незначні порівняльні переваги власного агропродовольства (США, Канада, Туреччина), або їх відсутність, що загалом характерно для країн ЄС, оскільки значення індексу фактичних порівняльних переваг для багатьох із них у 2018 р. було зі знаком «мінус»: це й Австрія ($RCA_{ij} = -0,059$), й Греція ($RCA_{ij} = -0,245$), й Німеччина ($RCA_{ij} = -0,120$). Це пояснюється

Таблиця 1

Розрахунок фактичних порівняльних переваг окремих країн світу у зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією у 2018 р.

№ з/п	Країна	Експорт АПП*, млн дол. США	Імпорт АПП*, млн дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	RCA _{ij}
Країни ЄС						
1.	Австрія	12956	13777	184819	193773	-0,059
2.	Бельгія	43525	37864	468593	454840	0,167
3.	Голландія	95996	64638	727326	646070	0,622
4.	Греція	6105	7048	39490	65141	-0,245
5.	Данія	16993	11041	108564	101675	0,771
6.	Іспанія	49204	32664	346718	390642	0,611
7.	Італія	45343	43731	549777	503368	0,042
8.	Німеччина	79166	91707	1556622	1286008	-0,120
9.	Польща	29295	19717	261815	267699	0,492
10.	Угорщина	9229	5683	125826	121761	0,400
11.	Франція	64033	55122	569138	660155	0,197
Інші країни						
12.	Австралія	38127	13579	254525	227703	1,386
13.	Аргентина	33176	2794	61781	65482	6,499
14.	Білорусь	4595	4178	33726	38408	0,157
15.	Бразилія	79463	9310	239889	181230	4,535
16.	Індія	30423	27350	323997	509273	0,100
17.	Індонезія	39695	19691	180215	188711	1,476
18.	Казахстан	2421	3325	60956	32533	-0,263
19.	Канада	44829	33567	450790	460109	0,337
20.	Китай	67634	156295	2494230	2134987	-0,521
21.	Колумбія	7199	5552	41769	51232	0,482
22.	Корея	6249	25413	605169	535172	-0,457
23.	Мексика	31271	25295	450920	464276	0,178
24.	Нова Зеландія	22644	4569	38434	43816	5,982
25.	ОАЕ	5134	17356	316922	261510	-0,575
26.	Російська Федерація	17089	27004	449347	238151	-0,393
27.	США	141400	130432	1665992	2612379	0,070
28.	Туреччина	16124	14258	167923	223046	0,130
29.	Україна	17682	3669	47334	57187	3,649
30.	Чилі	10853	6267	75404	68518	0,867
31.	Швейцарія	9255	11572	310742	279244	-0,107
32.	Японія	4241	55829	738164	749092	-0,944
Світ у цілому		1081349	980297	13946917	14113191	-

Джерело: розроблено автором на основі статистичних даних [2–4] та WTO [5, р. 68–69]

тим, що агропродовольство не є основною галуззю експортної спеціалізації даних країн і, відповідно, становить незначну частку в їхньому експорті. Однак із погляду фізичних обсягів експорту продовольства вони посідають важливе місце у світовому експорті даної продукції.

Окрім оцінки міжнародної конкурентоспроможності вітчизняного агропродовольчого виробництва у цілому, нами також було проведено дослідження стосовно динаміки міжнародної конкурентоспроможності окремих продовольчих товарів в Україні за 2016–2018 рр. Для аналізу були вибрані товари, що нині становлять основу українського агропродовольчого експорту. До вищезгаданих товарів входять зернові (пшениця, ячмінь, кукурудза, просо), насіння соняшнику, соняшникова олія, цукор рафінований, яловичина, курятина, молочні продукти (маргарин, знежирене сухе молоко та масло з молока

коров'ячого). При цьому для проведення дослідження було вибрано методику розрахунку *індексів відносних торговельних переваг* RTA_{ij} для окремих сільськогосподарських товарів, що є основними товарами експортної спеціалізації України. Вибраний період 2016–2018 рр. дає змогу прослідкувати динаміку зміни конкурентоспроможності окремих товарів із часом (табл. 2 та рис. 2).

Нагадаємо, що під час розрахунку індексу відносних торговельних переваг RTA_{ij} одночасно беруться показники експорту та імпорту певного товару, про що свідчить наведена формула [1]:

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMP_{ij}, \tag{2}$$

де RXA_{ij} – індекс відносної експортної конкурентоспроможності i -того товару у j -тій країні;

RMP_{ij} – індекс відносної залежності від імпорту i -того товару у j -тій країні.

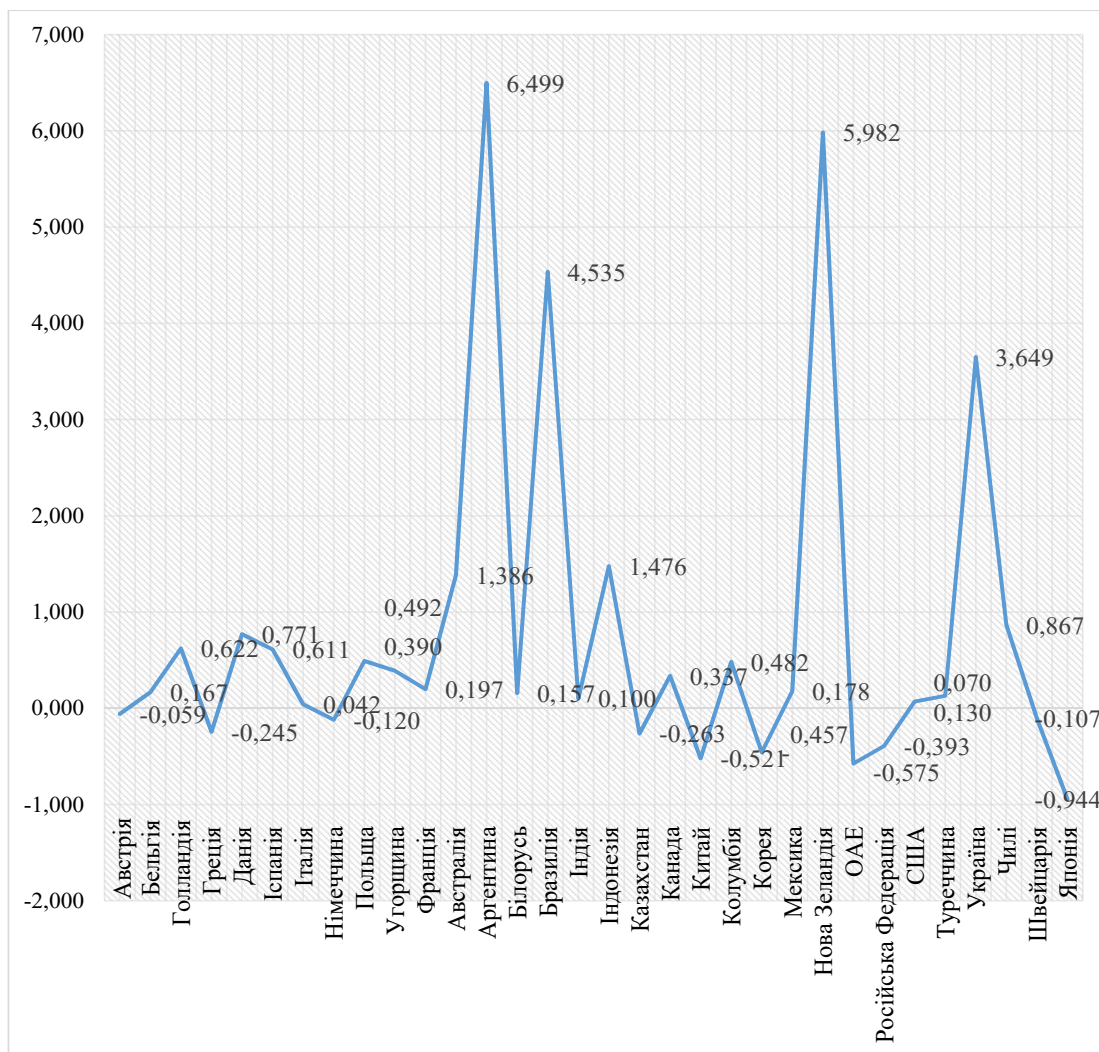


Рис. 1. Індеси RCA_{ij} (фактичні порівняльні переваги) окремих країн світу у зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією у 2018 р.

Таблиця 2

Розрахунок індексів відносних торговельних переваг RTA_{ij} щодо окремих вітчизняних продовольчих товарів у 2016–2018 рр.

№ з/п	Окремі продовольчі товари	RTA_{ij}		
		2016	2017	2018
1.	Зернові			
	- пшениця	4,2889	2,5705	2,4785
	- ячмінь	6,2190	3,5135	3,1015
	- кукурудза	6,6662	2,6531	2,9873
	- просо	7,7974	6,8876	2,7028
2.	Насіння соняшнику	-7,6433	-9,6539	-8,3809
3.	Соняшникова олія	22,5855	11,8244	12,6149
4.	Цукор рафінований	0,1552	0,3070	0,4666
5.	Яловичина	0,3169	0,1481	0,1788
6.	Курятина	-11,373	-11,7489	-16,4433
7.	Молочні продукти			
	- маргарин	-4,0858	-2,6125	0,0737
	- знежирене сухе молоко	0,4852	0,2217	0,0282
	- масло з молока коров'ячого	-0,4857	-0,7466	0,1231
РАЗОМ агропродовольча продукція України		-	-	-

Джерело: розраховано автором на основі даних FAOSTAT [3, с. 53, 204]

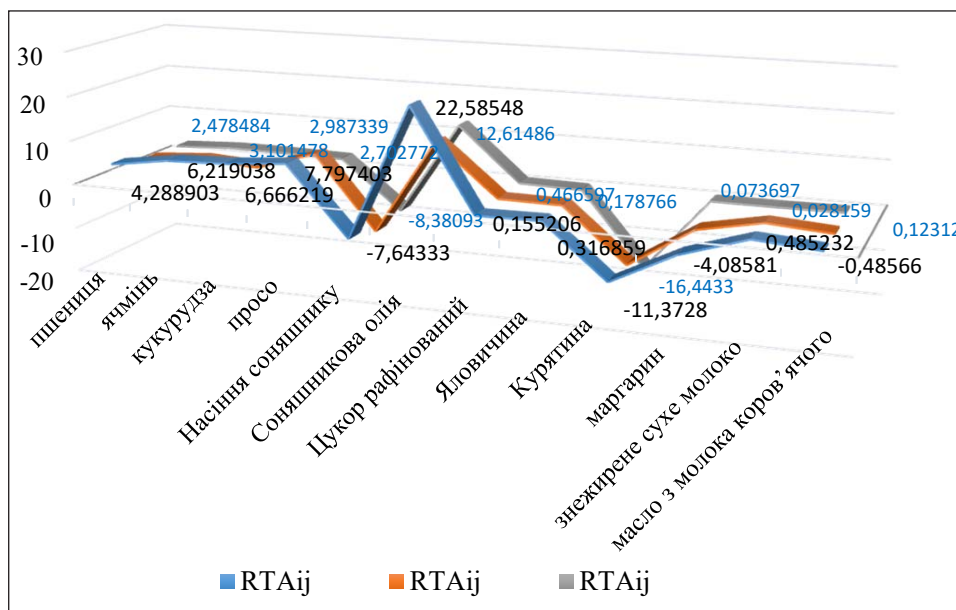


Рис. 2. Динаміка індексів відносних торговельних переваг RTA_{ij} , що становили основу агропродовольчого експорту України у 2016–2018 рр.

Джерело: дані FAOSTAT [4]

Позитивне значення даного показника вказує на відносні переваги у зовнішній торгівлі, негативне – на відносні невгоди.

Індекс відносної експортної конкурентоспроможності RXA_{ij} визначають за формулою:

$$RXA_{ij} = (X_{ij} / \sum_{l,l \neq j} X_{il}) / (\sum_{k,k \neq i} X_{kj} / \sum_{k,k \neq i} \sum_{l,l \neq j} X_{kl}), \quad (3)$$

де X – вартість експорту; i та k – товари; j та l – країни.

Іншими словами індекс RXA_{ij} визначається як відношення частки країни у світовому експорті певного товару до частки даної країни у світовому експорті всіх інших товарів. Специфічною рисою даного вимірника є те, що світовий експорт товару завжди визначається як сума експорту всіх країн, окрім тієї, що досліджується. Аналогічно із суми світового експорту виключається значення експорту того товару, що є предметом дослідження. Це дає змогу уникнути подвійного рахунку, коли експорт країни (товару) є і чисельником, і складником знаменника. Цей аспект особливо доречний, якщо досліджуваний товар становить значну частину світового експорту.

Значення індексу RXA_{ij} інтерпретується так. Якщо він більший за 1, країна має порівняльні переваги стосовно експорту товару, що розглядається; якщо ж $RXA < 1$, то це вказує на конкурентні невгоди.

Індекс відносної залежності від імпорту (*Relative Import Penetration Index, RMP_{ij}*) дуже подібний до RXA_{ij} , з тією лише різницею, що тут до уваги береться імпорт [1]:

$$RMP_{ij} = (M_{ij} / \sum_{l,l \neq j} M_{il}) / (\sum_{k,k \neq i} M_{kj} / \sum_{k,k \neq i} \sum_{l,l \neq j} M_{kl}). \quad (4)$$

Якщо значення індексу RMP_{ij} більше 1, то залежність від імпорту висока (існують конкурентні недоліки), якщо ж менше 1 – низька (тобто існує конкурентна перевага).

Висновки з проведеного дослідження. Детальна характеристика міжнародної конкурентоспроможності товарів, що становлять основу агропродовольчого експорту України впродовж 2016–2018 рр. (на основі розрахунків індексів відносних торговельних переваг RTA_{ij}) дає підстави зробити кілька ґрунтовних висновків.

По-перше, позитивною обставиною є те, що впродовж 2016–2018 рр. більшість товарів, вибраних для нашого спостереження, за винятком насіння соняшнику, курятини, маргарину та масла з молока коров'ячого були конкурентоспроможними на зовнішньому ринку, про що свідчать позитивні значення індексів RTA .

По-друге, як бачимо з табл. 2 та рис. 2, у 2013 р. для всіх продовольчих товарів за винятком цукру рафінованого спостерігаємо значне зниження конкурентоспроможності у 2018 р. порівняно з 2016 р. унаслідок скорочення експорту української агропродовольчої продукції. Так, до прикладу, у 2018 р. порівняно з 2016 р. індекс RTA для пшениці знизився на 1,8104; для ячменю – на 3,1175; кукурудзи – на 3,6789; проса – на 5,0946; олії соняшnikової – на 9,9706; яловичини – на 0,1381; знежиреного сухого молока – на 0,4570. Таке зниження конкурентоспроможності продовольчих товарів як тваринництва, так і рослинництва засвідчує доволі високу залежність України від кон'юнктури зовнішніх ринків і вимагає пошуку шляхів диверсифікації експорту.

По-третє, детальний порівняльний аналіз значень показників RTA доводить те, що найконкурентоспроможнішою на світовому ринку впродовж 2016–2018 рр. була соняшnikова олія, оскільки її частка в українському експорті у десятки разів перевищувала аналогічну частку у світовому експорті (RTA у 2016 р. становив 22,5855). Доволі конкурентоспроможними були й е також ячмінь, кукурудза та просо.

По-четверте, розраховані індекси відносних торговельних переваг RTA_{ij} для зернових за 2016–2018 рр.

свідчать про їхню конкурентоспроможність. Хоча у структурі українського експорту сільськогосподарської продукції саме зернові займають найбільшу частку, абсолютне значення *RTA* є доволі незначним. Наприклад, у 2018 р. індекс *RTA* для пшениці становив 2,4785, для ячменю, кукурудзи та проса – 3,1015, 2,9873 та 2,7028 відповідно. Це пояснюємо тим, що поряд з експортом в Україні протягом досліджуваного періоду постійно імпортували окремі види зернових. Окрім того, для зернових характерна доволі висока частка у світовому експорті.

По-п'яте, з рис. 2 чітко простежуємо тенденцію невисокої конкурентоспроможності тваринницької продукції. Однак позитивним є те, що в 2018 р. усі чотири товари,

вибрані для дослідження (зокрема, яловичина, маргарин, знежирене сухе молоко, масло з молока коров'ячого), окрім курятини, були конкурентоспроможними на зовнішньому ринку. Окрім того, не можна вважати позитивною обставиною значні коливання обсягів експорту в різні роки, оскільки Україна не має стійких позицій на світовому ринку, а конкурентоспроможність її продукції носить здебільшого ціновий характер та значною мірою залежить від кон'юнктури зовнішніх ринків.

Отже, з урахуванням вищезначених проблем, видається доцільною реалізація заходів у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продовольчої продукції на світових ринках, що детально характеризуватиметься у подальшому.

Список використаних джерел:

1. Лука О.Ф. Регулювання експортно-імпортової діяльності з урахуванням порівняльних переваг сільського господарства України : дис. ... канд. економ. наук : 08.02.03 ; Національний аграрний університет. Київ, 2004. 208 с.
2. Зовнішня торгівля України : статистичний збірник / відп. за вип. А. Фризоренко. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 102 с.
3. Зовнішня торгівля України товарам та послугами у 2018 р. : статистичний збірник / відп. за вип. А. Фризоренко. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 148 с.
4. Food and Agriculture Organization of the United Nations. The proportion of agricultural production in the structure of imports of developing countries, 2015. URL: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/TP>.
5. WTO Annual Report 2013. International Trade Statistics 2013. WTO Organization. URL: www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/stats2013_e.pdf; https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts19_toc_e.htm.

References:

1. Luka O.F. (2004) *Regulivannia eksportno-importnoi diialnosti z urakhuvanniam porivnialnykh perevah silskoho hospodarstva Ukrainy* [Regulation of export-import activity taking into account the comparative advantages of agriculture in Ukraine]. (PhD Thesis), Kyiv: Natsionalnyi ahrarnyi universytet.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) *Zovnishnia torhivlia Ukrainy* [Ukraine's foreign trade], Kyiv.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) *Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaram ta posluhamy u 2018 r.* [Ukraine's foreign trade in goods and services in 2018], Kyiv.
4. Food and Agriculture Organization of the United Nations (2015) *The proportion of agricultural production in the structure of imports of developing countries*. Available at: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/TP>.
5. WTO Organization. *WTO Annual Report 2013. International Trade Statistics (2013)*. Available at: www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/stats2013_e.pdf; https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts19_toc_e.htm.

E-mail: Oksenyshyn@gmail.com

УДК 338.021.15

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.6>

Колодійчук В.А.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького

Крупка З.М.

аспірант кафедри менеджменту,
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЛОГІСТИЧНИХ ФУНКЦІЙ

У статті виокремлено два основні підходи до трактування сутності логістичного менеджменту: як процес адміністрування логістичної системи та як структурний елемент управління підприємством. Визначено перелік основних логістичних функцій та обґрунтовано, що логістичні функції є укрупненими групами логістичних операцій, що націлені на переміщення потоків. Установлено, що логістичні потоки поділяються на основні (матеріальні) та супутні (фінансові, інформаційні, сервісні) і зазначено, що організаційні та економічні умови переміщення логістичних потоків устанавлюються організаційно-економічним складником логістичної інфраструктури. Зазначено основні критерії ефективності логістичних функцій: витрати, активи, час та задоволеність клієнтів. Виокремлено економічні умови, що сприяють ефективному менеджменту логістичних функцій. Установлено організаційні умови забезпечення ефективності менеджменту логістичних функцій.

Ключові слова: види логістичних потоків, економічні умови, ефективний логістичний менеджмент, логістична інфраструктура, логістичний менеджмент, логістичні функції, організаційні умови.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CONDITIONS FOR ENSURING EFFECTIVE MANAGEMENT OF LOGISTICS FUNCTIONS

Kolodiychuk Bolodymyr, Krypka Zoriana

Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv

Logistics is a process of interaction inside and outside the company to move the main and associated flows through production facilities, warehouses, third-party manufacturers and more. The implementation of logistics functions within enterprises is an important aspect of ensuring competitiveness in the modern realities of doing business. There is a lot of research in the scientific literature on the features of optimizing the process of managing logistics systems and components of logistics infrastructure, but the issues of promoting effective management of logistics functions remain little studied. Therefore, there is a need to separate the conditions of organizational and economic nature, the implementation of which will contribute to the effective management of logistics functions. The purpose of the article is to substantiate the economic and organizational conditions that provide effective management of logistics functions of the enterprise. The article identifies two main approaches to the interpretation of the logistics management essence: as a process of the logistics system administration and as a structural element of enterprise management. It is determined that the main logistics functions are inventory planning and management, warehousing and storage, procurement of goods and services, transportation and logistics services. It is substantiated that logistics functions are aggregated groups of logistics operations aimed at moving flows. It is established that logistics flows are divided into main (material) and related (financial, information, service). It is noted that the organizational and economic conditions for the movement of logistics flows are established by the organizational and economic components of the logistics infrastructure. The main criteria for the effectiveness of logistics functions are costs, assets, time and customer satisfaction. The economic conditions that contribute to the effective management of logistics functions are highlighted. Organizational conditions for ensuring the effectiveness of logistics functions management have been established.

Keywords: types of logistics flows, economic conditions, effective logistics management, logistics infrastructure, logistics management, logistics functions, organizational conditions.

Постановка проблеми. Логістика є процесом взаємодії всередині підприємства та за його межами щодо переміщення основних та супутніх потоків через виробничі приміщення, склади, сторонніх виробників тощо. Реалізація логістичних функцій у межах підприємства є важливим аспектом забезпечення конкурентоспроможності в сучасних реаліях ведення бізнесу. У науковій літературі існує чимало дослі-

джень особливостей оптимізації процесу управління логістичними системами та складниками логістичної інфраструктури, але питання сприяння ефективному менеджменту логістичних функцій залишаються мало дослідженими. Отже, постає необхідність виокремлення умов організаційного та економічного характеру, виконання яких сприятиме ефективному менеджменту логістичних функцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню видів логістичних функцій присвячено наукові праці М. Іванової [1], Т. Гринько [2], С. Гармаш [3] та ін. Теоретичні основи забезпечення ефективного логістичного менеджменту розкрито у працях таких науковців, як Л. Ковальська та В. Циганюк [4], В. Хобта та А. Кондратова [5], О. Сумець [6] тощо. М. Рот, А. Кларман, Б. Франчик [7] визначають виклики, вимоги та рішення для сучасних логістичних мереж. З. Донг [8] визначає сучасні технічні та технологічні умови ефективного менеджменту логістичних функцій.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування економічних та організаційних умов, які забезпечують ефективний менеджмент логістичних функцій підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі існує два основні підходи до трактування сутності логістичного менеджменту: як процес адміністрування логістичної системи [9] та як структурний елемент управління підприємством [4]. Відповідно до першого підходу, логічний менеджмент реалізується на основі управлінських методів оптимізації процесу функціонування логістичної системи.

Представники другого підходу вбачають у логістичному менеджменті управлінську діяльність щодо оптимізації логістичних потоків підприємства для забезпечення його економічного розвитку. Саме другий підхід розширює потенціал логістичних функцій, які можуть бути реалізовані в межах будь-якої організації. Так, О. Сумець зазначає, що головна мета логістичного менеджменту полягає у «плануванні, організуванні й ефективному здійсненні логістичної діяльності, спрямованої на отримання конкурентних переваг і вигід за рахунок раціонального управління процесами руху потоків у визначених часових і просторових параметрах середовища функціонування логістичної системи та узгодження економічних інтересів усіх учасників зазначених процесів на основі концепції логістики» [6].

Попри те, що в логістичному менеджменті виділяють значну кількість функцій, вважаємо за доцільне виокремити основні логістичні функції (укрупнені групи логістичних операцій): планування та управління запасами, складування та зберігання, закупівля товарів та послуг, транспортування та логістичне обслуговування.

Зазначене вказує на те, що логістичні функції націлені на переміщення потоків. Потоки у логістиці характеризуються технологічною, економічною та інфор-

маційною єдністю, а також наявністю відправного, проміжних та кінцевого пунктів, відстані, траєкторії, швидкості, інтенсивності та часу руху. Види логістичних потоків зазначено на рис. 1.

Безумовно, реалізація логістичних функцій передбачає наявність відповідної інфраструктури, що охоплює систему засобів із трансформації логістичних потоків та сукупність елементів, що створюють організаційно-економічні умови оптимізації матеріальних та супутніх потоків [3]. Отже, умови забезпечення ефективного менеджменту логістичних функцій формуються в організаційно-економічному складнику логістичної інфраструктури.

Основні показники ефективності логістичних функцій ґрунтуються на чотирьох критеріях [3]: витратах, активах, часі та задоволеності клієнтів. Розглянемо економічні умови забезпечення ефективного менеджменту логістичних функцій.

Під час процесів виробництва та виконання замовлень менеджерам із логістики необхідно забезпечити ефективність матеріального потоку. Оптимізація потоку товарів дає змогу зменшити затримку товару на складі, мінімізувати витрати на перевезення та забезпечити збереження запасів. Урівноважуючи капітальні вкладення, підтримуючи необхідний рівень обслуговування та враховуючи мінливість попиту та пропозиції, компанії можуть значно поліпшити обіг запасів, рівень обслуговування та значно зменшити витрати.

Оптимізація складування та зберігання є ключовим чинником для ефективного логістичного менеджменту та включає автоматизацію й визначення способів економії часу, простору і ресурсів. Ключовим моментом цього процесу є планування. Цей крок є критичним для кожного власника або користувача складу, оскільки він вплине на перебіг складського процесу. Власники складів мають планувати майбутній рівень запасів та обсяг своєї продукції.

Існують різні програмні рішення та методи, які допомагають менеджерам ланцюгів поставок оптимізувати запаси. Більшість рішень щодо планування ресурсів для підприємств включає аналітичні інструменти для автоматичного обчислення оптимальних рівнів запасів та визначення найкращих методів поповнення. Ці рішення включають такі функції, як здатність визначати рівень запасів безпеки, автоматично обчислювати точки впорядкування та виділяти потенційні запаси. Багато рішень можуть відстежувати запаси в режимі



Рис. 1. Види логістичних потоків

Джерело: структуровано автором на основі [7–10]

реального часу, мінімізуючи затримки та зменшуючи ризики, що пов'язані зі швидкозмінними товарами.

Два чинники створили середовище для рішень нового покоління щодо управління запасами на основі штучного інтелекту: доступ до значного обсягу даних та збільшення потужності інформаційних технологій. Ці чинники дають змогу сучасним підприємствам аналізувати великі обсяги даних та моделювати різні сценарії для визначення найкращих стратегій управління запасами.

Ця методика, відома як передбачувальна аналітика, спирається на безліч даних щодо управління запасами, фінансами, ERP (планування ресурсів підприємства) та CRM-систем, а також ринкову інформацію. Використовуючи потужні нелінійні програми, передбачувальна аналітика допомагає визначати стратегії оптимізації запасів, ураховуючи такі чинники, як робочий капітал, час доставки запасів, виробнича потужність, прогнози продажів, споживчі настрої, ємність складу, розташування центрів розподілу, компроміси та обмеження.

Використовуючи передбачувальну аналітику, можна створити модель, яка точно відображає ланцюг поставок організації та визначає ефективні стратегії управління запасами, які мінімізують запаси, сприяють досягненню цільових рівнів обслуговування, задовольняють вимоги продажів та поліпшують загальну ефективність запасів.

Закупівлі як функція є неминучим аспектом усіх організацій. Для досягнення розширення та оптимізації роботи підприємства отримують різні товари та послуги від зовнішніх постачальників. Періодична оцінка постачальників на відповідність визначеним критеріям допомагає виявити сильні та слабкі сторони постачальників, а також визначити подальші стратегії підвищення ефективності. Ефективний процес закупівель дає змогу формувати довгострокові відносини зі своїми постачальниками. Отже, зосереджуючись на управлінні відносинами з постачальниками, синергія, створена між двома сторонами, призводить до високих результатів, які забезпечують максимальну цінність як для постачальника, так і для споживача.

Добре реалізований процес закупівель дає можливість організації підвищити видимість ефективності для зацікавлених сторін. Більша прозорість допомагає забезпечити більш високу відповідність щодо витрат, якості товарів (послуг) та тривалості операцій.

Будь-який бізнес повинен працювати над тим, щоб мати належні методи транспортування товарів з одного місця в інше. В ідеалі процес повинен зайняти менше часу та мінімізувати витрати. Для цього компанія повинна забезпечити використання найкоротших, але найбезпечніших маршрутів, щоб дістатися до визначених напрямків. Упаковка також повинна бути такою, щоб товари займали менше місця. Для ефективного менеджменту логістичної функції транспортування слід урахувувати такі умови:

1. Визначення найкращого маршруту доставки. Логістична фірма повинна вибрати найкоротший, але найбезпечніший маршрут. Це вигідно для економії грошей, а також часу.

2. Економна упаковка. Забезпечує рівень необхідних витрат та безпеку товарів. Упаковка повинна займати менший об'єм і не збільшувати вагу.

Обслуговування клієнтів у логістиці – це діяльність щодо надання сервісних послуг, що виступають як додаткова вартість для збільшення рівня задоволеності

клієнтів. Важливими чинниками обслуговування клієнтів у логістиці є [10] час, надійність, ціна та гнучкість.

Тепер перейдемо до визначення основних організаційних умов забезпечення ефективного менеджменту логістичних функцій. Ланцюги постачання (ЛП) походять від вертикальної дезінтеграції процесів та операцій, що передбачає більшу інтеграцію та координацію діяльності між агентами, котрі належать до ланцюга постачання. Наявність значної кількості зв'язків B2B змушує організації розвивати внутрішні навички до синхронізації основних та суміжних потоків із потребами трансформації для обслуговування клієнтів. Компетенція керувати та підтримувати ці безперервні потоки може бути отримана завдяки переосмисленню логістики компанією, що вимагає інвестицій у програмну та апаратну інфраструктуру, а також в обладнання для забезпечення ефективного виконання функцій.

Характеристики організаційної структури підприємства, що реалізує логістичні функції, можуть впливати на процес обміну інформацією та якість послуг, які надаються замовнику. Останні дослідження показали, що організаційні структури з більшою автономією дають більш вагомий внесок у можливість надання логістичних послуг на шкоду більшій формалізації. Отже, формування автономної організаційної структури забезпечує кращий обмін інформацією, логістичний сервіс та вищий рівень послуг, що надаються замовнику [6].

Постачальники логістичних послуг повинні створювати структури та процеси для взаємодії щодо спільних цілей та встановлення спільного бачення досягнення бажаних результатів з іншими партнерами ланцюга постачання [7]. Обмін інформацією має велике значення для співпраці учасників ланцюга постачання. Системи координації, опосередковані технологією, дають змогу обмінюватися інформацією своєчасно з внутрішніми та зовнішніми членами ЛП, передавати та обмінюватися даними через ланцюг, що сприяє міжорганізаційній синхронізації попиту та послуг, пов'язаних із логістикою запасів. Логістичним операторам необхідно ефективно керувати інформацією, інтегруючи різні логістичні заходи для поліпшення потоку фізичної продукції до своїх клієнтів.

Логістика представлена потоками інформації та матеріалів, і обидва вимагають відмінного обслуговування клієнтів. Логістичні атрибути, пов'язані з обміном інформацією, логістичними послугами та обслуговуванням клієнтів, повинні виконуватися на рівнях, які забезпечують задоволення та кращі показники для компанії, яка здійснює обслуговування клієнтів. Ця артикуляція необхідна для того, щоб постачальник логістичних послуг продовжував розвивати свою роль у ЛП. Отже, чим вища задоволеність клієнтів від взаємодії з відповідним учасником ланцюга постачання, тим кращими є показники роботи цього постачальника логістичних послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Основними логістичними функціями є планування та управління запасами, складування та зберігання, закупівля товарів та послуг, транспортування та логістичне обслуговування. Їх ефективний менеджмент передбачає реалізацію економічних та організаційних умов.

Економічними умовами забезпечення ефективного менеджменту логістичних функцій є такі: оптимізація

процесу управління запасами, а також забезпечення економії часу, простору та ресурсів у процесі складування та зберігання на основі передбачувальної аналітики; забезпечення процесу закупівлі (постачання) на основі постійного моніторингу відповідності постачальників потребам щодо зменшення витрат, економії часу та забезпечення належного рівня якості; підбір економної з погляду ваги, об'єму та витрат упаковки, яка відповідає потребам безпеки; відбір найбільш оптимальних маршрутів транспортування матеріальних потоків.

До організаційних умов належать: розвиток внутрішніх навичок щодо синхронізації основних та суміжних потоків із потребами трансформації для обслуговування клієнтів; формування автономної організаційної структури логістичної системи; встановлення спільного бачення з іншими партнерами ланцюга постачання на основі системи координації; обмін інформацією, логістичні послуги та обслуговування клієнтів на ієрархічних рівнях, що відповідають за формування споживчої прихильності.

Список використаних джерел:

1. Іванова М.І. Функції логістичної системи. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Т. 1. № 11. С. 88–94.
2. Гринько Т.В. Функції логістичної системи в умовах забезпечення конкурентоспроможності підприємств галузі металургії. *Економіка та держава*. 2016. № 5. С. 12–16.
3. Гармаш С.В. Інтеграція логістичних функцій в рамках логістичного менеджменту у системі управління сучасним промисловим підприємством. *Вісник НТУ «ХПИ»*. 2018. № 19 (1295). С. 104–107.
4. Ковальська Л.Л., Циганюк В.Л. Логістичний менеджмент на підприємстві: особливості та напрями удосконалення. *Економічні науки*. 2013. № 10. С. 87–97.
5. Хобта В.М., Кондратова А.І. Підвищення ефективності логістичної діяльності підприємства на основі аутсорсингу. *Вісник Одеського національного університету*. 2013. № 18. Вип. 3 (3). С. 127–130.
6. Сумець О.М. Основні компоненти логістичного менеджменту в аспекті забезпечення безпеки й ефективної логістичної діяльності підприємств. *Комунальне господарство міст*. 2014. № 111. С. 194–201.
7. Roth M., Klarmann A., Franczyk B. Future logistics-challenges, requirements and solutions for logistics networks. *International Journal of Mechanical, Aerospace, Industrial, Mechatronic and Manufacturing Engineering*. 2013. Т. 7. № 10. P. 898–903.
8. Dong Z. The technical conditions of modern logistics. *Open Journal of Social Sciences*. 2013. Т. 1. № 5. P. 19–22.
9. Тарасюк Г.М., Козяр А.О. Логістичний менеджмент як інструмент сучасної економіки. *Сучасні інструменти реалізації практичного менеджменту, маркетингу, логістики та туризму: особливості застосування в глобальному конкурентному середовищі*: зб. матеріалів наук.-практ. конф., м. Житомир, 19–21 квітня 2018 р. Житомир, 2018. С. 78–80.
10. Wu P.J. Logistics business analytics for achieving environmental sustainability. *Journal of Administrative and Business Studies*. 2016. Т. 2. № 6. P. 264–269.

References:

1. Ivanova M.I. (2015) Funktsii lohistychnoi systemy [Functions of the logistics system]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, vol. 1, no. 11, pp. 88–94.
2. Hrynyk T.V. (2016) Funktsii lohistychnoi systemy v umovakh zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv haluzi metalurhii [Functions of the logistics system in terms of ensuring the competitiveness of metallurgical enterprises]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5, pp. 12–16.
3. Harmash S.V. (2018) Intehratsiia lohistychnykh funktsii v ramkakh lohistychnoho menedzhmentu u systemi upravlinnia suchasnym promyslovym pidpriemstvom [Integration of logistics functions in the framework of logistics management in the management system of a modern industrial enterprise]. *Visnyk NTU «KhPI»*, no. 19 (1295), pp. 104–107.
4. Kovalska L.L., Tsyhaniuk V.L. (2013) Lohistychnyi menedzhment na pidpriemstvi: osoblyvosti ta napriamy udoskonalennia [Logistics management at the enterprise: features and directions of improvement]. *Ekonomichni nauky*, no. 10, pp. 87–97.
5. Khobta V.M., Kondratova A.I. (2013) Pidvyschennia efektyvnosti lohistychnoi diialnosti pidpriemstva na osnovi outsorsynhu [Improving the efficiency of logistics activities of the enterprise on the basis of outsourcing]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3 (3), no. 18, pp. 127–130.
6. Sumets O.M. (2014) Osnovni komponenty lohistychnoho menedzhmentu v aspekti zabezpechennia bezpeky y efektyvnoi lohistychnoi diialnosti pidpriemstv [The main components of logistics management in terms of security and efficient logistics of enterprises]. *Komunalne hospodarstvo mist*, no. 111, pp. 194–201.
7. Roth M., Klarmann A., Franczyk B. (2013) Future logistics-challenges, requirements and solutions for logistics networks. *International Journal of Mechanical, Aerospace, Industrial, Mechatronic and Manufacturing Engineering*, vol. 7, no. 10, pp. 898–903.
8. Dong Z. (2013) The technical conditions of modern logistics. *Open Journal of Social Sciences*, vol. 1, no. 5, pp. 19–22.
9. Tarasiuk H.M., Koziar A.O. (2018) Lohistychnyi menedzhment yak instrument suchasnoi ekonomiky [Logistics management as a tool of modern economy]. *Suchasni instrumenty realizatsii praktychnoho menedzhmentu, marketynhu, lohistyky ta turyzmu: osoblyvosti zastosuvannia v hlobalnomu konkurentnomu seredovyshchi*: zb. materialiv nauk.-prakt. konf. (Zhytomyr, 19–21 April 2018). Zhytomyr, pp. 78–80. (in Ukrainian)
10. Wu P.J. (2016) Logistics business analytics for achieving environmental sustainability. *Journal of Administrative and Business Studies*, vol. 2, no. 6, pp. 264–269.

УДК 65.012

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.7>

Куценко М.М.

кандидат технічних наук,

доцент кафедри управління проєктами,

Київський національний університет будівництва і архітектури

КОГНІТИВНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

У статті розглянуто сучасні умови, в яких здійснюється реалізація проєктів розвитку територій, які проєкти переважно складні та масштабні, перебувають під впливом багатьох чинників та потребують інноваційних підходів до управління. Саме вони стають основними рушійними силами розвитку, надають конкурентних переваг. Здатність управляти знаннями, управляти інформацією у проєктах є вагомою перевагою і повинна бути прописана у стратегічному плані розвитку організації, що здійснює проєкти. Тут на допомогу можуть прийти когнітивні моделі управління, за яких відбуватимуться чіткі процеси виявлення цінних знань, обробки інформації, налагодження процесів розподілу цінних знань між усіма учасниками команди проєкту, виділення кращих знань і практик та формування бази знань. Упровадження таких інноваційних підходів гарантуватиме успішність реалізації складних проєктів розвитку територій.

Ключові слова: проєкт, управління проєктами, знання, інформація, стратегія, когнітивні моделі управління.

COGNITIVE APPROACHES TO TERRITORIAL DEVELOPMENT PROJECT MANAGEMENT

Kutsenko Maryna

Kyiv National University of Construction and Architecture

The article discusses features of the modern environment of project implementation. These are territorial development projects that are inherently complex and complex to manage. The success of such projects is closely linked to the maximum number of satisfied project stakeholders. To counter such influences and succeed, project managers must develop and implement management approaches, given the conditions and environment in which they operate. Global development trends have turned towards soft components - knowledge, experience, information. Today, knowledge and information are perhaps the most key resource in the project implementation process. The formation of the development strategy of the organization involved in the implementation of projects must include the development of knowledge management systems, information management. Building such systems in the project team, and in the organization as a whole, is an important step towards success. The use of cognitive models of knowledge and information management in projects is proposed, which will allow to organize the acquired valuable knowledge, distribute and store valuable experience and best practices. Under such conditions, organizations must also be flexible to change, able to adapt to new challenges, implement innovations in management, implement information technology. It is important to motivate and support the development of each member of the project team, to invest in training and acquiring new knowledge, to create a team common mental space in which it will be easy to share valuable knowledge and experience. Properly organized knowledge management system in the organization allows you to identify implicit knowledge of each of the participants, and turn them into explicit knowledge, store, share and use. You should not save on the information system used in the organization. It should be convenient, accessible, understandable to all participants, contain standards and algorithms, have support and service. The success of projects depends on the team's work with knowledge and information. Further development is provided by knowledge bases built on cognitive models. The use of the latest information technologies and innovations in management increases the ability of organizations to successfully implement development projects.

Keywords: project, project management, knowledge, information, strategy, cognitive management models

Постановка проблеми. Сучасний світ динамічний та швидко змінюється. Умови, в яких реалізуються проєкти, містять усе нові і нові виклики, спонукають змінювати стратегії управління, вибирати нові підходи, використовувати сучасні інформаційні засоби, щоб бути у руслі боротьби за успіх. В оточенні проєктів відбуваються постійні складні зміни різноманітного характеру внаслідок змін у політичній, економічній та соціальній ситуації. Такі стрімкі зміни потребують капітальної перебудови систем управління, навчальної практики з метою узгодження роботи менеджерів проєктів з економічними, соціальними та політичними вимогами, що вимагають твор-

чого підходу, незалежних швидких рішень, професійних ініціатив.

Стандартні підходи до управління проєктами забезпечують інформацією про невдачі проєктів, констатують, чому проєкт невдалий. Сьогодні цього замало, замало лише знати статистику невдач, важливо накопичувати найкращий досвід, адаптувати його до майбутніх проєктів та використовувати в протидію новим викликам. У такому разі успішними до використання стають когнітивні моделі управління проєктами, що допоможуть компаніям бути більш гнучкими та здатними, приймати управлінські рішення щодо управління проєктами розвитку територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням нових методологій та підходів до управління проектами займається значна кількість українських науковців. Питанням розвитку управління проектами присвячено роботи таких науковців, як С.Д. Бушуєв [2; 4; 5], В.А. Рач, О.С. Войтенко [3], Ю.М. Тесля, О.В. Веренич, О.М. Медведєва [6] та ін. Розробленню когнітивних моделей управління проектами присвячено праці О.С. Войтенка. Сучасні тенденції розвитку все більше звертаються у бік інновацій. Інноваційні методи управління проектами у турбулентному середовищі вивчали М.С. Дорош, Д.А. Бушуєв.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення важливості когнітивних підходів до управління проектами розвитку територій, оптимізації стратегій управління, розвитку організацій в умовах диджіталізації світу.

Вклад основного матеріалу дослідження. Управління проектами розвитку територій вимагає використання найновіших підходів та методів. Часто такі проекти масштабні, комплексні; програми проектів складаються з безлічі менших проектів, містять велику кількість зацікавлених сторін із різним баченням та цінностями, управляються мультинаціональними командами. Процес управління вимагає високого професіоналізму, сучасних розробок, продуманої стратегії.

Стратегічне управління проектами розвитку територій формується з низки заходів, які вирівнюють внутрішні ресурси організації відповідно до умов зовнішнього середовища. Такі дії впливають із концептуальної еволюції процесів планування, розширення та об'єднання різноманітних підходів та методологій управління, щоб вирішити завдання складності та масштабності проектів розвитку територій, упроваджуючи останні технологічні розробки та інструменти.

Стратегічне управління поєднує у собі стратегічне планування процесів прийняття рішень щодо управління проектом та планування проектних дій разом з адміністративними процесами в організації, щоб створити загальне розуміння дій та спільних рішень для успішної реалізації проекту.

Такий підхід до організації управлінського процесу спонукає організації до таких кроків:

- гнучкий підхід. Здатність упроваджувати зміни в управління проектами відповідно до викликів глобального середовища;
- акцентувати увагу на інформації та інструментах управління інформаційними потоками всередині організації та команди проекту;
- розуміння цінності знань та накопиченого досвіду, формування баз найкращих знань і практик як переваги у конкурентному середовищі;
- інтеграція процесів управління, людей та ресурсів проекту за допомогою системного підходу з метою виконання цілей проекту [1, с. 52].

Ефективний розвиток стратегічного управління проектами стоїть на трьох стовпах:

- 1) планування та підготовка шаблону проектних дій;
- 2) створення середовища для команди проекту, в якому виникають ідеї, творчий підхід та ініціативи;
- 3) створення системи оцінювання та аналізу прийнятих проектних рішень [2, с. 30].

Середовище, в якому реалізуються сьогодні проекти розвитку територій, характеризується нестабільністю, складністю та швидкозмінністю вимог, тому організації, що здійснюють проект, повинні адаптуватися до таких умов, роблячи свої структури управління гнучкими, динамічними та спираючись на інформацію у процесі управління проектами.

Із цього випливає, що інформація є обов'язковим складником процесів управління в організації. Керівникам важливо вибудовувати в організації та в проектній команді розуміння, що інформаційні ресурси та технології мають вагомий вплив на реалізацію проектів, вони повинні впроваджуватися в усі процеси організації, в управління знаннями, у проектні дії.

Когнітивна методологія управління в даному разі виступає як система взаємопов'язаних структур, побудованих на роботах, ресурсах, ролях, відповідальності, ризиках, цінностях проекту; побудові сіткової моделі проекту, яку використовують для моніторингу результатів роботи по проекту [3].

Нова реальність спонукає організації працювати та набувати кращий досвід, зважаючи на низку особливостей глобального оточення:

- вільний доступ до цінної інформації та знань, що дає змогу отримати більше цінної інформації, та успішних практик. Навколишнє середовище сприяє створенню та розповсюдженню найкращих знань;
- інформаційні технології в управлінні проектами дають змогу збільшити швидкість отримання інформації і, відповідно, прийняття рішень та реакцій на зміни;
- проектні рішення стають більш клієнтоорієнтованими. Задоволення цінностей зацікавлених сторін – перевага у конкурентній боротьбі;
- для того щоб залишатися у руслі сучасних тенденцій, необхідні постійні інновації в процесах управління проектами;
- організації, що виконують проекти, мають більш гнучку структуру, що дає їм змогу швидко адаптуватися до змін;
- завдяки використанню інформаційних технологій більша частина робіт по проекту може здійснюватися дистанційно. Це впливає на міжнаціональний склад проектних команд та легко дає змогу залучити іноземних спеціалістів;
- організації ведуть боротьбу за талановитих працівників, тож мобільність робочої сили зростає;
- процеси мотивації працівників, заохочення та залучення нових кадрів стають визначальними чинниками успіху;
- на передній план виступають цінності зацікавлених сторін, задоволення більшої кількості цінностей зацікавлених сторін проекту є показником його успіху;
- конкуренція зростає і вимагає більшої технологічності, інновацій, знань [4, с. 7; 5, с. 32].

Такі зміни у глобальному оточенні визначають новий стиль управління проектами, що спирається на цінність знань, інформації, кращого досвіду проектів. Створюється попит на професіоналів, які мають багатий досвід, здатні до змін та трансформацій, усвідомлюють свою відповідальність за успіх проекту, готові впроваджувати інновації.

Організації, які здійснюють проекти розвитку територій, повинні:

- розуміти потенціал команди проекту, щоб виявляти явні і неявні знання;
- розуміти цінності зацікавлених сторін проекту, щоб упроваджувати відповідні інновації та створювати якісний продукт;
- мати здатність до швидкого впровадження інновацій у процеси управління проектом;
- підтримувати використання інформаційних технологій управління у процесі реалізації проектів;
- аналізувати ринок та оперативно реагувати на зміни;
- перетворювати цінні знання та досвід попередніх проектів на стратегічний актив.

Знання про проект містять у собі знання, отримані від експертів, знання, що виникли у результаті реалізації проекту, соціальних взаємодій; знання з баз найкращих практик та задокументовані знання. Знання у проекті виникають у результаті процесів використання інформації, визначення найкращих знань, обміну інформацією та найкращим досвідом, що створює нові цінні знання. Когнітивні процеси управління такими знаннями дають змогу створювати бази найкращих практик, використовувати знання для наступних проектів та підвищувати ефективність роботи [6].

Сьогодні інформація є незамінним ресурсом у прийнятті проектних рішень, у здійсненні стратегічного процесу управління. Маючи достатню кількість актуальної інформації, організації здатні своєчасно реагувати на зовнішні виклики, ефективно розробляти конкурентні стратегічні дії. Важливим та необхідним є налагодження процесів збору, обробки, оцінки та розповсюдження цінних знань та інформації.

У такому разі системи управління інформацією в проектах варто розглядати як сукупність технічних, людських та економічних ресурсів, що динамічно пов'язані між собою та спрямовані на ефективне управління проектами і прийняття проектних рішень.

Поточна інформаційна система проекту складається з таких компонентів:

- саме інформація, що включає у себе всю інформацію, яку отримали, оцінили та розповсюдили для проекту;
- персонал, який користується інформацією;
- персонал, який відповідає за процес обробки інформації, її впорядкування та взаємодію з користувачами;
- інформаційні технології: обладнання, програмне забезпечення та комунікаційні мережі;
- стандарти та алгоритми роботи з інформацією.

Організація, яка реалізує проекти, працює з інформацією у три етапи. Спочатку аналізують навколишнє середовище, щоб зрозуміти, які зміни відбуваються та які виклики постають. Потім створюються нові знання як результат поєднання наявного досвіду та впроваджених інновацій. І наостанок аналізуються набуті знання, вибираються найкращі, які формують базу найкращих практик. Знання в організації проходять повний когнітивний цикл.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасній організації, що займається реалізацією проектів розвитку територій, знання, інтелект та інформація присутні в усіх процесах управління, беруть участь у прийнятті проектних рішень та процесах стратегічного планування. Стратегічне планування в даному разі бере на себе відповідальність за формування ефективного механізму реагування на швидкі зміни середовища, на нові виклики. Когнітивні процеси здобуття нових знань формують потужні бази кращих практик, що використовуються для успішної реалізації проектів. Такі стратегії роботи та розвитку дають організаціям використовувати нові можливості, посилювати свою конкурентоспроможність, ефективно реагувати на зміни та виклики середовища, реалізувати проекти.

Список використаних джерел:

1. Лозовський О.М., Кашина О.О. Особливості використання системного підходу в управлінні проектами на підприємстві. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 3. Т. 2 (212). С. 51–54.
2. Бушуєв С.Д. Креативні технології в управлінні проектами і програмами : монографія. Київ, 2010. 768 с.
3. Войтенко О.С. Когнітивні моделі управління програмами на основі використання кращого досвіду. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2006. № 6. С. 23–25.
4. Бушуєв С.Д., Козир Б.Ю., Бушуєв Д.А. Зміна парадигм в управлінні інфраструктурними проектами і програмами. *Управління розвитком складних систем*. 2019. № 36. С. 6–12.
5. Бушуєв С.Д., Дорош М.С. Розвиток інноваційних методів та моделей управління проектами на основі конвергенції. *Управління розвитком складних систем*. 2015. № 23. С. 30–37.
6. Медведєва О.М. Моделювання активності зацікавлених сторін в проектах на основі інтегральної когнітивної карти середовища взаємодії. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2015. № 1 (53). С. 40–42.

References:

1. Lozovskyi O., Kashyna O. (2014) Osoblyvosti vykorystannia systemnoho pidkhodu v upravlinni proektamy na pidpriemstvi [Features of using a systems approach in project management at the enterprise]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, vol. 2, no. 3 (212), pp. 51–54.
2. Bushuiev S.D. (2010) *Kreatyvni tekhnolohii v upravlinni proektamy i prohramamy* [Creative technologies in project and program management]. Kyiv: Summit Book, 768 p. (in Ukrainian)
3. Voitenko O. (2006) Kohnityvni modeli upravlinnia prohramamy na osnovi vykorystannia krashchoho dovsidu [Cognitive models of program management based on the use of the best experience]. *Project management and production development*, vol. 6, pp. 23–25.
4. Bushuiev S.D., Kozyr B. Yu., Bushuiev D.A. (2019) Zmina paradyhm v upravlinni infrastuktturnymy proektamy i prohramamy [Changing paradigms in the management of infrastructure projects and programs]. *Management of complex systems development*, vol. 36, pp. 6–12.

5. Bushuiev S.D., Dorosh M.S. (2015) Rozvytok innovatsiinykh metodiv ta modelei upravlinnia proektamy na osnovi konverhentsii [Development of innovation methods and models of project management on the basis of convergence]. *Management of complex systems development*, vol. 23, pp. 30–37.

6. Medvedieva O.M. (2015) Modeliuvannia aktyvnosti zatsikavlenykh storin v proektakh na osnovi intehralnoi kohnityvnoi karty seredovyshcha vzaємodii [Modeling the activity of stakeholders in projects based on an integrated cognitive map of the environment of interaction]. *Project Management and Production Development*, vol. 1 (53), pp. 40–42.

E-mail: marynakutsenko@ukr.net

УДК 330.101.541:631.115.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.8>

Македон Г.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту,
ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

МАКРОЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ

У статті акцентується увага на важливості заощаджень населення домогосподарств як потенційного джерела інвестування економіки держави. Розглянуто специфічні для країни проблеми, що перешкоджають ефективній участі заощаджень в економічних процесах, динаміку норми заощаджень домашніх господарств та їх абсолютної величини в провідних світових економіках, проведено порівняльний аналіз з Україною. Досліджено причини зміни поведінки населення, описано модель споживацької поведінки. Проаналізовано структуру різних видів активів у заощадженнях населення країн залежно від рівня доходів домогосподарств. Виділено суб'єктивні та об'єктивні чинники, які значною мірою пояснюють ощадну поведінку населення України. На основі проведеного аналізу зроблено висновок про першочергову необхідність удосконалення захисту прав споживачів на ринку фінансових послуг, а також підвищення фінансової грамотності для досягнення заявлених цілей.

Ключові слова: заощадження населення, ринкова економіка, макроекономічні чинники, інвестування, трансформація, очікування, модель споживчої поведінки.

THE MACROECONOMIC ROLE OF HOUSEHOLD SAVINGS

Makedon Halyna

Nizhyn Agrotechnical Institute

The article emphasizes the importance of household savings as a potential source of investment in the state economy. Household savings are one of the most important potential sources of resources for economic development, and their structure characterizes the degree of transformation into investment processes. Country-specific issues that prevent the effective participation of savings in economic processes are considered, including insufficient level of financial system development, lack of a clear system of consumer protection, distrust of financial institutions, negative experience, general distrust of financial institutions, low risk appetite and others. The dynamics of household savings and their absolute value in the world's leading economies are analyzed, among which the most economical of those analyzed are France, the United States and Estonia. A comparative analysis with Ukraine is conducted. In Ukraine, since 2014, the savings rate has fallen sharply and in 2018 is 2,2%, while by 2014 the level of savings in Ukraine can be compared with Germany and France. The causes of changes in population behavior are studied, the model of consumer behavior is described. The concept of net wealth is considered, which is the difference between the set of financial and non-financial assets of households and their liabilities. The structure of different types of assets in the savings of the population of the countries is analyzed, depending on the level of household income: in rich countries the share of bank deposits is 28%, while in the poor – 63%. A comparative analysis of deposit rates of countries was conducted, in Ukraine its indicator at the level of 15% is one of the highest in the world, which demonstrates a high level of inflation and negatively affects the deposit and savings activity of the population. The article highlights subjective and objective factors that largely explain the frugal behavior of the population of Ukraine. Based on the analysis, a conclusion is made about the urgent need to improve consumer protection in the financial services market, as well as increase financial literacy to achieve the stated goals.

Keywords: household savings, market economy, macroeconomic factors, investment, transformation, expectations, model of consumer behavior.

Постановка проблеми. Забезпечення довгострокового економічного зростання є однією з основних макроекономічних цілей для країн у всьому світі. Інвестиції в різні галузі економіки є необхідною умовою забезпечення такого зростання, при цьому заощадження домашніх господарств являють собою один із найбільш важливих потенційних джерел ресурсів для економічного розвитку.

Із макроекономічного погляду одним із ключових індикаторів ефективності використання такого потенціалу є структура заощаджень домашніх господарств, що характеризує ступінь їх залученості в інвестиційні процеси. Варто зазначити, що стрімкий розвиток фінансових ринків значно ускладнив форми ощадних процесів, що призвело до того, що в багатьох країнах із розвинутою ринковою економікою процес заощадження населенням частини доходу для задоволення їхніх майбутніх потреб поступово заміщується так званим життям у борг. У дослідженні заощаджень домашніх господарств та їхньої макроекономічної функції в країнах із розвинутою ринковою економікою центральне місце набуло поняття чистого багатства, величина якого перебуває у прямій залежності від кон'юнктурних коливань на світових фінансових ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Заощадження домашніх господарств та їхня макроекономічна роль є предметом дослідження для економістів протягом декількох століть. Класики політичної економії А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей, розглядаючи у своїх роботах проблеми розподілу грошових доходів, заклали основи теорії заощаджень, визначили їхню роль у розвитку економіки. У подальшому їхні ідеї були доповнені в дослідженнях Н. Сеніора, Дж.С. Мілля, К. Маркса, А. Маршалла, І. Фішера, А. Пігу та ін.

Взаємозв'язок заощаджень з інвестиційними процесами та їх макроекономічна роль досліджувалися в роботах Дж.М. Кейнса, С. Кузнеця, М. Фрідмена, Ф. Модільяні, Г. Тарда, Дж. Катона, Д. Канемана, А. Тверські, Е. Сонуга-Барка, П. Уєблі, Р. Валунда, Й. Гуннарссона та ін.

Не втратили актуальності дослідження споживчої та ощадної поведінки домогосподарств і серед сучасних вітчизняних та закордонних дослідників, зокрема: Г. Башняніна, Н. Буркіної, М. Бутка, В. Геєця, Ж. Дерій, М. Долішнього, С. Дорогулцова, С. Драган, Т. Заяць, І. Кичко, Ю. Кашина, Б. Кваснюка, Т. Кізіми, А. Костомарової, Е. Лібанової, Л. Лісогор, А. Луценко, О. Макарової, С. Ничипоренко, І. Осипова, В. Радаєва, А. Сидорової, В. Удовиченка, Т. Фурман, Л. Черенько, Л. Чернюк та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження макроекономічної ролі заощаджень домашніх господарств у країнах із розвинутою ринковою економікою і в Україні, виявлення макроекономічних ефектів, які є наслідком особливостей ощадної поведінки населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Довгострокове економічне зростання вимагає інвестицій у розвиток інфраструктури, освіти і технологій, а також у виробництво, розширення бізнесу, розвиток інновацій. Одним із головних внутрішніх джерел капітальних інвестицій є заощадження населення.

Оцінка масштабності та ефективності ощадного процесу вимагає багатостороннього підходу. Серед

традиційних інструментів вивчення кількісних і якісних характеристик заощаджень домашніх господарств найбільш широко застосовуються норми заощадження та інвестування.

Традиційно під час дослідження країн і регіонів вибираються США Єврозона, Європейський Союз, Великобританія – країна, що характеризується низькою нормою заощадження домашніх господарств, і Німеччина – країна, яку низка світових ЗМІ називає «великий заощадник».

Згідно зі статистичними даними за 2013–2018 рр., серед країн – членів ОЕСР [1] Японія, Великобританія і Канада були країнами, де частка кінцевого споживання населення у ВВП була однією з найвищих у світі, а отже, заощадження були одними з найнижчих. Так, наприклад, у 2018 р. витрати домогосподарств у структурі ВВП становлять близько 68% у Колумбії, Греції і Сполучених Штатах Америки. До першої п'ятірки найбільших споживачів також увійшли Великобританія і Мексика.

Як бачимо з табл. 1, норми заощадження домашніх господарств у країнах із розвинутою економікою переважно зростали, хоча в деяких країнах, наприклад у Греції, Польщі, Данії, показник опускався до негативних значень, що супроводжувалося зростанням заборгованості домашніх господарств.

Таблиця 1

Норми заощаджень домашніх господарств у 2013–2018 рр., % від наявного доходу домогосподарств

Країна	2013	2014	2015	2016	2017	2018
США	6,6	7,6	7,9	7,0	7,2	8,0
Японія	0,6	0,1	1,4	3,3	2,6	4,3
Німеччина	9,3	9,8	10,0	10,2	10,4	11,0
Франція	8,5	8,9	8,3	8,2	8,2 ^с	8,4 ^с
Великобританія	3,4	4,1	4,7	1,7	-0,3	0,4
Канада	5,0	3,7	4,2	1,7	2,0	1,5
Китай	38,5	38,0	37,0	36,1		
Єврозона	5,6	5,7	5,6	5,7	5,4	5,9
Австралія	7,9	8,0	6,1	5,1	3,8	3,0
Греція	-16,4 ^с	-13,8 ^с	-15,5 ^с	-17,0 ^с	-16,9 ^с	-15,1 ^с
Данія	2,3	-2,9	3,9	5,6	6,6	6,6
Естонія	2,5	4,1	5,7	5,8	6,4	7,4
Польща	-0,1	-0,4	-0,4	1,5	0,3	-1,0 ^с

Джерело: складено за [1]

На тлі інших країн світу Україна мала прийнятний рівень заощаджень, однак починаючи з 2014 р. ситуація суттєво погіршилася. До 2014 р. рівень заощаджень в Україні можна порівняти з Німеччиною та Францією. У період 2010–2013 рр. за цим показником наша країна випереджала такі розвинені країни, як Австрія, Бельгія, Ірландія, а з рештою країн розрив становив 2–3 і більше разів.

Проте вже в 2014–2015 рр. вона залишилася далеко позаду всіх розглянутих країн за рівнем заощаджень. Інфляція у 43,3% у 2015 р. і 24,9% у 2014 р. стрімко знецінювала доходи домашніх господарств, стимулюючи прагнення матеріалізувати їх у товарах і послугах, збільшуючи поточне споживання і відмовляючись від майбутнього. Як наслідок, у 2015 р. українцям уда-

лося заощадити лише 0,98% свого наявного доходу, а в 2018 р. – 2,2% [3].

Збереження подібних тенденцій у найближчій перспективі може зруйнувати майновий потенціал населення і позбавити нашу країну перспектив забезпечення економічного зростання за рахунок власних ресурсів, посилюючи залежність від іноземних позик та інвестицій.

Основними причинами такого розкиду величини норми заощадження домашніх господарств серед країн є такі:

- ефект доходу: як правило, більш високий рівень доходу зумовлює більш високу норму заощадження;
- ефект багатства: прибуток/збитки від фінансових або нефінансових активів і пасивів впливають на величину накопиченого багатства і, отже, можуть вплинути на величину споживання, проте дохід при цьому може залишатися на незмінному рівні. Більш високий рівень багатства може згодом призвести до зниження норми заощадження.

Ще однією істотною причиною майже повсюдного скорочення норми заощадження домашніх господарств є старіння населення. Гіпотеза життєвого циклу Ф. Модільяні, зокрема, говорить про те, що максимальну ощадну активність населення проявляє у молодості, протягом активної фази життя, тоді як у старості можливість зберігати значно скорочується. Кількість людей у світі старше 60 і 80 років сьогодні досягла своїх історичних максимумів, при цьому темпи зростання продовжують збільшуватися. Кількість людей у світі старше 60 років зросла з 200 млн осіб у 1950 р. до 962 млн у 2018 р. До 2050 р., згідно з оцінкою економістів Гарварда, ця цифра зросте до 2 млрд осіб. Очікується, що кількість людей старше 80 років виросте до 426 млн у 2050 р. порівняно зі 143 млн в 2018 р.

Бурхливий розвиток фінансових і кредитних ринків на сучасному етапі значно ускладнив та урізноманітнив процес формування так званого «запасу міцності» домашніх господарств. Спектр способів заощадження та інвестування вільних коштів значно розширився завдяки появі різноманітних фінансових інструментів і схем. Поряд із заощадженнями населення в їх традиційному розумінні, мабуть, ще більш широке застосування в міжнародній практиці отримала сьогодні категорія чистого багатства населення.

Чисте багатство, або чисті активи, домашніх господарств являють собою різницю між сукупністю фінансових і нефінансових активів домашніх господарств та їхніми зобов'язаннями.

Поняття «заощадження» і «чисте багатство» домашніх господарств тісно пов'язані. Заощадження, як правило, використовуються для фінансування інвестицій і, таким чином, тягнуть за собою зростання чистого багатства, оскільки мають на увазі придбання активів, тоді як борг залишається на незмінному рівні. Однією з кінцевих цілей заощаджень є збільшення розміру чистого багатства з плином часу. Проте тоді як поняття «заощадження» є категорією потоку коштів, чисте багатство домашніх господарств відноситься до категорії запасу, оскільки має на увазі ринкову вартість накопичених ними активів за вирахуванням ринкової оцінки їхніх зобов'язань. Величина чистого багатства також найбільш залежна від ринкових коливань. Навіть якщо величина заощаджень та інвестицій у певному періоді

дорівнює нулю, розмір чистого багатства домашнього господарства буде змінюватися разом із коливаннями ринку.

Чисте багатство домашніх господарств, або чиста вартість їхніх активів, поряд із рівнем доходу є найбільш важливим індикатором економічного благополуччя населення. Саме чисті активи населення є резервом коштів для оплати звичних витрат і рахунків населення в періоди економічної нестабільності, хвороби, а також у пенсійному віці. Так само як і дохід, розмір чистого багатства пов'язаний із життєвим циклом людини, однак характер залежності кардинально відрізняється. Якщо в пенсійному віці розмір доходу, як правило, різко скорочується, то величина чистого багатства, будучи вартісною оцінкою накопичених активів, росте.

Наступним важливим моментом є аналіз інвестицій як потенційного джерела інвестицій на рівні держави, адже заощадженням саме тому приділяють значну увагу в економічній теорії і в управлінні фінансами. Одним із класичних чинників впливу на розмір заощаджень, зокрема на банківський депозит, є відсоткова ставка. Розглядати їх відірвано від рівня інфляції було б економічно неправильним, адже головна мета депозитів для населення – вберегти власні кошти від знецінення. Розглянемо рис. 1.

Депозитна ставка в Україні на рівні 15% є однією з найвищих у світі. Водночас спостерігаємо тенденцію, що у країнах із розвинутою економікою ставки є низькими. І на це є свої причини. Далі наведемо структуру заощаджень залежно від багатства країни, критерій поділу яких було описано раніше (рис. 2).

Наявність інвестицій у будь-якій формі, по суті, є позитивним явищем в економічному розвитку держави. Та, як показують світові тенденції, переважання депозитів в ощадних активах – показник бідності держави і, відповідно, бідності окремого домогосподарства. І саме залучення коштів населення до інвестування у цінні папери, страхувальні операції, фінансування галузей економіки, соціальної інфраструктури є показником стабільності позицій держави на глобальному рівні. І в багатих державах частка банківських вкладів становить 28%, тоді як у бідних – 63% [2].

Однією з проблем вітчизняної економіки є не лише і не стільки нестача інвестиційних ресурсів, скільки неефективна трансформація наявних запасів в інвестиції, що зумовлено не лише об'єктивними, а й соціокультурними і психологічними причинами.

Зупинимось на ключових проблемах, які блокують процес трансформації наявних заощаджень населення, а саме готівки на руках, в інвестиції.

Звички, що сформувалися в період існування СРСР, міцно закріпилися в моделі поведінки середнього і старшого покоління. Відсутність широкого вибору різноманітних фінансових інститутів та інструментів заперечувало необхідність самостійного аналізу будь-яких фінансових альтернатив. Іншим відлунням радянського минулого є досвід початку 1990-х років, коли на початкових етапах переходу від централізованої економічної системи СРСР до капіталістичної моделі господарювання населення країни втратило практично усі свої заощадження [5, с. 24].

До об'єктивних чинників належать недостатній рівень розвиненості фінансової системи України у

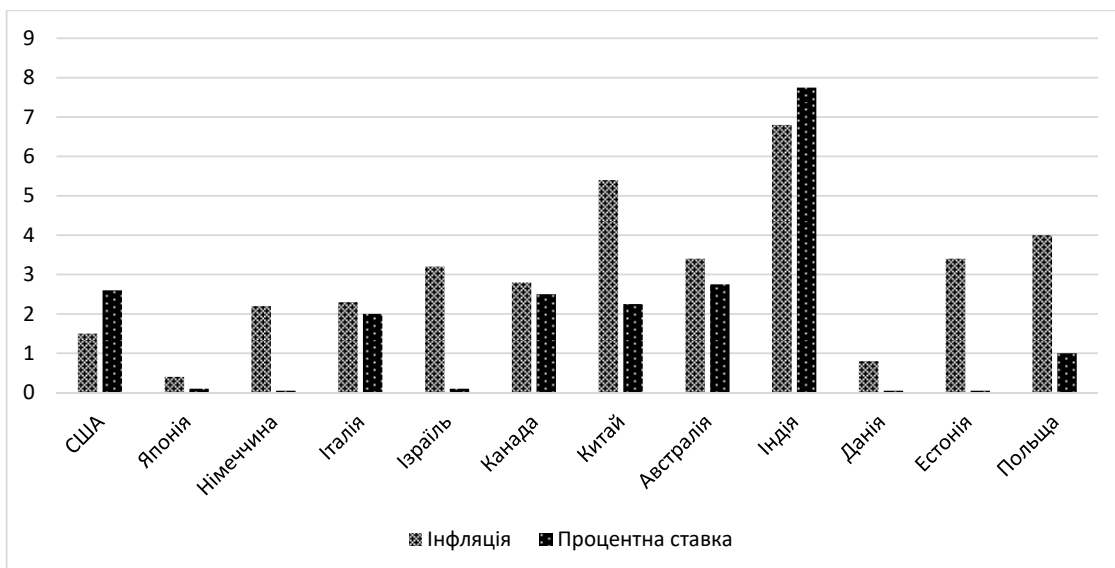


Рис. 1. Депозитні ставки економік світу

Джерело: складено за [2]

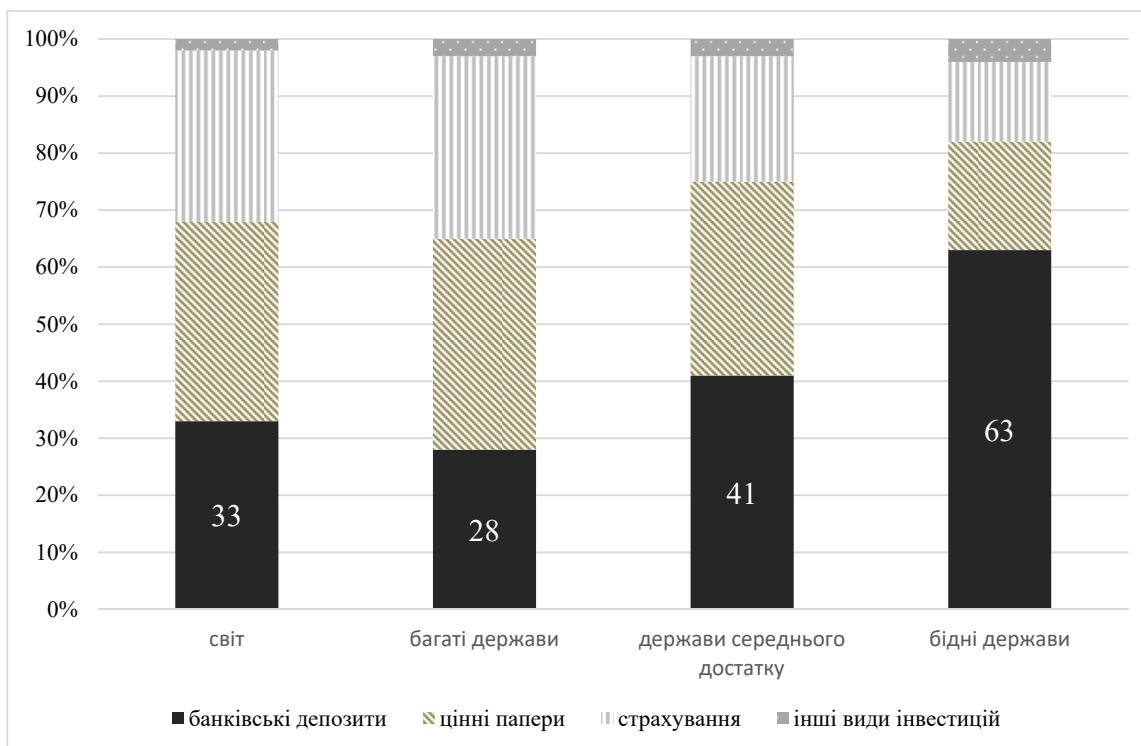


Рис. 2. Частка різних видів активів у загальній структурі заощаджень

цілому, а також відсутність чітких правових норм, що гарантують безпеку і збереження коштів населення. Одним з основних відображень недостатнього рівня розвитку фінансової системи України є відсутність простих, надійних і зрозумілих для масового інвестора інструментів, таких як, наприклад, облігації великих компаній, придатних для продажу в роздрібній мережі банків [6, с. 429].

Відсутність чітких правових норм, що захищають права споживачів фінансових послуг, також є однією з ключових причин недовіри фінансовим інститутам. За даними дослідження USAID «Фінансова грамотність,

фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні», рівень фінансової грамотності населення країни становить 11,2 (з 21). Показник фінансової грамотності українців знаходиться на одному рівні з показником Польщі – найнижчим значенням індексу фінансової грамотності серед 30 країн, які брали участь в опитуванні ОЕСР у 2016 р. [7, с. 15].

Розширення спектру фінансових інструментів, що відносяться до процесів заощадження, з одного боку, призвело до значної диверсифікації джерел формування додаткового доходу у домашніх господарств і розширенню ощадних та інвестиційних можливостей як таких.

Проблеми значного обсягу готівки в загальній структурі заощаджень в умовах так званого недоінвестування економіки.

Проводячи умовну межу між об'єктивними і суб'єктивними чинниками, до першої групи можна віднести:

- недостатньо високий рівень розвитку фінансової системи і її інститутів;
- відсутність чітких правових норм, що захищають права споживачів фінансових послуг.

Серед основних суб'єктивних і психологічних чинників переважають:

- загальна недовіра до фінансових інститутів;
- низька схильність до ризику;
- негативний досвід. До теперішнього моменту населенню України довелося пережити два економічних шоки – на початку 1990-х років і в 1998 р.;
- короткий горизонт планування і висока ставка дисконтування сьогоdnішніх засобів;
- мала поінформованість громадян про фінансовий ринок, низька ступінь фінансової грамотності населення і відсутність фінансової дисципліни.

Висновки з проведеного дослідження. Макро-економічна роль заощаджень домашніх господарств

визначається за допомогою оцінки ступеня реалізації їхньої інвестиційної функції. Розширення спектру фінансових інструментів, що відносяться до процесів заощадження, призвело до значної диверсифікації джерел формування додаткового доходу у домашніх господарств і розширенню ощадних та інвестиційних можливостей. Однак, з іншого боку, надмірне зростання питомої ваги фінансового складника в сукупному ощадному портфелі домашніх господарств посилює залежність розміру чистого багатства домашніх господарств від коливань на фінансовому та житловому ринках, що може призвести до небезпечних із макроекономічного погляду тенденцій. Невпевненість у надійності будь-якого виду інвестування заощаджень, низький ступінь інформованості про існуючі ощадні альтернативи, а також відсутність звички планування особистих фінансів є ключовими проблемами суб'єктивного характеру, що блокують процес інвестування заощаджень населення. Удосконалення захисту прав споживачів на ринку фінансових послуг, а також підвищення фінансової грамотності населення є сьогodні першочерговими завданнями для досягнення більш високого рівня інтеграції домашніх господарств у макроекономічні процеси.

Список використаних джерел:

1. Організація економічного співробітництва та розвитку. URL: <https://data.oecd.org/hha/household-spending.htm> (дата звернення: 02.09.2020).
2. Фінансова консультація України. URL: <https://www.financialadvisory.com/world-deposit-rates.html> (дата звернення: 10.09.2020).
3. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2018 році. Частина I. Київ, 2019, 379 с.
4. Офіційний вебсайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.08.2020).
5. Костомарова А.В. Макроекономическая роль сбережений домашних хозяйств : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01. Москва, 2013. 29 с.
6. Сидорова А.В., Буркіна Н.В., Фурман Т.Ю. Порівняльний аналіз витрат домогосподарств Польщі та України. *Проблеми економіки*. 2020. Вип. 2. С. 424–435.
7. Кізіма Т.О. Кредитна поведінка домогосподарств: структурно-аналітичний аспект. *Світ фінансів*. 2019. № 1 (58). С. 7–18.

References:

1. Organization of economic cooperation and development. Available at: <https://data.oecd.org/hha/household-spending.htm> (accessed 02.09.2020).
2. Financial consultation of Ukraine. Available at: <https://www.financialadvisory.com/world-deposit-rates.html> (accessed 10.09.2020).
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Vytraty i resursy domohospodarstv Ukrainy [Costs and resources of Ukrainian households], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
4. Official website of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 27.08.2020).
5. Kostomarova A.V. (2013) Makroekonomicheskaya rol' sberezhenij domashnih hozyajstv [The Macroeconomic Role of Household Saving]: (PhD Thesis), Moscow.
6. Sydorova A.V., Burkina N.V., Furman T.Yu. (2020) Comparative analysis of household expenditures in Poland and Ukraine. *Problems of the economy*, no. 2, pp. 424–435.
7. Kizyma T.O. (2019) Credit behavior of households: structural and analytical aspect. *The world of finance*, no. 1 (58), pp. 7–18.

E-mail: g.makedon@ukr.net

УДК 338.58:65.014

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.9>

Мисик В.М.

*аспірантка кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»*

ЧИННИКИ ПОБУДОВИ І РОЗВИТКУ ІВЕНТ-МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті виокремлено й охарактеризовано чинники побудови і розвитку івент-менеджменту в управлінні підприємствами. Зокрема, серед ключових чинників внутрішнього впливу на формування та розвиток івент-менеджменту виокремлено компетентність персоналу підприємства в івент-менеджменті, цілі та завдання івент-менеджменту, особливості підприємства, ресурсне забезпечення івент-менеджменту, імідж підприємства. Чинники внутрішнього середовища визначаються ситуаційними рушійними силами всередині підприємства. Чинники зовнішнього середовища запропоновано розглядати у розрізі чинників непрямого впливу (система міжнародних відносин, міжнародне оточення та міжнародні події, політична ситуація в країні, рівень науки і техніки в країні та світі) та чинників прямого впливу (постачальники івент-послуг, споживачі івент-послуг, конкуренція на ринку івент-індустрії, розвиток івент-індустрії, розвиток управлінських компетенцій у сфері івент-менеджменту). Чинники зовнішнього середовища прямої дії мають властивість впливати на формування та розвиток івент-менеджменту на підприємстві через чинники прямої дії. Вони зазвичай впливають не безпосередньо, а через певну сукупність взаємовідносин та механізмів, тобто опосередковано. Суб'єкти івент-менеджменту повинні враховувати ці чинники, а також ідентифікувати характер їхнього впливу у середовищі проведення різних типів івентів.

Ключові слова: івент-менеджмент, івент, менеджмент, івент-планування, діловий туризм, MICE.

FACTORS OF EVENT MANAGEMENT CONSTRUCTION AND DEVELOPMENT

Mysyk Viktoriya

Lviv Polytechnic National University

The article highlights and characterizes the factors of construction and development of event management in enterprise management. It is considered that in order for the formation of the event management system to be carried out with the maximum positive effect, it is necessary to explore the environment of the organization and determine what factors and how they affect the construction and development of this type of management. In particular, among the key factors of internal influence on the formation and development of event management are the competence of the company's staff in event management, goals and objectives of event management, features of the enterprise, resource management of event management, image of the enterprise. Peculiarities of each specific enterprise, its size, scale of activity, number of staff, term of functioning in the market, number of business partners, etc. are also important factors of the internal environment influencing the event management of the company. Factors of the internal environment are determined by situational driving forces within the enterprise. It is proposed to consider external environmental factors in terms of indirect factors (system of international relations, international environment and international events, political situation in the country, the level of science and technology in the country and in the world) and direct factors (event service providers, event users, competition in the event industry market, event industry development, development of managerial competencies in the field of event management). Factors of the external environment of indirect action have the ability to influence the formation and development of event management in the enterprise through the factors of direct action. They usually do not affect directly, but through a certain set of relationships and mechanisms, ie indirectly. The selected factors of internal and external environment that influence the construction and development of event management in enterprise management, form an extensive information base for diagnosing the level of their impact, as well as assessing its favorable or unfavorable features, which should be done in future research on this topic. Event management entities must take these factors into account and identify the nature of their impact in the environment of different types of events.

Keywords: event management, event, management, event planning, business tourism, MICE.

Постановка проблеми. Зі швидкими темпами розвитку бізнесу все більше компаній зосереджують свою увагу на впровадженні якісної системи івент-менеджменту в управлінні підприємством. Поняття івентів, івент-менеджменту, івент-індустрії тощо виокремлюються у самостійний напрям економічної науки. Уже зараз івент-менеджмент займає позиції повноцінного виду менеджменту загалом (поруч з інвестиційним менеджментом, фінансовим, виробничим, інноваційним, проєктним, самоменеджментом, ризик-менеджментом, менеджментом якості, міжнародним менеджментом тощо), адже охоплює важливі для будь-якого

суб'єкта господарювання сфери – заходи тимблдіногового та ділового характеру. Для того щоб формування системи івент-менеджменту було здійснено з максимально позитивним ефектом, необхідно дослідити середовище функціонування організації та визначити, які чинники та як саме впливають на побудову та розвиток цього виду менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню побудови та розвитку івент-менеджменту присвячено праці багатьох вітчизняних та іноземних науковців: Р. Харда, І. Бивалкевича [3], П. Краддука, І. Пархоменка та ін. У своїх працях вони, зокрема, зосе-

реджують свою увагу на розвитку сутності поняття «івент-менеджмент», виокремленні його характерних ознак, визначенні його місця в системі управління компаніями загалом тощо. Чимало напрацьовань науковців спрямовані також на характеристику особливостей проведення івентів, наведення їхніх окремих видів тощо. Попри те лише фрагментарно у науковій літературі розглянута проблема виокремлення основних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, що прямо чи опосередковано впливають на побудову та розвиток івент-менеджменту на підприємстві. Виділення таких чинників сприяло б кращому розумінню середовища функціонування підприємства та особливостей формування і розвитку івент-менеджменту в ньому.

Постановка завдання. Метою дослідження є виокремлення та характеристика основних чинників, що впливають на побудову та розвиток івент-менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. На формування та розвиток івент-менеджменту впливає значна кількість чинників. Їх за ознакою середовища впливу можна розділити на два види: чинники внутрішнього середовища та чинники зовнішнього середовища. Перші визначаються ситуаційними рушійними силами всередині суб'єкта господарювання. До чинників внутрішнього впливу на формування та розвиток івент-менеджменту доречним буде віднести компетентність персоналу підприємства в івент-менеджменті, цілі та завдання івент-менеджменту, особливості підприємства, ресурсне забезпечення івент-менеджменту, імідж підприємства тощо.

Формування компетентності персоналу як складової частини ефективного івент-менеджменту підприємства є однією з ключових проблем сучасного управлінського процесу. Саме розуміння персоналом специфіки провадження та особливостей використання інструментарію івент-менеджменту становить міцне підґрунтя для результативної його побудови та розвитку на підприємстві. Це стосується й установлення чітких, зрозумілих для всіх членів управлінського процесу цілей та завдань івент-менеджменту, які мають відповідати цілям і завданням організації загалом.

Особливості кожного конкретного підприємства, його величина, масштаби діяльності, чисельність персоналу, термін функціонування на ринку, кількість бізнес-партнерів тощо теж є важливими чинниками внутрішнього середовища, що впливають на івент-менеджмент. Велике підприємство, що стабільно функціонує на ринку, зможе виділити більший бюджет на цілі івент-менеджменту та залучити до його процесу більшу кількість працівників.

Оцінюючи ресурси підприємства, можна стверджувати, що більш розвинуте підприємство має можливість оптимізувати процес побудови та розвитку івент-менеджменту з меншими подальшими організаційними витратами на відміну від малих підприємств, що недавно з'явилися на ринку. Важливу роль при цьому також відведено іміджу компанії. Підприємству, що користується більшою популярністю у публіки, немає негативного досвіду та не викликає негативних емоцій у бізнес-середовищі, значно легше сформувати та вдосконалити організаційний івент-менеджмент, створювати нові контакти з партнерами, постачальниками, споживачами тощо.

Чинники зовнішнього середовища, своєю чергою, можна розділити на чинники прямого впливу та чинники опосередкованого впливу. Чинники зовнішнього середовища прямої дії впливають на формування та розвиток івент-менеджменту на підприємстві через постачальників івент-послуг, споживачів івент-послуг, конкуренцію на ринку івент-індустрії, розвиток івент-індустрії, розвиток управлінських компетенцій у сфері івент-менеджменту тощо. Чинники ж зовнішнього середовища непрямої дії мають властивість впливати на формування і розвиток івент-менеджменту на підприємстві через фактори прямої дії. Вони зазвичай впливають не безпосередньо, а через певну сукупність взаємовідносин та механізмів, тобто опосередковано. До них слід відносити систему міжнародних відносин, міжнародне оточення та міжнародні події, політичну ситуацію, рівень науки і техніки в країні та світі тощо.

Розглянемо ретельніше найбільш вагомні чинники зовнішнього середовища івент-менеджменту.

1. Постачальники івент-послуг. Як свідчить практичний досвід, успішні івент-менеджери намагаються здійснювати постійний моніторинг сучасних трендів в івент-менеджменті, перш за все у напрямі пошуку місць проведення подій, починаючи від готелів та ресторанів і завершуючи великими аренами та курортними комплексами. При цьому важливим завданням є налагодження хорошої взаємодії з керівництвом на цих майданчиках щодо питань продажу та харчування. Ця взаємодія також має свою цінність для спрощення і прискорення організування майбутніх подій. Перш за все успіх на ринку забезпечує швидкість реакції на будь-які зміни, а також володіння великою кількістю потрібних у цій сфері контактів та знайомств. Саме тому топові менеджери на ринку івент-послуг зазвичай володіють якісно побудованою мережею надійних постачальників.

Платформа Eventzilla у статті про івент-планування описує 11 основних видів постачальників івент-послуг: туроператор із прийому іноземних туристів, частіше його називають DMC (з англ. *destination management company*), консультант із комунікацій, дизайнер, дистриб'ютор рекламної продукції, приватний кейтеринг (харчування), фотограф та відеограф, власник винного магазину чи сомельє, кондитер та шоколат'є, орендатор обладнання для вечірок та інших заходів, флорист, конвенційне бюро [1].

2. Споживачі івент-послуг. Істотний вплив на формування та розвиток івент-менеджменту мають безпосередньо споживачі послуг. Потрібно знати «свого клієнта в лице» і розуміти, як варто поводитися з кожним із них. Х. Беркер як редактор Event Manager Blog описує декілька видів типових в івент-бізнесі клієнтів [2]:

– клієнти, яким порадили івент-компанію друзі чи знайомі. Цей тип клієнтів зустрічається досить часто. Зазвичай якщо попередній захід пройшов успішно, клієнти з івент-мережі цього підприємства або працівники допомагають у процесі здобуття нової клієнттури. Починати працювати з новими потенційними замовниками, з одного боку, цікаво, водночас, не маючи належного досвіду роботи, слід якнайшвидше з'ясувати їхні смаки і вподобання. Це першочергові кроки до побудови успішних стосунків із новим клієнтом та ознайомлення з майбутнім івентом;

– оверсайвери, або мегаконтролери чи надактивні клієнти. Вони, як зазначає Х. Беркер, зазвичай перебувають у центрі події, їм властиві допитливість, прагнення довести все до максимально ідеального стану. Інколи вони є центром звинувачень та нарікань, незадоволені. Деякі з цього типу клієнтів переконані, що знають більше, ніж організатори заходу, прагнуть надсилати чимало кількість текстових повідомлень, дзвінків, електронних листів, а також часто з'являються у дверях офісу чи приватного оселення івент-менеджерів у будь-яку годину доби, щоб забезпечити безперервність роботи та безперервний контроль;

– «ідеальний» клієнт. Цей вид споживача з'являється нечасто, і від роботи з ним івент-команда отримує чимало задоволення. Ідеальний клієнт, як правило, відкритий для спілкування, прислуховується до думок експертів і приходить до компанії, уже маючи свої власні ідеї. Вони, як правило, одразу віддають повний контроль івент-підприємству, з довірою і відкрито оцінюють час, уміння та знання івент-фахівців. «Ідеальних» клієнтів зазвичай легко перетворити на лояльних постійних клієнтів, які знову й знову повертаються до компанії. Варто докласти усіх зусиль, щоб вибудувати з ними довготривалі стосунки, які будуть відкритими і стабільними. Якщо роботу буде виконано ефективно, івент-компанія може здобути клієнта на багато років, а також хорошого бізнес-партнера;

– «порушник обіцянок». Планувальники подій знають важливість того, щоб кожен клієнт підписав угоду, яка зобов'язує клієнта своєчасно виконати певні дії. Навіть за укладеного договору багато клієнтів не дотримуються умов, указаних у ньому та підписаних ними особисто. Ці типи клієнтів можуть маніпулювати організаторами подій, а іноді затримувати управління подією без належних на це причин. Наприклад, інколи такий клієнт з'являється з більшою кількістю людей, аніж очікувалося в день події, що істотно перешкоджає забезпеченню ефективності івенту. У кінцевому підсумку це негативно впливає на імідж івент-компанії і зумовлює втрату потенційних клієнтів серед відвідувачів. Тому потрібно ретельно прослідкувати кожен етап співпраці із цим клієнтом, щоб не виникало таких казусів;

– недосвідчені клієнти. Хоча деякі клієнти можуть бути обізнаними на високому рівні з питаннями, що саме вони бажають бачити на заході й як саме це все має відбуватися (зокрема, згадані вище «ідеальні» клієнти), але часто можна зустріти і пару «віддалених» від івент-індустрії клієнтів. Вони можуть здаватися розгубленими, замкнутими та нерішучими, що уповільнює процес співпраці та дещо знижує його якість. Наприклад, такі клієнти можуть у всьому погодитися з ідеями та планами івент-планувальника, але на півдорозі проекту зажавають кардинально змінити напрям руху, або, що ще гірше, забудуть, про що домовилися взагалі. У таких типів недосвідчених клієнтів, як правило, багато ідей, і вони губляться в більш дрібних, не настільки важливих деталях, що займає чимало часу для івент-планувальника на роз'яснення зайвої інформації;

– вибагливий тип клієнтів. Цей тип клієнтів може бути часто капризним і самовпевненим. Вони люблять ретельно вибирати кожен деталь івенту, що в кінцевому підсумку може спричинити затримку часу і призвести до необхідності коригування попередньо встановлених планів. Як свідчить практичний досвід, співпраця із

цим типом клієнтів зумовлює потребу чітко встановлювати межі завдань та обов'язків. Слід також додатково враховувати так звані «приховані» години чи дні для екстрених ситуацій, пов'язаних із затримками рішення клієнтів;

– «похмурі» клієнти. Це клієнти, з якими більшість компаній івент-індустрії боїться працювати: їм завжди є на що поскаржитися (кольори скатертини, їжа, яка подається, форма онлайн-реєстрації тощо). Вони часто не можуть побачити позитивні боки в тому, що відбувається. Наприклад, івент-команда може працювати з клієнтами, які хочуть організувати виставку, проте бажають від усіх виконавців значних знижок та акцій. Навіть після того як будуть запропоновані знижки, їм все ще їх буде замало, щоб вони без нарікань погодилися на умови, які їм пропонуються. Для таких клієнтів усе, що їм удасться отримати безкоштовно, – це «як золотом». З такими клієнтами рекомендують або відразу завершити стосунки, адже користі від такої співпраці буде менше, ніж шкоди, або ж чітко розмежувати те, що підлягає змінам та обговоренню, а що ні.

3. Конкуренція на ринку івент-індустрії. Серед основних конкурентів на ринку івент-послуг можна виділити таких: професійні івент-компанії, одинокі івент-планувальники, туристичні оператори, що працюють у сфері подієвого туризму, місцеві конвенційні бюро, деякі івент-асоціації та івент-угруповання, івент-підрозділи в структурі підприємств різних галузей. Частина з них надає лише певний спектр івент-послуг, інші спеціалізуються лише у певній місцевості чи з певними постачальниками. Найбільшу варіацію івент-послуг надає професійне івент-агентство.

Щоб створити й реалізувати успішний івент, слід здійснити ретельне аналізування конкурентного середовища та, відповідно, вибрати свої методи конкурентної боротьби. Предметом таких досліджень може бути сегмент ринку івент-послуг або місцеве середовище загалом. В останньому випадку моніторинг допомагає вирішувати найактуальніші проблеми та оцінювати безпосереднє ділове середовище конкретного івент-підприємства.

Онлайн-платформа Gevme та її фахівець з маркетингу І. Бивалкевич пропонує для розроблення стратегії організаторам заходів та івент-підприємцям аналізувати конкуренцію на ринку івент-послуг, використовуючи такі види аналізу, як SWOT, SPACE та PEST. Вони найбільш повно та деталізовано описують ситуацію, що склалася на ринку, та способи дій згідно з нею. Ретельне аналізування кроків конкурентів допомагає розробити оптимальні варіанти вирішення та екстрені дії у разі виникнення проблем для успішного розвитку власного івент-підприємства чи івент-напрямку суб'єкта господарювання загалом. Ефективне узгодження бізнес-стратегії багато в чому залежить від здатності прогнозувати реакції конкурентів на певні події та зміни ринкових умов. Ось чому не можна недооцінювати важливість аналізування конкурентного середовища і використання ефективних інструментів, щоб завжди бути в курсі того, що відбувається в галузі, та здобути ще більшу конкурентоспроможність у майбутньому [3].

4. Розвиток івент-індустрії. Від розвиненості інфраструктури регіону залежить швидкість формування та розвитку івент-менеджменту в місцевості. Для при-

кладу, через хороші транспортні сполучення та якісні перевезення у США ніколи не виникає проблем із вибором місця проведення заходу. Із будь-якої частини країни запрошені та виконавці можуть швидко дістатися до місця призначення за доступною для всіх ціною. У цьому плані ситуація в Україні не допомагає розвитку багатьох галузей. Наявність надійних банків та інших фінансових інституцій також забезпечує додаткову підтримку учасників ринку івент-індустрії та дає змогу втримати бізнес навіть за скрутних обставин.

5. Розвиток управлінської компетенції у сфері івент-менеджменту. Працюючи у будь-якій сфері, важливо мати доступ до навчальних та розвиваючих матеріалів, тобто мати можливість навчитися ефективно функціонувати в ній. Це включає можливість учасників івент-менеджменту, зокрема керівників процесів, із легкістю знайти та оперувати інформацією з різних куточків світу щодо тенденцій розвитку івент-індустрії, використання нових технологій, методів та методик цієї галузі. Володіння кількома іноземними мовами значно спрощує цей процес. Управлінець зможе без проблем прочитати потрібну йому цікаву інформацію, опубліковану не лише у виданні країни перебування, а також в інших частинах світу, вивчити досвід компаній, що вже тривалий час існують на ринку. Також численна кількість курсів, навчальних програм, шкіл дає змогу розвитку управлінської компетенції у сфері івент-менеджменту. На Заході івент-індустрія знаходиться на більш розвинутому рівні порівняно з Україною. У цьому контексті українському ринку ще потрібно потужно працювати, щоб встигати за темпами розвитку цієї індустрії за кордоном.

Розглянемо також чинники зовнішнього середовища, що опосередковано впливають на формування та розвиток івент-менеджменту.

1. Система міжнародних відносин, міжнародне оточення та міжнародні події. Через проблеми у відносинах із країнами-сусідами та несприятливі події в державі чи в державах-сусідах/партнерах діяльність івент-компаній, особливо основним видом послуг яких є подієвий туризм, звужується, а інколи навіть припиняється. Значно спрощує та пришвидшує процес розвитку галузі можливість переміщуватися за межі країни без значних затрат часу на отримання дозвільної документації та віз. Маючи хороші партнерські відносини з іншими країнами, можна легко й успішно розширити межі виконання своїх послуг та варіативність пропозицій для клієнтів.

Інформаційне агентство УНІАН повідомляє, що на початку січня 2020 р. міжнародна організація Henley & Partners опублікувала рейтинг паспортів громадян різних країн, в якому Україна зайняла 43-є місце зі 107. Загалом оцінювалися візові правила 200 країн світу. За 2019 р. український паспорт змістився на дві позиції вниз у рейтингу. Сьогодні для українських туристів доступними залишаються 128 країн із незначною ротацією, а саме плюс Саудівська Аравія та Бахрейн і мінус Джибуті та Бенін. Повністю безвізовими країнами для українців із цього списку є 92 країни, максимальна кількість із них знаходиться у Європі, для решти необхідно отримувати візу після прибуття чи попередньо електронно реєструватися [4].

2. Політична ситуація в країні. Як свідчить вивчення теорії і практики, на івент-індустрію сьогодні істотно

впливає і політичний складник (політика, політична діяльність, загалом політична ситуація в конкретній країні тощо). У цьому контексті івент-асистент у Grapevine Event Management П. Краддук виокремлює три основні способи впливу [5]:

1) Торгівля. Зміни в розмірах мита та ввізних тарифів можуть мати істотний вплив на індустрію подій щодо імпорту обладнання, необхідного для проведення івентів. Це може особливо вплинути на галузь музичних подій, оскільки артисти істотно обкладатимуться податками на імпорт обладнання, що може відштовхнути їх від приїзду до країни на виступи. Те ж саме стосується інших підрядників.

2) Туризм. Подорожі є величезною частиною індустрії подій, оскільки дають змогу компаніям отримати доступ до більш широких можливостей для бізнесу. Існує чимало різних причин, через які людям в івент-бізнесі може знадобитися туризм: це може бути вибір місця проведення заходу або відвідання конференції чи виставки на потрібну тематику в конкретній галузі. Люди по всьому світу приїжджають до різних країн у цілях бізнесу. Отже, будь-які обмеження, які можуть порушити поїздки, можуть мати колосальний вплив на розвиток івент-індустрії.

3) Безпека. Залежно від того, чи є місцезнаходження безпечним для проведення події чи ні, можна визначити, як буде розвиватися івент-бізнес у цій зоні. Наприклад, терористичні атаки мають руйнівний вплив на економіку та туризм. Зокрема, вибухи в Парижі в 2015 р. призвели до втрат у сфері туризму в країні розміром 644 млн фунтів стерлінгів. Перед атакою Париж займав третє за популярністю місце для організації зустрічей та подій, проте з тих пір він опустився на п'яте місце. Цілком імовірно, що така катастрофічна подія, як тероризм, вплинула на цю ситуацію і, можливо, на кількість влаштованих зустрічей та подій, які відбулися там після нападів. Напад терористів у Солсбері спровокував спад туристичної активності регіону на 40%, демонструючи, як невелика за розмірами атака може екстремально вплинути на популярність туристичного місця. Ці статистичні дані показують, що якщо місце розташування не вважається безпечним для проведення події, бізнес у таких секторах, імовірно, впаде, що матиме руйнівний вплив на економіку цільових країн [6].

3. Рівень науки та техніки в країні та світі. На формування та розвиток івент-менеджменту має вплив і рівень освіченості населення країни, особливо у сфері івент-менеджменту. Науковець І. Пархоменко вважає, що в Україні сучасна івент-індустрія розвивається досить великими темпами, що збільшує потреби у висококваліфікованих фахівцях-управлінцях. Запровадження у закладах вищої освіти спеціальності «Івент-менеджер» або «організатор івент-заходів» є ефективним розв'язанням проблем на внутрішньому ринку праці. Закріплення в програмі навчання дисципліни «Івент-менеджмент» вимагає ретельного огляду та вивчення існуючих теоретичних та практичних напрацювань науковців із різних країн світу для систематизування даних. Досвід колег-науковців із різних частин світу щодо івент-менеджменту та його особливостей потребує ретельного висвітлення в українському науковому середовищі. Українська наука тільки починає братися за вивчення змісту навчальної дисципліни

івент-менеджменту як такої. Зрушення у цій галузі зумовлять значні зміни у формуванні та розвитку івент-менеджменту як в Україні, так і в світі, адже наукова база поповниться дослідженнями та напрацюваннями ще й українських науковців. Також це буде мати позитивний вплив на кваліфікованість учасників івент-індустрії, що забезпечить підвищення якості наданих івент-послуг [7, с. 63–76].

Івент-індустрія тісно пов'язана з рівнем науки та техніки в країні та світі загалом. Поява смарт-техніки, новітнього обладнання, сучасних технологій і постійне їх поліпшення та оптимізація сприяють зростанню можливостей івент-компаній виконувати більше функцій одночасно, а також якісніше та швидше. Івент-менеджери можуть безпосередньо приділяти більше уваги креативності самого заходу, коли вся рутинна робота виконується автоматично.

За даними EVEREST, досвідчений інтегратор digital-технологій, продуктів і сервісів для цифрової

трансформації бізнесу, штучний інтелект або AI (з англ. artificial intelligence) – це унікальний продукт технологічного прогресу, який дає змогу машинам навчатися, використовуючи досвід людини та особистий, пристосовуючись до різноманітних умов у межах їх застосування, виконувати багато завдань одночасно та самостійно, які ще недавно виконувалися лише людиною, а також оптимізувати ресурси та передбачати події різного характеру. Співпраця івент-менеджменту та AI-технологій у майбутньому принесе велику вигоду індустрії та значно пришвидшить темпи її розвитку [8].

Висновки з проведеного дослідження. Виокремлені чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на побудову і розвиток івент-менеджменту в управлінні підприємствами, формують розгалужену інформаційну базу для діагностування рівня їхнього впливу, а також оцінювання його сприятливості чи несприятливості, що повинно бути здійснено у перспективі подальших досліджень за цією тематикою.

Список використаних джерел:

1. Eventzilla. Wow Factor: 11 Types of Vendors You Need for Your Next Event. URL: <https://blog.eventzilla.net/event-resources/wow-factor-11-types-of-vendors-you-need-for-your-next-event/> (дата звернення: 16.08.2020).
2. Barker H. Event management: 7 Clients Every Event Planner Has. URL: <https://www.eventmanagerblog.com/clients-every-event-planner-has> (дата звернення: 01.08.2020).
3. Byvalkevych I. Event planning competition analysis. URL: <https://www.gevme.com/blog/event-planning-competition-analysis/> (дата звернення: 16.08.2020).
4. УНІАН: Інформаційне агентство. Україна посіла 43-є місце у рейтингу «найсильніших паспортів» світу. URL: <https://www.unian.ua/society/10707021-ukrajina-posila-43-misce-u-reytingu-naysilnishih-pasportiv-svitu.html> (дата звернення: 01.09.2020).
5. Craddock P. Political: 3 ways that politics can impact the events industry. URL: <https://grapevineeventmanagement.co.uk/news/2018/10/5/political-3-ways-that-politics-can-impact-the-events-industry> (дата звернення: 16.08.2020).
6. DailyMail. France suffers an 'industrial catastrophe' as tourism drops by €750m in wake of terror attack. URL: <https://www.dailymail.co.uk/news/article-3754447/France-suffers-industrial-catastrophe-tourism-drops-750m-wake-terror-attacks.html> (дата звернення: 01.08.2020).
7. Пархоменко І.І. Британська наукова традиція вивчення івент-менеджменту: основні поняття (Г. Боудін, Х. Пієлічати, Дж. Елз). *Вісник Київського національного університету культури і мистецтв. Серія «Менеджмент соціокультурної діяльності»*. 2018. Вип. 2. С. 63–76.
8. Everest Innovation Integrator. Artificial Intelligence (AI): what is it and what it has? URL: <https://www.everest.ua/ai-platform/analytics> (дата звернення: 16.08.2020).

References:

1. Eventzilla. Wow Factor: 11 Types of Vendors You Need for Your Next Event. Available at: <https://blog.eventzilla.net/event-resources/wow-factor-11-types-of-vendors-you-need-for-your-next-event/> (accessed 16 August 2020).
2. Barker H. Event management: 7 Clients Every Event Planner Has. Available at: <https://www.eventmanagerblog.com/clients-every-event-planner-has> (accessed 01 August 2020).
3. Byvalkevych I. Event planning competition analysis. Available at: <https://www.gevme.com/blog/event-planning-competition-analysis/> (accessed 16 August 2020).
4. UNIAN: Informaciyne agenstvo. Ukrayina posila 43 mistse u reytynhu «naysilnishykh pasportiv» svitu. [Ukraine has got 43 place in the ranking of the "strongest passports" in the world]. Available at: <https://www.unian.ua/society/10707021-ukrajina-posila-43-misce-u-reytingu-naysilnishih-pasportiv-svitu.html> (accessed 01 September 2020).
5. Craddock P. Political: 3 ways that politics can impact the events industry. Available at: <https://grapevineeventmanagement.co.uk/news/2018/10/5/political-3-ways-that-politics-can-impact-the-events-industry> (accessed 16 August 2020).
6. DailyMail. France suffers an 'industrial catastrophe' as tourism drops by €750m in wake of terror attack. Available at: <https://www.dailymail.co.uk/news/article-3754447/France-suffers-industrial-catastrophe-tourism-drops-750m-wake-terror-attacks.html> (accessed 01 August 2020).
7. Parhomenko I.I. (2018) Brytanska naukova tradytsiya vyvchennya ivent-menedzhmentu: osnovni ponyattya [British scientific tradition of event management studies: basic concepts] (H. Boudin, KH. Piyelichati, Dzh. Elz) *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu kul'tury i mystetstv. Seriya: Menedzhment sotsiokulturnoyi diyalnosti*, no. 2, pp. 63–76. (in Ukrainian)
8. Everest Innovation Integrator. Artificial Intelligence (AI): what is it and what it has? Available at: <https://www.everest.ua/ai-platform/analytics> (accessed 16 August 2020).

УДК 336.01

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.10>

Міщенко А.С.

аспірант кафедри фінансів,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Дегтярьова Н.В.

кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ТРАНСФОРМАЦІЇ В ІНФРАСТРУКТУРІ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено особливості та актуальний стан інфраструктури вітчизняного фондового ринку. Проаналізовано наукові праці вчених щодо особливостей розвитку інфраструктури ринку цінних паперів, а також визначено сприятливі та несприятливі чинники його розвитку. Досліджено сучасний стан секторів інфраструктури фондового ринку та значення і вплив кожного з них на успішність інфраструктури у цілому. Проаналізовано сучасні трансформації інфраструктури ринку цінних паперів в Україні та досліджено їхній вплив як на рівень розвитку фондового ринку, так і на стан економіки країни загалом. Визначено особливості інфраструктури фондового ринку України та її динаміку у сучасних умовах. Визначено та проаналізовано базові проблеми розвитку інфраструктури фондового ринку, а також розроблено рекомендації у галузі нівелювання та ліквідації актуальної проблематики у галузі розвитку та ефективного функціонування інфраструктури фондового ринку.

Ключові слова: інфраструктура, фондовий ринок, інфраструктура фондового ринку, трансформація інфраструктури, цінні папери, емітенти, інвестори.

TRANSFORMATIONS IN THE INFRASTRUCTURE OF THE STOCK MARKET OF UKRAINE

Mishchenko Alina, Degtyaryova Natalia

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The article examines the features and current state of the infrastructure of the domestic stock market, as well as identifies favorable and unfavorable factors for its development. The necessity and influence of the state of the stock market infrastructure on the development of the country's economy as a whole is determined. The influence of the existing stock market infrastructure on the socio-economic development of society is studied. The current state of the stock market infrastructure sectors and the significance and impact of each of them on the success of the infrastructure as a whole are studied. The features of the stock market infrastructure in Ukraine and its dynamics in the modern world. The modern transformations of the securities market infrastructure in Ukraine are analyzed and their influence on the level of development of the stock market and on the state of the country's economy as a whole is investigated. The basic problems of stock market infrastructure development have been identified and analyzed, as well as recommendations have been developed in the field of leveling and elimination of topical issues in the field of stock market infrastructure development and effective functioning. The priority of information technology development in the process of development of the stock market infrastructure of Ukraine is determined, the improvement of which is noted by the national securities market in the current conditions of development. The main problems are the legislative unregulated corporate governance; shortcomings of the securities market organization; underdeveloped depository and clearing infrastructure; issues of information support for securities market participants. The influence of the concept of legislative reforms of the National Commission on Securities and Stock Market (NSSMC) in the field of functioning of the stock market infrastructure in Ukraine, which in this period of time, is gradually being implemented, is analyzed. The main results of realization of the offered directions of the decision of a problem in the field of functioning of an infrastructure of the stock market are defined.

Keywords: infrastructure, stock market, stock market infrastructure, infrastructure transformation, securities, issuers, investors.

Постановка проблеми. В актуальних умовах розвитку національної економіки нашої держави одну з ключових ролей відіграє фондовий ринок, а саме реформування його інфраструктури відповідно до реалій сучасності та орієнтації на євроінтеграцію.

Базовим у комплексі заходів розвитку економіки України повинно бути реформування і модернізація інфраструктури фондового ринку з метою мобілізації інвестиційних ресурсів для фінансового забезпечення даного розвитку.

Тільки інфраструктура, як свідчить розвиток великої кількості успішно функціонуючих підприємств і навіть

економік високо розвинених країн, має змогу забезпечити вихід на якісно вищий рівень. У даній сфері фондовий ринок не є винятком та також визначається потребою у різнобічно розвиненій інфраструктурі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На дослідженні особливостей інфраструктури ринку цінних паперів, її значення для економіки у цілому зосереджено увагу великої кількості відомих вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, зокрема Ю. Кравченка, І. Кривов'язюка, Н. Кузнецової, В. Павлова, А. Пересади та О. Цвєня. Серед зарубіжних дослід-

ників можна назвати таких, як Л. Піатті, А. Хенрік, К. Хользаусен, М. Рубінштейн та Х. Шмідель. Однак у дослідженнях даних учених-економістів відсутнє врахування сучасних реалій розвитку економіки в умовах стрімкого впровадження та використання інноваційних ІТ-технологій, а також інтеграції економіки України у міжнародний економічний простір.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей інфраструктури фондового ринку нашої держави та її динаміки у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інфраструктура ринку цінних паперів – це сукупність інститутів, що забезпечують реалізацію операції між учасниками даного ринку, відповідають за інформаційне та технічне забезпечення, а також виконують функцію регулювання функціонування учасників ринку цінних паперів.

Успішний розвиток ринку цінних паперів неможливий без ефективно влаштованої та функціонуючої інфраструктури [1].

Для результативного дослідження актуальних трансформацій, стану та недоліків інфраструктури національного фондового ринку проаналізуємо його секторальну інфраструктуру, відобразивши її на рис. 1 [2].

Дана інфраструктура ринку цінних паперів повинна забезпечити широку базу інвестиційних ресурсів розвитку національної економіки та її вдосконалення у цілому, однак представлена інфраструктура є юридично, а не фактично функціонуючою. В актуальний період розвитку відбувається трансформація інфраструктури фондового ринку до відображеної на рис. 1.

До сектору торгівлі належать посередники, що спеціалізуються на торгівлі цінними паперами: брокери, дилери, маклери та біржа у цілому.

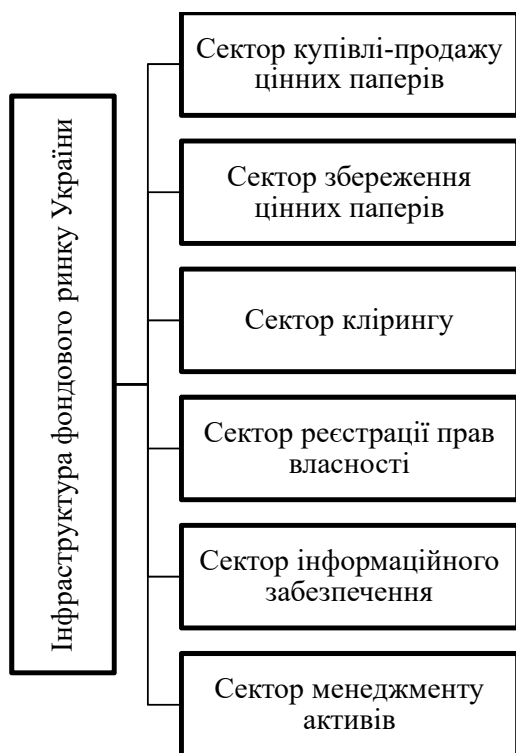


Рис. 1. Секторальна інфраструктура національного фондового ринку

Сьогодні український фондовий ринок у відповідному секторі відзначається стандартизацією та переходом до організованого ринку цінних паперів, насамперед розвитком процесів лістингу цінних паперів [10].

Щодо сектору реєстрації прав власності, то сьогодні вітчизняний ринок цінних паперів характеризується переходом до електронних цінних паперів. Вони забезпечують зниження затрат на їх передачу, але водночас формують певні проблеми.

Ключова з них – це підтвердження прав власності на цінні папери [10]. Даний сектор відзначається розвитком таких інфраструктурних учасників, як депозитарні установи. Однак в актуальних умовах розвитку дана функція уже трансформується у сферу відповідальності інших учасників, таких як депозитарії, що відповідали до сьогодні виключно за зберігання цінних паперів.

У процесі реалізації операцій на ринку цінних паперів формується сфера взаємозаліків, які притаманні банківській сфері функціонування. Це забезпечено сектором клірингу в інфраструктурі фондового ринку та покладається в Україні на банківську систему.

Сектор інформаційного забезпечення відзначається особливим значенням в епоху стрімкого розвитку інформаційних технологій. Інформаційна сфера інфраструктури відповідає за інформування учасників фондового ринку про власників цінних паперів, емісії, котирування та представлена у вигляді рейтингових агентств [7].

Сектор менеджменту активів виник у результаті формування портфелю фінансових ресурсів із великої кількості різноманітних дрібних вкладів учасників на базі підсумків роботи інформаційних та рейтингових агентств, відповідає за формування попиту та забезпечує придбання цінних паперів на фондовому ринку. В Україні така функція покладається на трастові компанії.

У процесі дослідження актуальних тенденцій розвитку національного фондового ринку можемо визначити чотири базові проблеми, що потребують негайного вирішення для успішного інвестиційного забезпечення розвитку національної економіки:

- законодавча неврегульованість корпоративного управління;
- недоліки організації ринку цінних паперів;
- нерозвиненість депозитарно-клірингової інфраструктури;
- проблематика інформаційного забезпечення учасників ринку цінних паперів.

Напрями нівелювання та ліквідації законодавчих невідповідностей [2]:

- по-перше, чітка законодавча відповідність вимогам регулятора та стандартам ділової етики учасниками фондового ринку;
- по-друге, ефективний поділ повноважень та функцій учасників ринку цінних паперів на законодавчому рівні;
- по-третє, забезпечення захисту інтересів інвестора від цінових спекуляцій на фондовому ринку та застосування інсайдерського інформаційного забезпечення.

У сфері вирішення проблеми організації національного ринку цінних паперів пропонуємо зосередити увагу на вдосконаленні функціонування регуляторного органу – Національної комісії з цінних паперів та фон-

дового ринку шляхом розширення повноважень та при-
ведення її роботи до вимог міжнародних стандартів.

Базовий крок на шляху розвитку діяльності НКЦПФР реалізовано шляхом прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту інвесторів від зловживань на ринках капіталу» на основі законопроекту від 04.07.2018.

Указаний Закон забезпечив розвиток інституційної та фінансової здатності Комісії шляхом удосконалення повноважень та статусу національного регулятора відповідно до міжнародних стандартів, а саме принципів Міжнародної організації комісій із цінних паперів (IOSCO).

У результаті прийняття даного закону НКЦПФР стала автономним та самостійним органом, що фінансово забезпечується виключно за рахунок внесків учасниками ринку цінних паперів, а також ресурсів, що мобілізуються від урядів зарубіжних держав, світових інституцій та іншого роду джерел.

Ще одним сприятливим аспектом прийнятого закону є формування умов для інтеграції Комісії до Меморандуму IOSCO та створення умов для міжнародного співробітництва.

У галузі реалізації заходів із метою вирішення третьої проблеми ринку цінних паперів урядом нашої держави також реалізовано певні процеси.

30 вересня 2019 р. в промислове застосування інтегровано інноваційну IT-платформу Центрального депозитарію DEPEND Q, що покликана забезпечити якісні трансформації у діяльності системи депозитарного обліку вітчизняного фондового ринку.

У дану інноваційну систему включено відомості про 3 млн рахунків, номінальною вартістю 1,7 трлн грн. Нововведена платформа дає змогу депозитарним інститутам самостійно вибирати альтернативне програмне забезпечення з метою обслуговування клієнтів.

Четвертою важливою проблематичною галуззю функціонування та активної трансформації фондового ринку визначаємо сферу інформаційного забезпечення учасників ринку.

Інформаційні технології та їх розвиток є першочерговими у процесі розвитку інфраструктури фондового ринку України, вдосконалення яких і відзначає національний ринок цінних паперів в актуальних умовах розвитку.

Розвиток інформаційних технологій як складової частини інфраструктури ринку цінних паперів України зумовлений такими базовими причинами [7]:

1) такі технології забезпечують пришвидшення процесу обміну інформацією та масштабніше охоплення учасників ринку;

2) IT знижують витрати на виробництво, оскільки надають доступ до накопичених знань за мінімальних на це затрат;

3) IT забезпечує ліквідацію перешкод часу і простору, що в підсумку створює миттєвий обмін інформацією між покупцями і продавцями;

4) інформаційні технології забезпечують повноцінну реалізацію принципу прозорості ринку.

Зосередження нашої країни на вдосконаленні саме інформаційно-комунікаційної інфраструктури фондового ринку повинно зумовити не лише його розвиток, а й економічне зростання країни у цілому.

Удосконалення доступу до розвиненої телекомунікації забезпечить не лише зниження витрат на інформаційне забезпечення, а й сформує умови для повноцінної реалізації принципу доступності до інформаційних ресурсів.

Успішна реалізація принципу доступності забезпечить зростання ступеня вірності прийнятих рішень стосовно реалізації операцій на ринку цінних паперів, а отже, і підвищення рівня результативності прийнятих рішень.

Підсумовуючи вищесказане, можемо стверджувати, що трансформація інфраструктури фондового ринку України в актуальному періоді часу зосереджена на розвитку механізмів інформаційного забезпечення учасників ринку цінних паперів.

Оскільки ключовим типом, що надається емітентами, є їх звітність, що зазвичай відображається ними не зовсім достовірно, то першочерговий крок в Україні, що реалізується сьогодні, – це доступ до достовірних інформаційних ресурсів (створення сайтів звітності підприємств на комерційній основі: YouControl, smida.gov.ua тощо).

Відповідно до актуальних змін до ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок», з 1 січня 2019 р. для акціонерних товариств приватного типу визначаються виключно два обов'язкових типи відображення інформації на ринку цінних паперів [3]:

- розміщення на власному вебсайті;
- подання до НКЦПФР.

А для акціонерних товариств публічного виду та банківських установ – трьома способами [3]:

- подання до НКЦПФР;
- розміщення на власному вебсайті;
- розміщення інформації у публічній інформаційній базі відомостей про фондовий ринок (www.stockmarket.gov.ua), про створення яких указано вище.

У 2018 р. базовим типом поширення інформації про емітентів було визначено її публікацію в офіційних періодичних виданнях Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [9]:

- 1) бюлетені «Цінні папери України»;
- 2) газети «Цінні папери України»;
- 3) журналі «Ринок цінних паперів України».

Однак 1 січня 2019 р. таку форму інформаційного забезпечення було ліквідовано, що вказує на сприятливі трансформації шляхом діджиталізації національного ринку цінних паперів.

Ще одним заходом у сфері до спрощення доступу до найактуальнішого інформаційного ресурсу є запровадження НКЦПФР обов'язкового для всіх акціонерних товариств власного вебсайту у мережі Інтернет.

Такі заходи в галузі інформаційного забезпечення учасників фондового ринку зумовили виникнення інноваційного типу діяльності на ринку цінних паперів в Україні: агент з розкриття інформації.

Таким чином, публічна інформаційна база даних НКЦПФР (www.stockmarket.gov.ua) втратила монополію на інформаційне забезпечення учасників даного ринку.

Такі агенти мають змогу не лише публікувати регульовані відомості від імені емітентів, а й поширювати у режимі безперервності комплексну інформацію про цінні папери. Це забезпечить для інвесторів своєчасну

та достовірну інформацію стосовно стану емітентів та їхніх цінних паперів і дасть змогу приймати ефективні рішення у галузі реалізації інвестицій.

Також визначено, що дана інформація є безоплатною як для всіх форм підприємств, так і для населення, що вдосконалює забезпеченість інформацією суспільства як базового та найпотужнішого потенційного інвестора на національному фондовому ринку.

Агентства в галузі реалізації інформаційних послуг на національному ринку цінних паперів розпочали функціонування з 1 січня 2019 р., однак, на жаль, успішність їхньої роботи та ступінь удосконалення інформаційного забезпечення національного ринку цінних паперів ще не можна достовірно оцінити.

У 2018 р. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) розробила та опублікувала концепцію законодавчих реформ у сфері функціонування інфраструктури фондового ринку в Україні, що нині поступово втілюється у реальність.

Ця концепція спрямована на розроблення більш ефективної та модернізованої інфраструктури ринків капіталів, що призведе до відповідності міжнародним стандартам та світовим практикам.

Згідно з розробленою концепцією, трансформація інфраструктури ринку цінних паперів передбачає виконання нашої країною міжнародних правових норм – важливих актів ЄС [6]:

- Директиви № 98/26/ЄС про результативність розрахунків у платіжних системах та системах розрахунків у цінних паперах (Settlement Finality Directive);
- Директиви № 2002/47/ЄС стосовно механізмів застосування фінансової застави (Financial Collateral Directive);
- Регламенту № 648/2012 про позабіржові деривативи, центральних контрагентів і торгових репозиторіїв (EMIR).

Зокрема, у розробленій Концепції також ураховані та підлягають першочерговій реалізації рекомендовані заходи консалтингової групи Oliver Wyman, що досліджувала актуальний стан інфраструктури вітчизняного фондового ринку за вказівкою Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Зокрема, експертами даного інституту запропоновано та включено до концепції такі заходи [4]:

- клірингова робота центрального контрагента має реалізуватися виключно ліцензованими кліринговими організаторами;
- ліквідація законодавчої монополії;
- забезпечення доступу до зарубіжного ринку центральних контрагентів;

– забезпечення вільного доступу центральних учасників до бірж.

Також Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку схвалила реформи до Положення про функціонування фондових бірж, що забезпечило позитивний поштовх у галузі роботи фондових бірж.

«Проведення біржових торгів та порядок організації мають містити процедури запобігання маніпулюванню цін під час операцій із різними фінансовими інструментами, зокрема цінними паперами, у разі їх запровадження в обіг на фондові біржі», – повідомили в НКЦПФР [4].

Вимоги прийнятого Положення вимагають, щоб фондові біржі на протязі трьох місяців організували власну роботу відповідно до внесених коригувань.

Також для майбутньої прибуткової, успішної та функціональної роботи законодавчі органи сьогодні працюють над реалізацією таких заходів:

- 1) формування позитивних умов для захисту прав інвесторів;
- 2) розвиток законодавчої бази;
- 3) забезпечення успішного захисту прав споживачів та вкладників;
- 4) стимулювання вдосконалення роботи інвестиційних фондів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на основі реалізованого дослідження трансформації інфраструктури ринку цінних паперів можемо підсумувати, що з урахуванням певних несприятливих умов вітчизняний фондовий ринок відзначається потужними перспективами розвитку, що, передусім, характерно для ринку державних цінних паперів.

Актуальні трансформації інфраструктури ринку цінних паперів України зорієнтовані в галузі розвитку нормативно-правової та організаційної основ роботи вітчизняного фондового ринку, зростання рівня його технологічності та відкритості, що в найближчій перспективі забезпечить перетворення фондового ринку нашої країни на інвестиційно привабливий сегмент як для масштабних зарубіжних компаній, так і населення України, що вважається найпотужнішим джерелом інвестиційних ресурсів.

Такі реформи інфраструктури ринку цінних паперів повинні забезпечити активну мобілізацію фінансових ресурсів, їх оптимальне та результативне розміщення та конкурентний перерозподіл між юридичними особами, що стимулюватиме стрімкий економічний розвиток, адже успішний обіг цінних паперів є першочерговим складником ринкової економіки в розвинених державах.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В., Шелудько В., Вірченко В. Фондовий ринок: підручник / за ред. В. Базилевича. Київ : Знання, 2015. С. 621.
2. Богач Д. Сучасний стан фондового ринку України. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016. № 1. С. 128–136.
3. Про цінні папери і фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua> (дата звернення: 02.09.2020)
4. Концепція реформи інфраструктури ринків капіталу в Україні : Рішення НКЦПФР від 26.10.2018 №740. URL: <https://www.nssmc.gov.ua> (дата звернення: 02.09.2020).
5. Кудряшов В. Курс фінансів : навчальний посібник / за ред. В. Кудряшова. Київ : Знання, 2018. С. 431.
6. Кузьмінський В., Плетенецька С., Голюк В. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України. *Вчені записки Університету «КРОК». Серія «Економіка»*. 2014. Вип. 37. С. 68–76.

7. Influence of information and communication technologies on the capitalization of the stock market: analysis of panel data / S. Lee et al. *Business and Economic Research*. 2017. Vol. 7. № 1. P. 261–272. ISSN 2162-4860.
8. Оскольський В. Ринок цінних паперів в Україні: проблеми функціонування і розвитку / за ред. В. Оскольського. Київ : КСУ, 2016. С. 122.
9. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку в Україні. URL: <https://www.nssmc.gov.ua> (дата звернення: 02.09.2020).
10. Про затвердження положення про функціонування фондових бірж : Рішення НКЦПФР від 22.11.2012 № 1688. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z2082-12#Text> (дата звернення: 02.09.2020).

References:

1. Bazylevych V., Sheludko V., Virchenko V. (2015) *Fondovyi rynek: pidruchnyk* [Stock market: textbook] Kyiv: Knowledge, 621 p. (in Ukrainian)
2. Bogach D. (2016) Suchasnyi stan fondovoho rynku Ukrainy [The current state of the stock market of Ukraine] *Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu. Seriya «Ekonomika i menedzhment»*, no. 1, pp. 128–136. (in Ukrainian)
3. Pro tsinni papery ta fondovyi rynek: Zakon Ukrainy [On securities and stock market: Law of Ukraine]. Dated 23.02.2006 № 3480-IV. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/> (accessed 02 September 2020).
4. Kontseptsiiia reformy infrastruktury rynkiv kapitalu v Ukraini: Rishennia NKTsPFR [The concept of capital market infrastructure reform in Ukraine: NSSMC Decision] Dated 26.10.2018 №740 Available at: <https://www.nssmc.gov.ua> (accessed 02 September 2020)
5. Kudryashov V. (2018) *Kurs finansiv: navch. posib* [Finance course: textbook] Kyiv: Knowledge, 431 p. (in Ukrainian)
6. Kuzminsky V., Pletenetskaya S., Golyuk V. (2014) Problemy ta perspektyvy rozvytku fondovoho rynku Ukrainy [Problems and prospects of development of the stock market of Ukraine] *Scientific notes of the university «KROK». Series: Economics*, no. 37, pp. 68–76. (in Ukrainian)
7. S. Lee, M. Alford, D. Kresson, L. (2017) Gardner Influence of information and communication technologies on the capitalization of the stock market: analysis of panel data. *Business and Economic Research*, no. 7(1), pp. 261–272. ISSN 2162-4860. (in English)
8. Oskolsky V. (2016) *Rynek tsinnykh paperiv v Ukraini: problemy funktsionuvannia i rozvytku* [The securities market in Ukraine: problems of functioning and development] Kyiv: KSU, 122 p. (in Ukrainian)
9. Ofitsiinyi sait Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku v Ukraini. [Official site of the National Commission on Securities and Stock Market in Ukraine] Available at: <https://www.nssmc.gov.ua> (accessed 02 September 2020)
10. Pro zatverdzhennia polozhennia pro funktsionuvannia fondovykh birzh: Rishennia NKTsPFR [On approval of the regulations on the functioning of stock exchanges: Decision of the NSSMC] Dated 22.11.2012 №1688. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z2082-12#Text> (accessed 02 September 2020)

E-mail: alina_m16@ukr.net

УДК 330.14

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.11>

Нагорічна О.С.

кандидат педагогічних наук, старший науковий співробітник,
заступник директора Науково-дослідного інституту фіскальної політики з наукової роботи –
начальник Науково-дослідного центру митної справи,
Університет державної фіскальної служби України

Руда Т.В.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник відділу дослідження митних зобов'язань
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики,
Університет державної фіскальної служби України

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ДЕРЖАВНОЇ МИТНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню передумов формування соціального капіталу Державної митної служби України. Обґрунтовано важливість та необхідність розвитку соціального капіталу з позиції функціонування держави та налагодження ефективної комунікації між органами державної влади та суспільством. Актуалізовано проблемні аспекти забезпечення розвитку соціального капіталу в державних структурах, зокрема Державній митній службі України. Досліджено вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на розвиток соціального капіталу Держмитслужби. Визначено структурне наповнення соціального капіталу Державної митної служби України та окреслено передумови його формування і розвитку. Досліджено взаємозв'язок між інституційною, міжособистісною взаємодією та рівнем довіри як складників соціального капіталу. Основні положення даного дослідження можуть бути використані в процесі напрацювання пропозицій щодо формування моделі розвитку соціального капіталу в Державній митній службі України.

Ключові слова: соціальний капітал, передумови формування соціального капіталу, міжособистісна взаємодія, інституційна взаємодія, Державна митна служба України.

RESEARCH OF PREREQUISITES FOR FORMATION OF SOCIAL CAPITAL OF THE STATE CUSTOMS SERVICE OF UKRAINE

Nagorichna Olga, Ruda Tetiana

University of the State Fiscal Service of Ukraine

The article is devoted to the study of the preconditions for the formation of social capital of the State Customs Service of Ukraine. The scientific work substantiates the importance and necessity of the development of social capital from the standpoint of the functioning of the state and the establishment of effective communication between public authorities and society. The problematic aspects of ensuring the development of social capital in state structures, in particular, the State Customs Service of Ukraine, have been updated. The influence of external and internal environment on the development of social capital of the State Customs Service has been studied. The structural content of the social capital of the State Customs Service of Ukraine is determined and the preconditions of its formation and development are outlined. The relationship between institutional, interpersonal interaction and the level of trust as components of social capital has been studied. In particular, it is determined that interpersonal interaction of employees of the State Customs Service is realized at the level of family, friends and presupposes the presence of strong relationships with people in whom they have a high level of trust. Internal institutional interaction is implemented at the level of colleagues at work and usually provides an average level of trust. At the same time, external institutional interaction is carried out through the performance of functional responsibilities defined by the relevant regulations on the implementation of state customs. Given the possible bipolarity of social capital for the development of the State Customs Service, the role of employee values is outlined, which is an integral part of the values of the organization, which form the reputational capital of the institution. At the same time, it is determined that the reputational (image) capital of the State Customs Service and its employees – one is an important component of the social capital of the institution. The main provisions of the article can be used in the process of developing proposals for the formation of a model of social capital development in the State Customs Service of Ukraine.

Keywords: social capital, preconditions of social capital formation, interpersonal interaction, institutional interaction, State Customs Service of Ukraine.

Постановка проблеми. Стрімкі зміни, що характеризують сучасний суспільний розвиток, зумовлюють існування глобального інформаційного простору, у якому знання, досвід, практика та ідеї щодо перспек-

тивних напрямів розвитку суспільства стають доступними широкому загалу.

В останні десятиліття інтерес до проблематики соціального капіталу неухильно зростає. Уважається,

що держави з ринковою економікою мають більший потенціал для розвитку і вищу якість життя. Таким чином, сьогодні соціальний капітал перетворюється на вагомий чинник розвитку суспільства, на своєрідну «панацею» від непродуктивних суспільних зрушень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні у вітчизняній та зарубіжній літературі значна увага приділяється дослідженню питань, що стосуються соціального капіталу. Зокрема, варто відзначити праці В. Гесця [1], О. Злобіної, М. Шульги, Л. Бевзенко [2] та інших вітчизняних науковців, які дослідили сутність категорії «соціальний капітал» та її роль для розвитку суспільства і функціонування держави, вплив соціально-психологічних чинників на інтеграцію українського соціуму. Проте, незважаючи на значні напрацювання з досліджуваної тематики, додаткового вивчення потребують питання, що стосуються галузевої специфіки формування та розвитку соціального капіталу.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення передумов формування соціального капіталу Державної митної служби України.

Вклад основного матеріалу дослідження. В. Гесць у своєму дослідженні приходиться до думки, що «розвиток України в оптимальному уявленні – це зміцнення інституційної довіри через інститути Президента України, а також незалежні ЗМІ, неурядові організації та Церкву, що водночас підвищуватиме рівень соціального капіталу. І лише так треба рухатися, долаючи відчуження влади від населення. Це відчуження сформоване внаслідок корумпованості та непрофесіоналізму, а також прагнення до поєднання сили влади і сили капіталу. Нам потрібен розвиток соціального капіталу, який є найбільшим багатством у світі. Багатство – в людях. ХХІ століття – це століття багатих людей, що мають невидимий капітал, але не тих, хто контролює природну ренту й матеріальні потоки» [1].

Таку ж думку підтримують й інші науковці, зазначаючи, що весь процес прийняття владних рішень перебуває поза межами контролю та впливу з боку суспільства чи окремих соціальних класів або груп. Частка соціально активних і організованих груп шукає собі ситуаційних замовників або постійних покровителів серед тих чи інших олігархічних структур, стає на службу їхнім інтересам і намагається заробити собі певний капітал (економічний або політичний), а за можливості й потрапити до складу еліти. Переважна ж більшість українського суспільства перебуває у стані багатоскладового і пасивного соціального об'єкта, що реагує на імпульси від елітних груп. Адже, як влучно зазначив В. Парето ще на початку ХХ ст., неелітні верстви можуть лише відповідати на стимули, які задаються елітами. Часто ці реакції можуть мати суперечливі вияви в тих чи інших соціальних групах, що, однак, не випадає із загальної логіки цієї системи [2].

Таким чином, соціальний капітал сьогодні є одним зі стратегічних ресурсів країни, феноменальність якого полягає у тому, що він може сприяти ефективному розвитку країни або ж спричинити деградацію та поступове руйнування економічної системи. Особливої актуальності сьогодні набуває розвиток соціального капіталу органів державної влади, адже саме вони є виразниками політико-економічних перетворень у країні та тим комунікативним елементом, що забезпечує взаємодію між державою та соціумом.

Нечіткість загальнодержавних орієнтирів та різновекторність здійснюваних реформ дуже негативно впливають на ефективність функціонування органів державної влади та провокують девальвацію соціального капіталу у цих структурах. Чи не найбільше від цього потерпає Держмитслужба, яка вже вкотре змінює свого очільника та стратегічні напрями розвитку, що апіорі не створює умов для отримання запланованих на державному рівні результатів.

До того ж внутрішнє середовище функціонування Держмитслужби також не є сталим: трансформаційні процеси, пов'язані з перетворенням у сервісну службу та партнера бізнесу, періодичні зміни місії, цілей, бачення, стратегії розвитку служби, модифікації штатної структури та чисельності персоналу тощо призводять у сукупності із зовнішніми чинниками до наслідків як суб'єктивного, так і об'єктивного рівня [3].

Н. Липовська, досліджуючи управління інституціональним розвитком Держмитслужби, зазначає, що «суперечливий характер процесів формування інституту митної служби в Україні зумовлює необхідність, актуальність і важливість розроблення науково-теоретичних засад, методологічного підґрунтя соціальної інституціоналізації митної служби, а також апарату досліджень, що забезпечує аналіз стану й прогнозування перспектив розвитку, науково обґрунтований вибір пріоритетних напрямів модернізації, практичне розроблення цільових комплексних програм і стратегій управління здійснюваними змінами із залученням соціального потенціалу, що визначається самою сутністю митної служби та її оточенням» [4].

Варто зазначити, що основою соціального капіталу Держмитслужби, як і будь-якої галузі, є взаємодія між працівниками, довіра, цінності, правила, традиції служби.

Так, виконання посадових обов'язків працівниками митниць, спрямованих на реалізацію визначених Митним кодексом України завдань, передбачає взаємодію міжособистісну й інституційну (внутрішньоінституційну та зовнішньоінституційну, у т. ч. із закордонними суб'єктами).

Різномірні зв'язки взаємодії безпосередньо пов'язані з рівнем довіри. Так, міжособистісна взаємодія працівників Держмитслужби реалізується на рівні сім'ї, друзів і передбачає наявність міцних взаємозв'язків із людьми, до яких у них високий рівень довіри. Внутрішньоінституційна взаємодія реалізується на рівні колег на роботі та передбачає, як правило, середній рівень довіри.

При цьому зовнішньоінституційна взаємодія реалізується через:

а) взаємовідносин митних органів з іншими органами державної влади, органами місцевого самоврядування, суб'єктами підприємницької діяльності;

б) міжнародне співробітництво з питань митної справи.

Зовнішньоінституційна взаємодія має, як правило, середній, а у деяких випадках низький рівень довіри.

При цьому зовнішньоінституційна взаємодія в контексті здійснення міжнародного співробітництва з питань митної справи, згідно з Митним кодексом України, передбачає таке:

1. Участь України у міжнародному співробітництві з питань митної справи є складовою частиною її зовнішньополітичної діяльності.

2. Проведення представниками Держмитслужби переговорів та здійснення консультативної роботи, пов'язаної з підготовкою міжнародних договорів із питань митної справи.

3. Із метою удосконалення митного контролю підтримування зв'язків Держмитслужби з митними адміністраціями іноземних державу встановленому законом порядку укладання з ними відповідних міжвідомчих договорів. Відповідно до міжнародних договорів, укладених згідно із законом, митними органами України спільно з митними органами суміжних держав може здійснюватися:

1) проведення спільного митного контролю у пунктах пропуску через державний кордон України;

2) узгодження в установленому законом порядку часу здійснення митного контролю у пунктах пропуску через державний кордон України, процедур митного контролю, митного оформлення та взаємне визнання документів, що використовуються митними органами для виконання митних формальностей;

3) проведення спільних заходів, спрямованих на запобігання, виявлення і припинення контрабанди та порушень митних правил;

4) проведення у встановленому законом порядку спільних заходів, спрямованих на запобігання, виявлення і припинення правопорушень у сфері службової діяльності працівників митних органів України та митних служб суміжних держав;

5) проведення інших спільних одноразових чи постійних заходів із питань, що, відповідно до Митного кодексу України та інших актів законодавства України, належать до повноважень митних органів;

6) обмін інформацією, у тому числі з використанням інформаційних технологій та систем.

4. Представлення Держмитслужбою України у Всесвітній митній організації, інших міжнародних організаціях.

5. Підтримання оперативного зв'язку між митними органами України і митними органами суміжних іноземних держав із метою вирішення невідкладних питань щодо пропуску товарів, виявлення та припинення контрабанди і порушення митних правил, забезпечення законності та правопорядку в пунктах пропуску через державний кордон України.

6. Взаємодія митних органів України з митними та іншими уповноваженими органами іноземних держав, а також із міжнародними організаціями з питань боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил [5].

Тісний контакт між усіма сторонами, залученими у процес ведення та адміністрування міжнародної торгівлі, є запорукою динамічного розвитку світової економіки, і саме із цих позицій слід оцінювати всі проекти та ініціативи, запропоновані до реалізації у даній сфері. Успішність функціонування всіх ланок ланцюга поставки товарів нерозривно пов'язана зі здатністю кожної із зацікавлених сторін працювати в тісній взаємодії один з одним і готовністю надання підтримки своїм партнерам. Митні адміністрації не можуть ефективно виконувати поставлені перед ними завдання, ігноруючи при цьому інтереси інших учасників ланцюга постачання товарів. У сучасних умовах перед митними органами стоїть завдання налагодження відкритого діалогу з економічними операторами, впро-

вадження практики інформаційного обміну, а також широкого оприлюднення прикладів ефективного митного адміністрування [6].

Ураховуючи зазначене вище та зважаючи на те, що питання ефективності діяльності митної служби та належного виконання своїх посадових обов'язків працівниками митниць є чутливим для влади та суспільства, то звернення до питання соціального капіталу набуває особливої актуальності. Як зазначають В.А. Острога та О.Ю. Жуковська, в умовах трансформації ринкової кон'юнктури, посилення конкуренції, зміни центрів сили і балансів інтересів у результаті кризи, коли неможливо розраховувати на збереження існуючих тенденцій розвитку й ефективно використання звичних методів регулювання економіки, зовнішньоекономічної та митної сфер, необхідно мобілізувати ресурс соціального капіталу. Функціональне призначення даного соціально-економічного феномена як фактора формування митної політики країни полягає в оптимізації (зниженні) трансакційних витрат взаємодії суб'єктів у їх господарській, виробничій та торговій діяльності й у сфері митного регулювання та контролю. Мобілізація ресурсу соціального капіталу (а саме накопичення соціального потенціалу і подальша його капіталізація у відносинах між митними органами та учасниками зовнішньоекономічної діяльності) сприяє у тому числі успішному формуванню та ефективній реалізації митної політики на сучасному етапі [7].

Таким чином, очевидним є те, що для посадової особи митних органів мають бути притаманними відчуття власної успішності, основою чого є наявність відповідних компетенцій, ініціативності, творчості, саморегуляції та усвідомлення можливості повної саморегуляції. При цьому варто звернути увагу на те, що зазначені риси соціального капіталу можуть сприяти його розвитку лише за умов створення належного середовища для його розвитку.

Зважаючи на можливу біполярність соціального капіталу, для розвитку Держмитслужби особливо важливу роль відіграють цінності працівників. На думку Х.А. Кобелевої, для того щоб «зробити внесок» у соціальний капітал, людині необхідно адаптуватися до моральних норм певної спільноти і засвоїти пануючу в ньому систему цінностей, правил та норм. В іншому разі людина у своїй повсякденній діяльності буде діяти егоїстично, «грати за своїми правилами», нехтуючи нормами суспільної моралі. У даній ситуації можна говорити про «накопичення» лише так званого негативного соціального капіталу і посилення міжособистісної недовіри в суспільстві [8]. Небезпека поширення даного типу індивідуалізму в суспільстві криється в тому, що він сприяє посиленню як міжособистісної, так й інституційної недовіри, результатом чого є втрата здатності до колективного опору [9].

При цьому варто зазначити, що цінності кожного працівника є невід'ємним елементом цінностей організації, що формують репутаційний капітал установи.

Репутаційний (іміджевий) капітал Держмитслужби та її працівників – один із вагомих компонентів соціального капіталу. Нині ми можемо спостерігати негативний медійний образ як працівника Держмитслужби, так і митної служби у цілому. Рівень довіри суспільства до митної служби вкрай низький та негативний. 15 травня 2020 р. у форматі вебінару Антикоруptionна

ініціатива ЄС в Україні разом із Національним агентством із питань запобігання корупції презентувала результати опитування підприємців, експертів і населення «Корупція в Україні 2020: розуміння, сприйняття, поширеність». За результатами проведеного опитування найкорумпованішою інституцією, на думку населення, бізнесу та експертів, є митниця.

Цю ж думку підтвердив і очільник Міністерства фінансів України: «У суспільстві давно існує критична маса нереалізованих сподівань щодо діяльності Митниці і Податкової. Навіть у докризовий час керівництво цих служб виявилось нездатним виконувати покладені на них завдання. А в нинішніх умовах їх перебування на посадах було ризиком забезпечення фінансової безпеки. Вони втратили довіру людей і мали піти» [10].

Специфіка соціального капіталу Держмитслужби полягає у тому, що негативним є ставлення не лише суспільства до цієї інституції, а й її працівників.

В узагальненому вигляді окреслимо передумови такого феномену, які посилюються на тлі поширення коронавірусної інфекції COVID-19.

По-перше, це постійні реорганізаційні зміни та зміна керівництва служби. Особливо негативного відтінку отримали зміни у структурі митних органів. Так, рішенням уряду замість 25 митниць та двох спеціалізованих органів як окремих юридичних осіб створено 16 митниць та два спеціалізовані органи. Надалі планується перейти до однієї юридичної особи – Державної митної служби України з вивільненням або суттєвим скороченням адмінперсоналу та працівників, задіяних у митному оформленні. Такі рішення призвели до того, що значна частина митників залишилася поза штатом та не отримує пропозицій щодо подальшого працевлаштування або звільнення. При цьому недостатньо обґрунтоване ініціювання «найновішої» реформи в органі державної влади, який забезпечує формування майже половини бюджету країни, через 40 днів від початку попередньої (лише 8 грудня 2019 р. почали функціонувати митниці Держмитслужби), свідчить про відсутність цілісної концепції розвитку митної системи та може замість посилення інституційної спроможності державних органів, які реалізують митну політику, за рахунок створення однієї юридичної особи призвести до розбалансування управління та зниження її ефективності.

По-друге, невідповідний рівень заробітної плати та значний розрив в оплаті праці окремих категорій працівників. Наявна протягом тривалого часу ситуація з мізерною заробітною платою митників ускладнилася на початку 2020 р. «правовою недбалістю». Так, Законом України від 14.01.2020 № 440 «Про внесення змін до Митного кодексу України та деяких інших законодавчих актів України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи» [11] внесено зміни у статтю 585 МКУ. Даною статтею передбачено, що «схеми посадових окладів посадових осіб митних органів визначаються Кабінетом Міністрів України та не включаються до загальної схеми посадових окладів державних службовців». Отже, попередня норма втратила чинність, а рішення уряду ще відсутнє. У цей період оприлюднюється інформація про встановлені надбавки керівництву ДМСУ за інтенсивність праці та за виконання особливо важливої роботи у розмірі 300% посадового окладу кожна, що бурхливо обговорюється

у соцмережах. Але відповідний урядовий документ, який упорядкував це питання, було прийнято лише 24 квітня 2020 р.

Дискусії навколо цього документа набули надзвичайної гостроти і зумовили масові невдоволення (висловлені переважно через соцмережі), оскільки особи, які перебувають на держслужбі, зберігають оклади, визначені для держслужбовців, а в контексті переходу Держмитслужби до роботи у форматі єдиної юридичної особи керівництво служби отримує можливість збільшити на 50% посадові оклади тим працівникам, які переходитимуть на контракт. Збільшення відбуватиметься в рамках незмінності фонду заробітної плати. Ця постанова набрала чинності зі дня її опублікування та застосовується з 13 лютого 2020 р., що є позитивним та дещо зняло напругу в колективах митниць. Окрім наведеного вище, як наслідок неналежного рівня оплати праці можемо спостерігати явище прихованого особистісного потенціалу, оскільки оплата праці залежить лише від займаної посади без урахування, як правило, рівня компетентності, обсягу обов'язків та додаткових навантажень.

По-третє, наявність групи позаштатних радників, обсяг прав, обов'язків та повноважень яких незрозумілий для штатних працівників.

По-четверте, відсутність передбачених Митним кодексом України атрибутів, у тому числі форменого одягу як елементів позиціонування ДМСУ як потужної інституції.

По-п'яте, неналежний стан інфраструктури пунктів пропуску на державному кордоні.

По-шосте, мінімальний вплив профспілкових організацій на прийняття рішень. У цьому контексті досить красномовним є той факт, що у Львівській митниці ДФС, незважаючи на рекомендації КМУ щодо недопущення скорочень у період карантину, майже одночасно відбулося звільнення 89 працівників, з яких тільки близько 20 осіб притягувалися до дисциплінарної відповідальності та/або проходили як свідки/підозрювані у кримінальних провадженнях. Понад 70 працівників у визначеному законом порядку до відповідальності не притягалися.

По-сьоме, високе психологічне навантаження на працівників митниць, чия праця знаходиться постійно під гіперболізованим тиском як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, а також провокативних дій окремих громадян. Такий стан посилює стресовість у службовій діяльності працівників митної служби.

По-восьме, мало затребуваний потенціал досвідчених працівників унаслідок недовіри з боку нового керівництва. У цьому разі йдеться про упереджене ставлення до досвідчених працівників. При цьому необхідно враховувати, що незнання можливих взаємозв'язків та/або впливів під час запровадження тих чи інших змін може нівелювати всю роботу та зумовить недосяжність поставленої мети. Таким чином, у даній ситуації доцільним було б поєднання прагнень молодих працівників та досвіду й знань досвідчених фахівців із митної справи.

По-дев'яте, відсутність належної інформаційної стратегії. Ситуація з COVID-19 як лакмусовий папірець викрила проблемні питання не лише парламенту, уряду, а й митної служби, зокрема неналежний рівень інформаційної політики Держмитслужби [12].

Так, наприклад, вивезення засобів захисту (медичні маски, респіратори, засоби дезінфекції тощо) за межі України до прийняття відповідного рішення урядом громадськість сприйняла за неналежне здійснення функцій саме митниками.

Також цікавим є факт щодо опитування підприємців, експертів і населення «Корупція в Україні 2020: розуміння, сприйняття, поширеність». Як зазначалося вище, і населення, і бізнес, і експерти одностайні у думці щодо корумпованості митниці. При цьому за результатами проведеного опитування корупційного досвіду респондентів, хто контактував із відповідними організаціями, пов'язаного з діяльністю митниці, не відображено у семи сферах та інституціях.

Таким чином, можемо припустити, що результати щодо найвищого рівня корумпованості митниці серед інших є наслідком інформаційного медіавпливу та недостатньої інформаційної діяльності Держмитслужби.

Необхідні конкретні продумані та виважені кроки щодо забезпечення кращого розуміння життєво важливої ролі митниці, яку вона відіграє у міжнародній торгівлі, економічному процвітанні та соціальному розвитку. Комунікація – це процес обміну, який сприяє співробітництву, і, оскільки митниця знаходиться у самому центрі мережі взаємовідносин, розроблення оптимальної стратегії для внутрішньої і зовнішньої

комунікації сприяє прозорості, полегшує діалог, створює довіру і забезпечує взаєморозуміння.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ураховуючи вищенаведене, варто зазначити, що Держмитслужба як інституція сьогодні є фактично розбалансованою та залежною від інших органів державної влади структурою без чітких перспектив розвитку, що, безумовно, негативно впливає не лише на її соціальний капітал, а й на економіку країни у цілому. Соціальний капітал служби в результаті активних реформ девальгується, що виражається у високій плинності кадрів і, як наслідок, руйнації системи взаємозв'язків між професіоналами, «кадровому голоді», що виник унаслідок відсторонення й звільнення значної частини досвідчених фахівців із митної справи, зниженні рівня довіри до інституції у цілому та на міжособистісному рівні між працівниками. Фактично сьогодні відбувається руйнація цінностей, пріоритетів та культурної компоненти митної служби, які вибудовувалися роками, натомість чітко не пропонується нічого, як наслідок – соціальний капітал утрачається.

А тому за таких умов особливо актуальними є напрацювання пропозицій щодо розвитку соціального капіталу Держмитслужби, культивування його резистентності та формування чіткої стратегії у цьому напрямі.

Список використаних джерел:

1. Геєць В.М. Розвиток соціального капіталу – найбільше багатство у світі. URL: <http://www.viche.info/journal/2359> (дата звернення: 19.08.2020).
2. Соціально-психологічні чинники інтеграції українського соціуму / О.Г. Злобіна та ін. ; за наук. ред. О.Г. Злобіної. Київ : Інститут соціології НАН України, 2016. 276 с.
3. Нагорічна О.С. Значення резистентного кадрового капіталу у розвитку митної справи. *Актуальні проблеми забезпечення національної безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі* : збірник тез III науково-практичної Інтернет-конференції, м. Ірпінь – м. Хмельницький, 17–24 травня 2019 р. Хмельницький : Науково-дослідний центр митної справи, 2019. С. 123–125.
4. Липовська Н.А. Управління інституціональним розвитком Державної митної служби України : автореф. дис. ... д-ра держ. упр. наук : 25.00.03 ; Національна академія державного управління при Президентові України. Київ, 2007. 38 с.
5. Митний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#n4128> (дата звернення: 15.08.2020).
6. Коммюнике, приуроченное к Международному дню таможенника. URL: <http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/ru/pdf/about-us/international-customs-day/2010/message-icd-ru.pdf?la=en> (дата звернення: 18.08.2020).
7. Острога В.А., Жуковская О.Ю. Социальный капитал как фактор формирования таможенной политики Республики Беларусь на современном этапе. *Беларусь в современном мире* : материалы IX Междунар. науч. конф., посвящ. 89-летию образования Белорус. гос. ун-та, г. Минск, 29 октября 2010 г. Минск : Изд. центр БГУ, 2010. С. 211–212.
8. Кобелева Х.А. Проблема формирования социального капитала в современной России. URL: <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/history/2015/03/2015-03-11.pdf> (дата звернення: 16.08.2020).
9. Герасимова Л.А. Социальный капитал: ключевые проблемы и факторы развития в рамках процесса формирования человеческого капитала и реализации социально-экономических потребностей населения. URL: <https://doi.org/10.24891/re.16.6.1115> (дата звернення: 15.08.2020).
10. Міністр фінансів Сергій Марченко: кадрові зміни у Податковій і Митниці – це перший крок до рестарту відомств. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/ministr_finansiv_sergii_marchenko_kadrovii_zmini_u_podatkovii_i_mitnitsi_tse_pershii_krok_do_restartu_vidomstv-2104 (дата звернення: 19.08.2020).
11. Про внесення змін до Митного кодексу України та деяких інших законодавчих актів України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/440-20> (дата звернення: 21.08.2020).
12. Нагорічна О.С. Митна компонента економічної політики держави в умовах глобальних викликів. *Актуальні проблеми забезпечення національної безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі* : збірник тез IV науково-практичної Інтернет-конференції, м. Ірпінь – м. Хмельницький, 25–31 травня 2020 р. Хмельницький : Науково-дослідний центр митної справи, 2020. С. 35–38.

References:

1. Heiets V.M. (2020) The development of social capital is the greatest wealth in the world. Available at: <http://www.viche.info/journal/2359> (accessed 19 August 2020)
2. Zlobina O.H. (Ed.), Shulha M.O., Bevzenko L.D. et al. (2016) *Cotsialno-psykholohichni chynnyky intehratsii ukrainskoho sotsiumu* [Socio-psychological factors of integration of Ukrainian society], Instytut sotsiologii NAN Ukrainy, Kyiv.
3. Nagorichna O.S. (2019) The value of resistant human capital in the development of customs. *Zbirnyk tez III naukovo-praktychnoi internet-konferentsii* [Collection of abstracts of the III scientific-practical Internet conference], *Naukovo-praktychna internet-konferentsiia* [Scientific and practical Internet conference], Customs Research Center, Kyiv, Ukraine, pp.123–125.
4. Lypovska N.A. (2007) Department of Institutional Development of the State Customs Service of Ukraine. (Ph.D. Thesis), Governance, National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
5. Verkhovna Rada Ukrainy (2012), *Mytnyi kodeks Ukrainy* [Customs Code of Ukraine], *Zakon Ukrainy* dated 13.03.2012 no. 4495-VI. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#n4128> (accessed 20 August 2020).
6. World Customs Organization (2020). Communiqué dedicated to the International Day of Customs. Available at: <http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/ru/pdf/about-us/international-customs-day/2010/message-icd-ru.pdf?la=en> (accessed 18 August 2020).
7. Ostroga V.A., Zhukovskaya O.Yu. (2010) Social capital as a factor in the formation of the customs policy of the Republic of Belarus at the present stage. *Materialy IX Mezhdunar. nauch. konf., posvjashh. 89-letiju obrazovanija Belorus. gos. un-ta*. [Materials of the IX International Scientific Conference dedicated to the 89th anniversary of the formation of Belarus], *IX Mezhdunar. nauch. konf., posvjashh. 89-letiju obrazovanija Belorus. gos. un-ta*. [IX International Scientific Conference dedicated to the 89th anniversary of the formation of Belarus. state un-ta], Belarusian State University, Belarus, pp. 211–212.
8. Kobeleva Kh.A. (2015) The problem of social capital formation in modern Russia. Available at: <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/history/2015/03/2015-03-11.pdf> (accessed 16 August 2020).
9. Gerasimova L.A. (2018) Social capital: key problems and development factors in the process of human capital formation and the implementation of the socio-economic needs of the population. Available at: <https://doi.org/10.24891/re.16.6.1115> (accessed 15 August 2020).
10. Ministry of Finance of Ukraine (2020). Minister of Finance Serhiy Marchenko: personnel changes in the Tax and Customs are the first step to the restart of departments. Available at: https://mof.gov.ua/uk/news/ministr_finansiv_sergii_marchenko_kadrovi_zmini_u_podatkovii_i_mitnitsi_tse_pershii_krok_do_restartu_vidomstv-2104 (accessed 19 August 2020).
11. Verkhovna Rada Ukrainy (2020). Pro vnesennia zmin do Mytnoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh inshykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy u zviazku z provedenniam administratyvnoi reformy [About modification of the Customs code of Ukraine and some other legislative acts of Ukraine in connection with carrying out administrative reform], *Zakon Ukrainy* dated 14.01.2020 no. 28. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/440-20> (accessed 21 August 2020).
12. Nagorichna O.S. (2019) Customs component of the economic policy of the state in the context of global challenges. *Zbirnyk tez IV naukovo-praktychnoi internet-konferentsii* [Collection of abstracts of the IV scientific-practical Internet conference], *Naukovo-praktychna internet-konferentsiia* [Scientific and practical Internet conference], Customs Research Center, Khmelnytskyi, Ukraine, pp. 35–38.

E-mail: nagorichna.o@gmail.com

E-mail: Bulovich_2006@ukr.net

УДК 330.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.12>**Наумова М.А.**

кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри економічної та управлінської аналітики,
Донецький національний університет Василя Стуса

Гончарук Н.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри права, управління та адміністрування,
філія Донецького національного університету імені Василя Стуса
«Бізнес-інноваційний центр «ДонНУ-Поділля»

СИСТЕМА ОСВІТИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

В умовах посилення соціально-економічної нестабільності та погіршення епідеміологічної ситуації у світі і країні зростає актуальність усебічного аналізу структури та динаміки розвитку ринку праці в Україні. Однією з найважливіших проблем ринку праці є дисбаланс у його взаємодії з ринком освітніх послуг. У статті проведено дослідження щодо державної фінансової підтримки системи освіти в Україні, динаміки основних показників системи освітніх послуг, визначено взаємозалежність розвитку ринку праці з фінансовим забезпеченням освіти та науки. Зроблено прогнозування основних показників на 2021–2022 рр., важливих для поліпшення системи освіти та науково-дослідницької роботи, та виділено пріоритетні завдання в напрямі усунення дисбалансу у взаємовідносинах ринку праці і ринку освітніх послуг в Україні.

Ключові слова: система освіти, наука, ринок праці, освітня діяльність, економічний розвиток.

EDUCATION SYSTEM AS A DETERMINANT OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE LABOR MARKET OF UKRAINE

Naumova Maryna*Vasyl Stus Donetsk National University***Honcharuk Nataliia***Branch of Vasyl Stus Donetsk National University
"Business-Innovative Center "DonNU-Podillya" "*

In the context of increasing socio-economic instability and deterioration of the epidemiological situation in the world and in the country, the relevance of a comprehensive analysis of the structure and dynamics of development of the labor market in Ukraine increases. One of the most important problems of the labor market is the imbalance in its interaction with the educational services market, which is gradually transforming under the influence of globalization and informatization of the modern world. It is necessary to improve the quality of education, expand the types of vocational training and integrate business with the higher education system. It is the improvement of the quality of the education system of Ukraine that will lead to an increase in intellectual and labor potential, which in turn will increase labor productivity and contribute to the country's economic growth. The purpose of the article is to analyze the dynamics of the main indicators of the education system in Ukraine, its financial support and the development of a system-dynamic model of the relationship between education, science and the labor market, which will make it possible to predict the size of the labor potential on which the development of the country's economy depends. The article contains a study on the state financial support of the education system in Ukraine, the dynamics of the main indicators of the educational services system, such as the number of accepted and graduated students, the amount of expenditures of the consolidated budget for education, etc. A system-dynamic model for forecasting educational activities in Ukraine has been built. Forecasting of the main indicators that are important for improving the education system and research work as the main factors for ensuring the sustainable development of the country's national economy is performed: the total number of students, the total number of graduate students and doctoral students, employment of the population for 2021-2022. The priority tasks are highlighted in the direction of eliminating the imbalance in the relationship between the labor market and the market of educational services in Ukraine.

Keywords: education system, science, labor market, educational activity, economic development.

Постановка проблеми. Сьогодні головні проблеми системи освіти в Україні полягають у невідповідності вимогам ринкової економіки та недостатньому її фінансуванні. Необхідно підвищувати якість навчання, розширювати види професійної підготовки та інтегру-

вати бізнес у систему вищої освіти. Саме вдосконалення якості системи освіти України буде призводити до збільшення інтелектуально-трудоного потенціалу, який, своєю чергою, підвищить продуктивність праці та сприятиме економічному зростанню країни. Таким

чином, зростає актуальність усебічного дослідження відповідності системи освіти ринкових умовам сьогодення, взаємозв'язку системи освітніх послуг та ринку праці, проблемам фінансування та підтримки освітніх установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями ефективного функціонування системи освіти та науки займалися такі українські вчені, як Т.М. Боголіб, І.С. Каленюк, С.І. Натрошвілі, О.В. Черниш, Л.М. Яременко та ін. [1–6]. Але за сучасних умов економіки для забезпечення необхідного рівня розвитку освіти та науки в Україні необхідно дослідити та проаналізувати державне регулювання закладів освіти та спрогнозувати основні тенденції функціонування системи освіти.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз динаміки основних показників та фінансового забезпечення системи освіти та науки в Україні та розроблення системно-динамічної моделі взаємозв'язку освіти, науки та ринку праці, яка дасть змогу спрогнозувати величину трудового потенціалу, від якого залежить розвиток економіки нашої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система освіти як в Україні, так і в інших країнах поступово трансформується під впливом інформатизації та глобалізації сучасного світу. Існують різні моделі фінансування, управління та організації систем освіти. Україні необхідно переймати досвід розвинутих країн та створити власну ефективну модель функціонування освіти з урахуванням потреб ринку праці.

Ринок освітніх послуг та ринок праці тісно пов'язані і залежать один від одного, але сьогодні спостерігається певний дисбаланс у взаємовідносинах цих складників соціально-економічної системи. Система освіти повинна задовольняти попит ринку праці на певних фахівців, який постійно змінюється. Інша тенденція існує в освітньому просторі: вибір спеціальності та навчального закладу часто не пов'язується з подальшим працевлаштуванням (або орієнтований лише частково), що викриває протиріччя: ринок праці вимагає від освіти задоволення своїх соціально-економічних потреб у кваліфікованій робочій силі, а ринок

освіти задовольняє особистісні потреби індивідів в отриманні освіти. Окрім цієї проблеми, існує низка інших: зростання вимог до якості робочої сили у зв'язку з глобалізацією економіки і ринку праці, недостатнє фінансування системи освіти, зростання тіньового сектору, зниження заробітної плати та мотивації до праці, демографічні проблеми тощо.

Одним із показників ефективності функціонування системи освіти є кількість випущених студентів з університетів, академій та інститутів, а також із коледжів, технікумів та училищ. Проведемо дослідження динаміки цього показника за останні 30 років для виявлення обсягу нової робочої сили на ринку праці.

Найбільша кількість випущених студентів з університетів, академій та інститутів спостерігалася у 2010 р., а найменша – у 1990 р. Темп приросту випущених студентів за 30 років дорівнює 143,68%, що свідчить про високу доступність отримання вищої освіти в Україні.

Найбільша кількість випущених студентів із коледжів, технікумів та училищ спостерігалася у 1990 р., а в 2019 р. ця кількість скоротилася на 178,5 тис осіб, що пов'язано зі зниженням рівня народжуваності та з бажанням отримувати повну вищу освіту. Окрім того, з 2014 р. динаміка прийнятих та випущених студентів представлена без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Згідно з рис. 3, видатки зведеного бюджету на освіту в Україні зросли за останні 19 років на 221 694,3 млн грн, але це не забезпечує належний рівень фінансування освіти. Окрім того, існує проблема щодо ефективного перерозподілу цих коштів, що провокує низьку якість освіти в країні [7; 8].

На ринок праці в Україні впливає, окрім освіти, ще й науково-дослідницьке та інноваційне середовище. Згідно з European Innovation Scoreboard 2020, Україна має високі показники щодо зайнятості у наукомістких видах діяльності, яка не стосується науково-дослідницької роботи. Але дослідницькі системи та інтелектуальні активи мають низьку оцінку серед

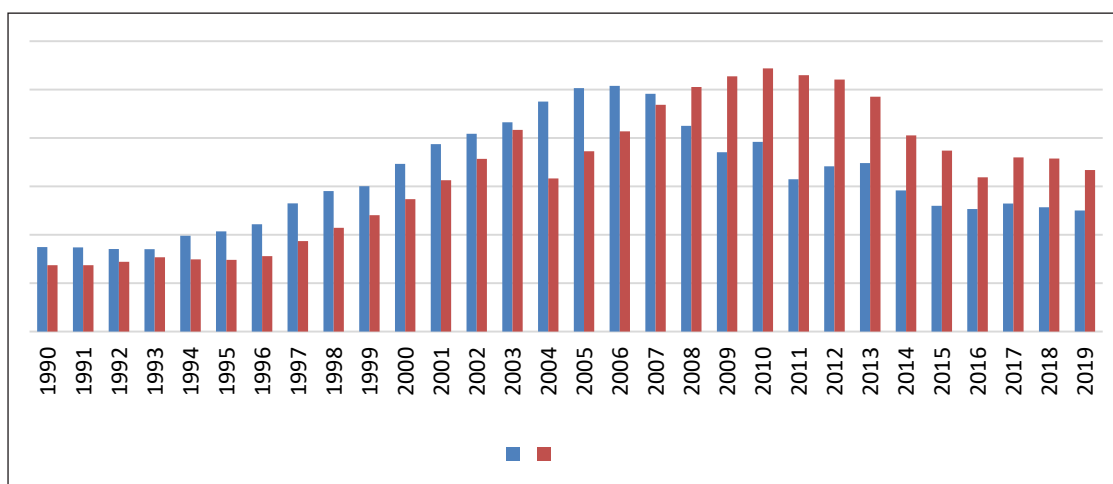


Рис. 1. Динаміка прийнятих та випущених студентів з університетів, академій та інститутів у 1990–2019 рр., тис осіб

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

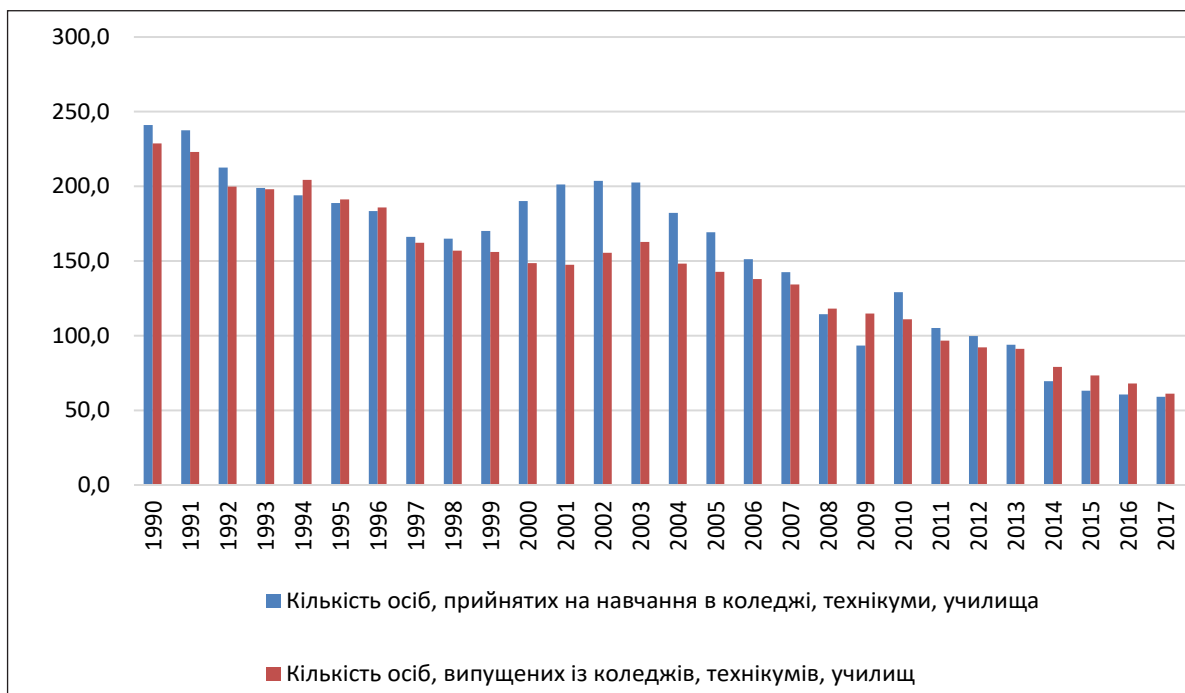


Рис. 2. Динаміка прийнятих та випущених студентів із коледжів, технікумів та училищ у 1990–2019 рр., тис осіб

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

Європейського Союзу, отже, необхідно поліпшувати науково-дослідницький потенціал країни проведенням державних реформ на підтримку науковців (табл. 1) [9].

Згідно з вищенаведеним аналізом системи освіти та науки, побудуємо системно-динамічну модель прогнозування освітньої діяльності в Україні за допомогою ППП Powersim (рис. 4), використовуючи метод Ейлера 1-го порядку, який на основі початкових значень дає змогу більш точно здійснити прогнозування [10].

На рис. 5 зображено рівняння усіх змінних моделі, де ВДНД – витрати держави на проведення науково-дослідницьких робіт, ДВО – державні витрати на освіту.

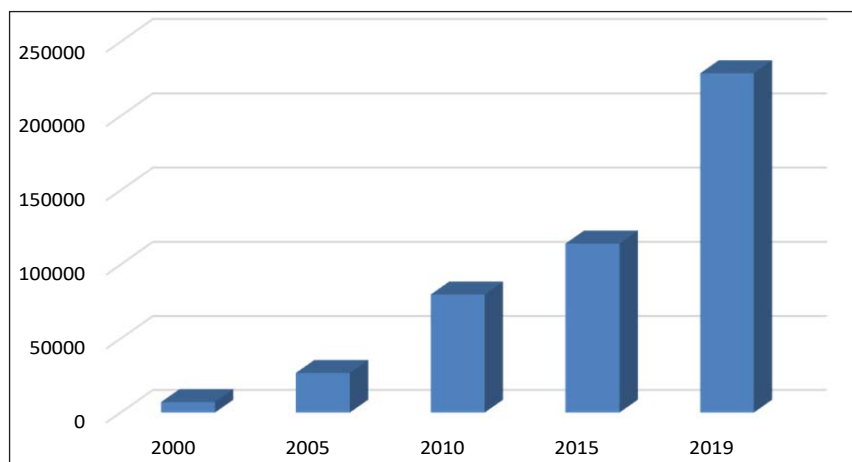


Рис. 3. Видатки зведеного бюджету на освіту в Україні у 2000–2019 рр., млн грн

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

Модель дає змогу спрогнозувати показники системи освіти та ринку праці. Наведемо деякі з них.

Згідно з графіком, кількість студентів у ВНЗ буде знижуватися за два роки на 43 071 особу, що пов'язано з низьким рівнем народжуваності, зростанням цін на навчання, зменшенням доходів населення, виїздом студентів за кордон на навчання.

Згідно з графіком на рис. 7, загальна кількість аспірантів та докторантів збільшиться лише на 2 296 осіб, що пов'язано з недостатнім фінансуванням ВНЗ, непривабливістю праці у цих закладах у зв'язку з маленькою заробітною платнею, обмеженими державними витратами на науково-дослідницьку роботу.

Згідно з моделлю, зайнятість в Україні буде збільшуватися, але лише на 482,5 тис осіб, що спричинено багатьма причинами, у тому числі зменшенням народжуваності, зростанням смертності, трудової міграції, безробіттям та багатьма іншими.

Отже, відповідно до складеної системно-динамічної моделі, в Україні буде спостерігатися й надалі падіння кількості студентів та несуттєве збільшення науково-педагогічного потенціалу, яке зумовить, своєю чергою, збільшення зайнятості лише на 2,97% за два роки.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблена системно-динамічна модель прогнозування основних показників освітньої діяльності в Україні показує необхідність інтегрування та ефективної взаємодії науки, освіти та ринку праці, оскільки саме таке

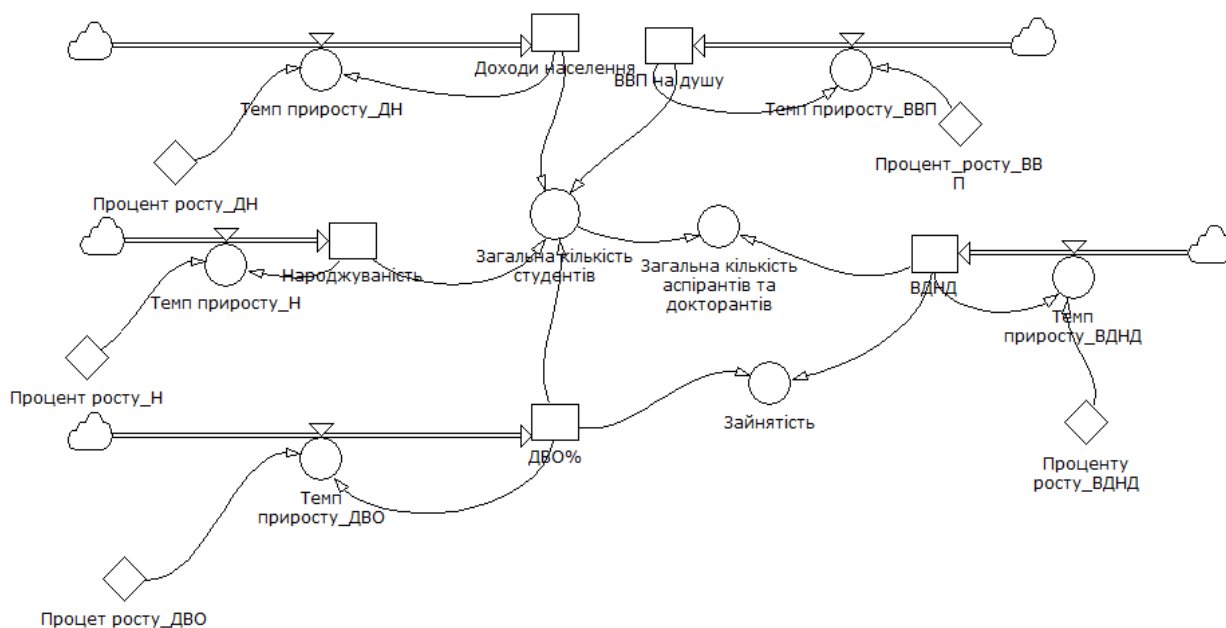


Рис. 4. Системно-динамічна модель взаємозв'язку освіти, науки та ринку праці

Джерело: побудовано авторами

Name	Stock	Flow	Control	Definition
Загальна кільк...	✓	✓	✓	$1,06 \cdot \text{ВДНД} + 0,044 \cdot \text{Загальна кількість студентів}$
Загальна кільк...	✓	✓	✓	$,05 \cdot \text{Народжуваність} - 1,43 \cdot \text{ВВП на душу} - 0,04 \cdot \text{Доходи населення} + 50316 \cdot \text{ДВО\%}$
Процент рост...	✓	✓	✓	0,12
Темп прирост...	✓	✓	✓	$\text{ВВП на душу} \cdot \text{Процент росту_ВВП}$
ВВП на душу	✓	✓	✓	94589,8
Проценту рост...	✓	✓	✓	0,056
Темп прирост...	✓	✓	✓	$\text{ВДНД} \cdot \text{Проценту росту_ВДНД}$
ВДНД	✓	✓	✓	17254,6
Зайнятість	✓	✓	✓	$-505,09458 - 0,464006 \cdot \text{ВДНД} + 1760,2298 \cdot \text{ДВО\%}$
Процент росту...	✓	✓	✓	0,028
Темп прирост...	✓	✓	✓	$\text{ДВО\%} \cdot \text{Процент росту_ДВО}$
ДВО%	✓	✓	✓	14,05
Процент росту...	✓	✓	✓	-0,08
Темп прирост...	✓	✓	✓	$\text{Народжуваність} \cdot \text{Процент росту_Н}$
Народжуваність	✓	✓	✓	308800
Процент росту...	✓	✓	✓	0,13
Темп прирост...	✓	✓	✓	$\text{Доходи населення} \cdot \text{Процент росту_ДН}$
Доходи населе...	✓	✓	✓	3699346

Рис. 5. Значення та рівняння змінних системно-динамічної моделі

Джерело: побудовано авторами

Таблиця 1

Україна в Європейському інноваційному табло

Україна	Відносно ЄС-2019 в 2019 р.	Продуктивність відносно до ЄС-2012 та до	
		2012	2019
Нові випускники докторантури	44	66	53,4
Міжнародні наукові спільні публікації	5,5	0	8,0
Найбільш цитовані публікації	8,1	2,2	8,1
Витрати на НДДКР у державному секторі	21	26,1	21
Витрати на НДДКР у бізнес-секторі	17	30,5	19,5
Сприятливе для інновацій середовище	97,5	118,2	169,6

Джерело: складено авторами на основі [9]

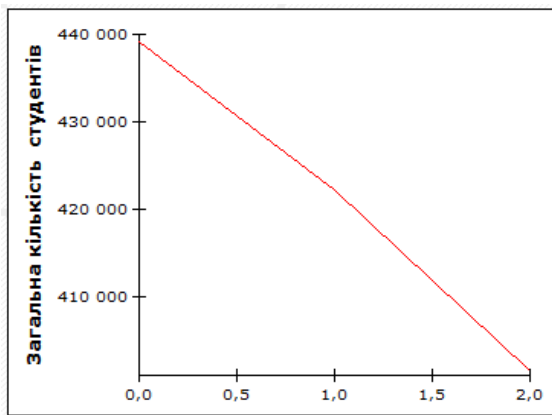


Рис. 6. Прогнозування загальної кількості студентів в Україні на два роки вперед

Джерело: побудовано авторами

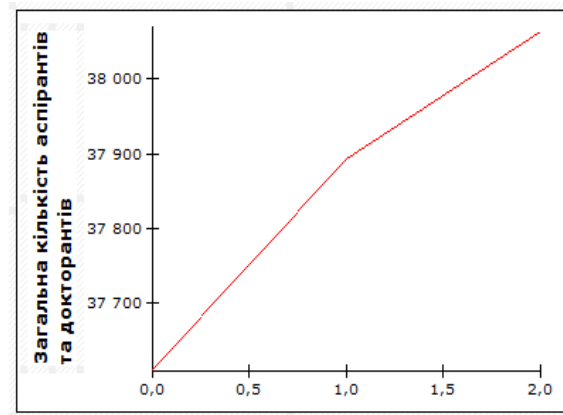


Рис. 7. Прогнозування загальної кількості аспірантів та докторантів на два роки вперед

Джерело: побудовано авторами

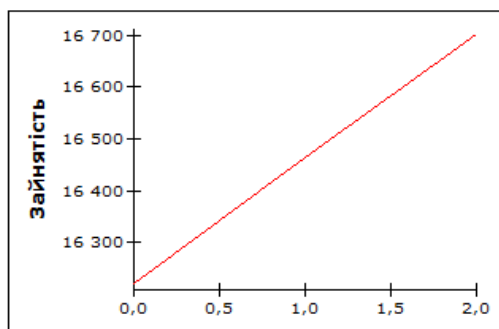


Рис. 8. Прогнозування зайнятості населення в Україні на два роки вперед

Джерело: побудовано авторами

об'єднання забезпечить стійкий економічний розвиток нашої держави. Пріоритетними завданнями у цьому напрямі повинні стати:

- підвищення якості освіти та її фінансування;
- розроблення ефективної освітньої політики щодо вдосконалення управління фінансовими ресурсами у ВНЗ України з урахуванням демографічної та економічної ситуації в державі;
- розроблення дієвої системи моніторингу і прогнозування ситуації на ринку праці з використанням економіко-математичних методів дослідження;
- збалансування попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці шляхом оптимізації системи освіти з урахуванням прогнозів попиту у фахівцях у різних сферах економіки та регіонах країни.

Список використаних джерел:

1. Боголіб Т.М. Вдосконалення фінансового забезпечення вищої освіти. *Вісник Тернопільського державного економічного університету*. 2006. № 3. С. 76–87.
2. Каленюк І.С. Економіка освіти : навчальний посібник. Київ : Знання України, 2003. 316 с.
3. Малишко В.В. Фінансування вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи. *Молодий вчений*. 2016. № 2. С. 64–67.
4. Натрошвілі С.Г. Стратегічне управління вищим навчальним закладом: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : КНУТД, 2015. 326 с.
5. Черниш О.В. Системні чинники конкурентоспроможності вищого навчального закладу. *Вісник КНУТД*. 2012. № 4. С. 475–479.
6. Яременко Л.М. Напрями удосконалення механізму фінансування вищої освіти в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2007. Вип. 7 (74). С. 153–157.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 12.09.2020).
8. Офіційний сайт Міністерства освіти та науки України. URL: <https://mon.gov.ua> (дата звернення: 12.09.2020).
9. Офіційний сайт Європейської Комісії. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/41901> (дата звернення: 12.09.2020).
10. Сидоренко В.Н. Системно-динамическое моделирование в среде POWERSIM: Справочник по интерфейсу. Москва : МАКС-ПРЕСС, 2001. 159 с.

References:

1. Boholib T.M. (2006) Vdoskonalennia finansovoho zabezpechennia vyshchoi osvity. *Visnyk Ternopil'skoho derzh. ekon. un-tu*. № 3. P. 76–87.
2. Kalenyuk I.S. (2003) *Ekonomika osvity [navchalnyi posibnyk]*. Kyiv: Znannia Ukrainy, 316 p.
3. Malysheko V.V. (2016) *Finansuvannia vyshchoi osvity v Ukraini: problemy ta perspektyvy*. *Molodyi vchenyi*. № 2. P. 64–67.
4. Natroshvili S.H. (2015) *Stratehichne upravlinnia vyshchym navchalnym zakladom: teoriia, metodolohiia, praktyka [Monohrafiia]*. Kyiv: KNUVD, 326 p.
5. Chernysh O.V. (2012) *Systemni chynnyky konkurentospromozhnosti vyshchoho navchalnoho zakladu*. *Visnyk KNUVD*. № 4. P. 475–479.

6. Iaremenko L.M. (2007) Napriamy udoskonalennia mekhanizmu finansuvannia vyshchoi osvity v Ukraini. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini* : zb. nauk. pr. Kyiv, vol. 7 (74), pp. 153–157.
7. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 12 September 2020).
8. Ofitsiyni sait Ministerstva osvity ta nauky Ukrainy. Available at: <https://mon.gov.ua> (accessed 12 September 2020).
9. Ofitsiyni sait Yevropeiskoi Komisii. Available at: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/41901> (accessed 12 September 2020)
10. Sidorenko V.N. (2001) *Sistemno-dinamicheskoe modelirovanie v srede POWERSIM: Spravochnik po interfeysu*. Moskva: MAKS-PRESS, 159 p.

E-mail: naumova.maryna@gmail.com

УДК 338.23

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.13>

Новоїтенко І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і права,
Національний університет харчових технологій

Малиновський В.В.

старший викладач кафедри технології
хлібопекарських і кондитерських виробів,
Національний університет харчових технологій

ЗАХИСТ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ ЯК БІЗНЕС-ТРЕНД

У статті проаналізовано регулювання захисту персональних даних фізичних осіб відповідно до нормативних актів України, Європейського Союзу, США. У результаті проведеного аналізу визначено методи збереження персональних даних із використанням шифрування, токенизації та найвищого рівня захисту за замовчуванням. Розглянуто сутність файлів cookie, за допомогою яких персональні дані збираються. Підкреслено необхідність вивчення політики конфіденційності, яка розкриває інформацію про обсяг персональних даних, що збираються, мету збору та передачі отриманих даних третім сторонам, терміну їх зберігання, права клієнтів дозволити/відкликати дозвіл на їх обробку. Установлено, що переважна більшість сайтів автоматично збирає та зберігає інформацію щодо доменного імені, IP-адреси, виду браузера та операційної системи, дати і часу відвідування сайту, переглянутих сторінок.

Ключові слова: персональні дані, захист даних, політика конфіденційності, файли cookie.

PERSONAL DATA PROTECTION AS A BUSINESS TREND

Novoitenko Iryna, Malynovskyi Vitalii

National University of Food Technology

The regulation of personal data protection was analyzed in the article according to the law of Ukraine, the European Union and the United States of America. The relevance of the study is sharing information to consumers in order to use the resources of the online environment consciously, improving their competency of collection, processing and transmission of personal data and demonstrating their ability to influence on this process. The maintenance of General Data Protection Regulation was researched. The rule of personal data protection based on using encryption, tokenization and the highest protection level by default. The essence of cookie file and the structure of Privacy Policy were investigated. The assignment of cookie file is collecting personal data. The main role of Privacy Policy is acquainting the user with the amount of personal data collection, the target of its action, the target of transferring information to third parties, the retention period, the right of customers to allow / revoke permission to use their personal data. The majority of sites automatically collect and store information about the domain name, IP address, type of browser and operating system, date and time of site visiting, details about viewed pages. Personal data collection usage is behavioral targeting. Information owners save every movement of individual activity on web site, such as search inform, purchases in online stores. It helps interested person to form a portrait of the individual taking into account his habits and preferences. Such information can be further used for various purposes, which start for advertising goods / services, informing about events / news and goes to predictive programming of person's behavior in certain situations. This is a reason to attribute personal data to the new modern world currency, which value is significantly underestimated. The size of penalties for data protection violations was determined. The largest penalties of Federal Trade Commission to the famous international companies were considered. The need to read the Privacy Policy before using the Internet resource was emphasized.

Keywords: personal information, data protection regulation, Privacy policy, cookie files.

Постановка проблеми. Зростання масштабів кібератак на державні установи та органи місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання у сфері охорони здоров'я, торговельні майданчики та соціальні мережі зумовлює регулювання відносин захисту персональних даних та посилення відповідальності суб'єктів за виток такої інформації. Слід зазначити, що захист персональних даних є актуальним питанням і для українських експортерів, бізнес-інтереси яких спрямовані на європейський та американський ринки у зв'язку з прийняттям європейського регламенту GDPR та дією американського ССРА.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За даними праць зарубіжних та вітчизняних науковців Г. Гонсалеса Фустера, Р. Коха, Б. Волфорда, В. Головченко, Б. Томашевського, Р. Прус та за результатами аналізу звіту Світового економічного форуму «Глобальні ризики 2020», до глобальних ризиків на наступні десять років відносять кібератаки та руйнування інформаційної інфраструктури, які поряд зі зміною клімату, застосуванням зброї масового знищення, екстремальною погодою, водною кризою, втратою різноманітних видів біосфери, інфекційними захворюваннями, природними катаклізмами та екологічними катастрофами, спричиненими людською поведінкою, формують ТОП-10 найбільш вагомих ризиків для життєдіяльності по всьому світу [1].

Відповідно до результатів дослідження (Університет Мериленду), хакери атакують кожні 39 секунд, у середньому 2 244 рази на добу [2]. Успіх атакам забезпечують легко розпізнавані логіни і паролі. Так, на першому місці за поширеністю логіну розташовано Root (у перекладі з англ. «корінь»), на другому місці – admin, далі розташувалися test, guest, info, user, adm, administrator, oracle. Серед легкодоступних та розповсюджених паролей виявилися такі: 123456, password, 1234, 12345, 123, test, 1. Отже, використання вищезазначених логінів і паролей слід уникати для запобігання швидкому несанкціонованому доступу до даних, що зберігаються на персональному комп'ютері.

Середньостатистичний період виявлення джерела атаки у 2019 р. становив 206 днів. У вартісному виразі середньостатистичні збитки компанії від витоку інформації оцінюються у \$3,92 млн, для компанії зі США – \$8,19 млн. Найдорожчою індустрією для атаки є охорона здоров'я, середній розмір збитків організації у цій сфері оцінюється у розмірі \$6,45 млн) [3].

Постановка завдання. Для розкриття теми статті поставлено завдання дослідити стан захисту персональних даних, визначити загрози, заходи безпеки та відповідальність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із метою захисту персональних даних Європейський Парламент ухвалив Регламент про захист фізичних осіб у зв'язку з опрацюванням персональних даних і про вільний рух таких даних (General Data Protection Regulation – GDPR (EU) 2016/679). Положення регламенту є обов'язковими для виконання суб'єктами, які працюють із персональними даними осіб із території ЄС та Європейської економічної зони, з 25 травня 2018 р. [4].

Фізичним особам, які перебувають на території ЄС (не лише громадянам ЄС), гарантується захист права контролю, що передбачає отримання дозволу для збору, обробки, передачі іншим суб'єктам їхніх персональних даних. Із введенням у дію цього Регламенту

організація, що збирає та/або обробляє, та/або зберігає персональні дані, зобов'язана повідомити фізичну особу, дані якої збираються, про суб'єктів, які обробляють дані, та суб'єктів, яким передають дані, їхню мету та причини цих дій.

Дія Регламенту GDPR розповсюджується також на організації, зареєстровані поза ЄС, які здійснюють обробку, передачу або зберігання персональних даних осіб, які перебувають на території країн ЄС.

Відповідно до Європейського регламенту, кожна організація має затвердити політику конфіденційності, у якій зазначають перелік персональних даних, що збираються, мету їх обробки, права власників розпоряджатися своїми даними, порядок відповідей на скарги.

Персональними даними, відповідно до GDPR, є будь-яка інформація про фізичну особу, за допомогою якої особу ідентифіковано чи можна ідентифікувати. До персональних даних фізичної особи відносять: літери (ім'я, прізвище особи), числа (ідентифікаційний код особи, номер водійських прав), фотографії, звукозаписи (запис телефонної розмови з оператором), відеозаписи (запис із камер відеоспостереження), якщо за їх допомогою можна ідентифікувати особу [5].

Збір персональних даних фізичних осіб в онлайн-середовищі здійснюється шляхом використання файлів cookie. Вони дають змогу зберігати налаштування вебсайту під зручні для користувача параметри, а саме налаштування мови, налаштування конфіденційності, ідентифікатор користувача та пароль. Це дає змогу уникнути повторного введення/налаштування параметрів під час кожного наступного відвідування Інтернет-ресурсу. На сайтах електронної комерції файли cookie зберігають вміст кошика для покупок і параметри користувача для швидкого оформлення замовлення.

Основною метою збору персональних даних фізичних осіб є поведінковий таргетінг. Власники інформації щодо переглянутих фізичною особою сайтів, пошукових запитів, покупках в Інтернет-магазинах формують портрет особистості з урахуванням її звичок та вподобань. Така інформація в подальшому може бути використана з різною метою, зокрема – для рекламування товарів/послуг, інформування про заходи/новини з метою прогнозного програмування поведінки особи у певних ситуаціях.

Більшість Інтернет-ресурсів містить файли cookie і повідомляє користувача про їх використання одразу із завантаженням вебсайту.

Перш ніж надати згоду залишитися на сайті, який використовує файли cookie, пропонуємо ознайомитися з політикою їх використання.

Файли cookie залежать від браузера і, по суті, є текстовими файлами, що містять інформацію, яку браузер користувача зберігає в певній папці. Деякі вебсайти надсилають файли cookie на сервер комп'ютера [6].

На сайті компанії з юридичної підтримки ІТ-бізнесу legalitgroup.com користувача одразу повідомляють про мету використання файлів cookie: для персоналізації контенту і реклами, надання доступу до функцій соціальних мереж і для аналізу їх трафіку. Одразу зазначено, що legalitgroup.com поширює інформацію про використання сайту своїм партнерам із соціальних мереж, рекламним партнерам і партнерам по аналітиці, які, своєю чергою, можуть поєднувати цю інформацію з іншими даними про користувача, отриманими раніше

під час користування їхніми послугами. Детальну інформацію про використання файлів cookie наведено в політиці конфіденційності та захисту даних [5].

Установлені на комп'ютері антивірусні програми зазвичай ідентифікують cookie-файли як низькоризиковані, даючи їм змогу зберігатися у папці на комп'ютері користувача.

Незалежно від операційної системи Windows, MacOS або Linux та незалежно від виду браузера Safari, Firefox, Internet Explorer, Chrome чи будь-якого іншого браузера файли cookie можна виявити на персональному комп'ютері за допомогою пошуку cookie, гіпертексту чи http. Оскільки переважна більшість користувачів здебільшого використовує один і той самий браузер на комп'ютері, cookie може фіксувати майже всі онлайн-дії користувача.

У контексті безпеки персональних даних особливої уваги потребують дії користувачів Інтернет-ресурсів із використанням загальнодоступного Wi-Fi-з'єднання (перебуваючи у кав'ярні, торговельному центрі, спортклубі, аеропорті тощо). Якщо вебсайти не вимагають від браузерів шифрування інформації про файли cookie перед її передачею, ризик витоку інформації може призвести до негативних наслідків.

Використання мобільних пристроїв та мобільного Інтернету знижує ризик неправомірного використання персональних даних порівняно з використанням захищеного з'єднання персонального комп'ютера з Інтернетом. По-перше, існують десятки різновидів мобільних пристроїв із різними операційними системами, що використовують різні мобільні веббраузери та мобільні додатки із власними параметрами безпеки. По-друге, бездротові цифрові сигнали складніше перехопити та зламати, ніж незашифровані файли http у незахищеній мережі Wi-Fi. Звичайно, коли незашифрована інформація потрапляє до дротового Інтернету, існує ризик її перехоплення та зловживання, але цей ризик є значно меншим порівняно з використанням публічного трафіку точки доступу до Wi-Fi.

Згідно з Регламентом ЄС про захист персональних даних, принцип захисту даних передбачений за замовчуванням. Компанії зобов'язані впроваджувати технічні та організаційні заходи захисту даних із використанням шифрування та анонімізації, а також контролювати доступ до даних персоналу та підрядників. Для реалізації цієї норми Регламенту потрібно підписати угоду про нерозголошення інформації (Non-disclosure agreement) із кожним працівником, упровадити і контролювати дотримання політики обробки даних у межах компанії.

Аналітичний огляд Європейського регламенту GDPR, українського Закону «Про захист персональних даних», Каліфорнійського регламенту Consumer Privacy Act 2018 (CCPA, що набрав чинності 01.01.2020) дає підстави стверджувати, що предметом регулювання цих трьох нормативних актів є правові відносини, пов'язані із захистом та обробкою персональних даних [5; 7].

Каліфорнійський регламент CCPA захищає персональні дані осіб – резидентів штату Каліфорнія. До суб'єктів обробки даних відносяться компанії, які відповідають одному з трьох критеріїв: 1) річний дохід перевищує 25 млн; 2) поодиночі або спільно з іншими купує, отримує для комерційних цілей інформацію не менш як 50 тис споживачів, домогосподарств або пристроїв; 3) одержує понад 50% щорічних доходів від

продажу особистої інформації споживачів. Каліфорнійський регламент орієнтований на врегулювання відносин з акцентом у сфері продажу персональних даних.

Регламентом GDPR регулюються відносини щодо обробки даних неповнолітніх осіб: до 13 років такі дії проводити заборонено, від 13 до 16 років – за наявності згоди батьків або опікунів на таку дію. У Бельгії, Естонії і Греції встановлено 13-річний вік особи для обробки її персональних даних за згодою батьків або опікунів.

Регламентом CCPA передбачено отримання згоди особи на продаж інформації про неї, якщо вона не досягла 16 років, та отримання згоди її батьків або опікунів, якщо їй не виповнилося 13 років.

За порушення положень Регламенту GDPR контролюючим органом накладається адміністративна відповідальність у вигляді більшої суми: штрафу в розмірі 20 млн євро або 4% річного доходу, отриманого за минулий рік; за порушення положень обробки даних неповнолітніх – 10 млн грн або 2% річного доходу, отриманого за минулий рік.

В Україні за порушення законодавства про захист персональних даних у частині незаконного доступу до них або порушення прав фізичної особи передбачено штраф: на громадян – від 1 700 до 8 500 грн (від 100 до 500 неоподаткованих мінімумів доходів громадян); на посадових осіб, громадян – суб'єктів підприємницької діяльності – від 5 100 до 17 000 грн (від 300 до однієї тисячі неоподаткованих мінімумів доходів громадян) [8].

Серед найбільш масштабних порушень у сфері захисту персональних даних слід відзначити претензії Федеральної комісії з торгівлі (США) до Uber виплатити штраф у розмірі \$148 млн (2016 р.) унаслідок спричиненого хакерською атакою витоку інформації щодо 607 тис номерів водійських посвідчень, десятки мільйонів електронних адрес та номерів телефонів споживачів [9].

У 2018 р. було накладено штраф на British Airways у розмірі \$230 млн (1,5% річного доходу за 2017 р.) за неправомірний доступ шахрайського сайту (внаслідок хакерської атаки та переадресації) до персональних даних клієнтів щодо входу у систему, даних про їхні платіжні картки та бронювання подорожей, а також їхні імена та адреси [10].

Наступний масштабний штраф у розмірі \$700 млн (\$300 млн – штраф та \$425 млн – компенсація збитків постраждалим особам) накладено на американське кредитне агенство Equifax за порушення безпеки даних, яке призвело до витоку персональних даних 150 млн осіб унаслідок хакерських атак [11].

У 2019 р. історичною та показовою подією світового рівня у сфері захисту персональних даних стало накладання штрафу на Facebook за неправомірну передачу персональних даних 87 млн користувачів (переважно американців) британській консалтинговій компанії Cambridge Analytica. Окрім цього, компанію Facebook звинуватили в обміні особистою інформацією користувачів зі сторонніми додатками, завантаженими Facebook-«друзями», без отримання згоди користувачів. Федеральна комісія з торгівлі США (FTC) зобов'язала Facebook реструктурувати політику конфіденційності, створивши незалежний комітет із питань конфіденційності та позбавивши генерального директора контролю над рішеннями, що стосуються конфіденційності [12].

Висновки з проведеного дослідження. Для забезпечення безпеки персональних даних в онлайн-серед-

овищі завжди слід читати політику конфіденційності. Вона може бути довгою і складною для розуміння, але тільки прочитавши її, зрозумілими є рівень захищеності персональних даних, рівень безпеки і контролю над їх передачею, мета використання інформації та надання її третім сторонам. Якщо користувача інформують про використання cookie-файлів без роз'яснення мети, а інформація щодо політики конфіденційності сайту є

незрозумілою, потрібно уникати активності на таких сайтах та відвідувати інші, з більш чіткою і прозорою політикою захисту персональних даних.

Ураховуючи кількість випадків витоку інформації, яка містить персональні дані, формуватиметься попит на Інтернет-ресурси та соціальні мережі, які зможуть забезпечити приватність інформації про фізичну особу та можливість ідентифікації лише за її згодою.

Список використаних джерел:

1. The global risks report 2020. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2020> (дата звернення: 21.08.2020).
2. Michael Cukier. Study: Hackers attack every 39 seconds. URL: <https://eng.umd.edu/news/story/study-hackers-attack-every-39-seconds> (дата звернення: 21.08.2020).
3. Cost of a Data Breach Report highlights. URL: <https://www.ibm.com/security/data-breach> (дата звернення: 21.08.2020).
4. GDPR. Офіційний український переклад. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/es-2016679.pdf>.
5. GDPR імплементація, GDPR та персональні дані. URL: <https://legalitgroup.com/shho-take-personalni-dani-za-gdpr/> (дата звернення: 21.08.2020).
6. Information about Website Cookies. URL: <https://www.allaboutcookies.org> (дата звернення: 21.08.2020).
7. Про захист персональних даних : Закон України від 01.06.2010 № 2297-VI-ВР, станом на 20.03.2020. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text> (дата звернення: 21.08.2020).
8. Про адміністративні правопорушення : Кодекс України від 07.12.1984, станом на 13.08.2020. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10#Text> (дата звернення: 21.08.2020).
9. Uber to pay 148 million in settlement over 2016 data breach. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-09-26/uber-to-pay-148-million-in-settlement-over-2016-data-breach> (дата звернення: 22.08.2020).
10. British Airways faces record \$230 million fine over data theft. URL: <https://www.reuters.com/article/us-iag-cybercrime-ico/british-airways-faces-record-230-million-fine-over-data-theft-idUSKCN1U30KD> (дата звернення: 22.08.2020).
11. Equifax exposed \$150 million Americans personal data. URL: <https://edition.cnn.com/2019/07/22/tech/equifax-hack-ftp/index.html> (дата звернення: 22.08.2020).
12. FTC Imposes \$5 Billion Penalty and Sweeping New Privacy Restrictions on Facebook. URL: <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2019/07/ftc-imposes-5-billion-penalty-sweeping-new-privacy-restrictions> (дата звернення: 22.08.2020).

References:

1. The global risks report 2020. Kyiv. Available at: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2020> (accessed 21 August 2020).
2. Michael Cukier. Study: Hackers attack every 39 seconds. Kyiv. Available at: <https://eng.umd.edu/news/story/study-hackers-attack-every-39-seconds> (accessed 21 August 2020).
3. Cost of a Data Breach Report highlights. Kyiv. Available at: <https://www.ibm.com/security/data-breach> (accessed 21 August 2020).
4. GDPR. Ofitsiyni ukrainskyi pereklad. Kyiv. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/es-2016679.pdf>.
5. GDPR implementatsiia, GDPR ta personalni dani. Kyiv. Available at: <https://legalitgroup.com/shho-take-personalni-dani-za-gdpr/> (accessed 21 August 2020).
6. Information about Website Cookies. Kyiv. Available at: <https://www.allaboutcookies.org> (accessed 21 August 2020).
7. Pro zakhyst personalnykh danykh: Zakon Ukrainy vid 01.06.2010 №2297-VI-VR stanom na 20.03.2020/ Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» / VR Ukrainy. Kyiv. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text> (accessed 21 August 2020).
8. Pro administratyvni pravoporushennia: kodeks Ukrainy vid 07.12.1984 stanom na 13.08.2020/ Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» / VR Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. Kyiv. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10#Text> (accessed 21 August 2020).
9. Uber to pay 148 million in settlement over 2016 data breach. Kyiv. Available at: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-09-26/uber-to-pay-148-million-in-settlement-over-2016-data-breach> (accessed 22 August 2020).
10. British Airways faces record \$230 million fine over data theft. Kyiv. Available at: <https://www.reuters.com/article/us-iag-cybercrime-ico/british-airways-faces-record-230-million-fine-over-data-theft-idUSKCN1U30KD> (accessed 22 August 2020).
11. Equifax exposed \$150 million Americans personal data. Kyiv. Available at: <https://edition.cnn.com/2019/07/22/tech/equifax-hack-ftp/index.html> (accessed 22 August 2020).
12. FTC Imposes \$5 Billion Penalty and Sweeping New Privacy Restrictions on Facebook. Kyiv. Available at: <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2019/07/ftc-imposes-5-billion-penalty-sweeping-new-privacy-restrictions> (accessed 22 August 2020).

E-mail: inovoitenko@ukr.net

УДК 368.5:631.16

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.14>

Павленко О.П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ДИНАМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО АГРАРНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ

Автором статті розглянуто проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України та визначено першочергову роль державної підтримки під час фінансового забезпечення агровиробничого ринку на підставі досвіду зарубіжних країн. Але її відсутність на українському страховому ринку передбачає інші корпоративні напрями розвитку агостраховання поряд з учасниками на ринку продажу послуг страхування. Розглянуто перспективи агостраховання малого підприємства в аграрній сфері, зокрема фермерських господарств, а також визначено ступінь захисту ризиків сільськогосподарського виробництва під час кредитування. Подано динаміку рентабельності, врожайності сільськогосподарських культур, а також обсяги внесення органічних добрив для їх вирощування та проведено дослідження щодо рівня збитковості сільськогосподарських підприємств, порівняння врожайності сільськогосподарських культур у Дніпропетровській області.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, аграрне страхування, аграрне виробництво.

DYNAMIC DEVELOPMENT OF UKRAINIAN AGRICULTURAL INSURANCE MARKET

Pavlenko Oksana

Dnipro State Agrarian and Economic University

The author considers the problems and prospects of the insurance market development in Ukraine. In agriculture, production remains a high-risk business, so farmers face many risks and production problems that make their incomes volatile, and low market prices make agricultural production unprofitable. The primary role of state in the financial support of the agricultural market on the basis of the experience of foreign countries is determined. But the absence of insurance on Ukrainian market provides other corporate areas of agricultural insurance development along with other participants on the market of insurance services. In recent years, there has been an increasing participation of many commercial organizations in providing the insurance services in the agricultural sector, focused on the protection of agricultural production risks. Ukrainian agricultural insurance can be improved by the system of agricultural enterprises partnership and in this case, insurers of Ukraine will require additional development and management of agricultural workers. Prospects of agroinsurance of a small enterprise in the agrarian sphere, including farms, are considered, and the degree of risks protection of agricultural production at crediting is defined. The article analyzes the dynamics of profitability, crop yields, as well as the amount of organic fertilizers for their cultivation. A study on the level of unprofitability of agricultural enterprises, the comparison of grain and legume yields of Dnipropetrovsk region was carried out. So, there is a great need for state subsidies to the agricultural sector of the economy, which will ensure food security in the country, will direct the export of quality agricultural products to foreign export markets, will increase the level of GDP. In foreign countries, for example, farmers will not be able to receive full state support without an insurance contract with insurance companies. So, in Ukraine, it is necessary to take into account the insurance practice of other countries to transform agricultural insurance and provide its opportunities for the needs of risk management of agriculture and agricultural production.

Keywords: insurance, insurance market, agricultural insurance, agricultural production.

Постановка проблеми. У сільському господарстві виробнича діяльність залишається високоризикованою справою, і фермери стикаються з безліччю ризиків і виробничих проблем, які роблять їхні доходи нестабільними з року в рік. Ці ризики включають втрати врожаю через негоду, шкідників та хвороби, втрати після збору врожаю, під час зберігання та транспортування і в кінцевому підсумку несподівано низькі ринкові ціни, за якими аграрне виробництво стає нерентабельним. Здебільшого фермери також стикаються з ризиком катастрофічних утрат, оскільки, наприклад, коли сільськогосподарські культури чи худоба знищуються посухою, вогнем або новим шкідником або коли життя та активи втрачаються через екстремальні погодні події. Ці ризики можуть становити складні фінансові проблеми навіть для великих комерційних господарств

розвинених країн, але наслідки для величезної кількості дрібних власників у світі, що розвивається, набагато більше [3, с. 6–10].

Питання розвитку страхового ринку України залишається актуальним. Над ним працюють багато науковців та безпосередньо учасники страхового ринку. Аналіз сучасного стану, тенденцій та проблем розвитку національного ринку страхування свідчить про певні недоліки, притаманні функціонуванню окремих страхових компаній та страховому бізнесу у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику сільськогосподарського страхування на сучасному ринку агробізнесу вивчало чимало вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них слід відокремити таких авторів наукової та методичної літератури, як В.М. Андрієнко, В.Д. Базилевич, О.Д. Вовчак,

О.В. Козьменко, І.В. Кушнір [2], М. Мних, С. Осадець, А.О. Задоя, Т.В. Яворська та ін. Але вивчення даного питання потребує врахування ризиків під час сільськогосподарського страхування, аналізу більш широкого спектру методологічних досліджень, особливо в умовах ринкових перетворень, світової глобалізації й євроінтеграції.

Постановка завдання. Актуальність тематики дослідження зумовила визначення перспектив розвитку українського аграрного страхового ринку в умовах кризового стану економіки, а також вирішення проблем страхування аграрного виробництва. Виникає питання знайти найкращі способи для подолання цієї поширеної і зростаючої проблеми виникнення сільськогосподарських ризиків. У статті використано матеріали авторів наукових публікацій, досліджень провідних вітчизняних та зарубіжних учених, статистичну інформацію Державного комітету статистики України, офіційні дані сайтів інформаційних Інтернет-порталів з агрострахування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агрострахування почало суттєвий розвиток з 1990-х років починаючи з розроблених програм мультиризикового страхування і закінчуючи індексним страхуванням. Але сьогодні більшість страхових договорів щодо захисту сільськогосподарських ризиків укладається під час оформлення кредиту, і в такому разі не завжди аграрне страхування має кінцеву мету відшкодування збитку у разі неотримання врожаїв, а лише покриває частину витрат позичальника та ризиків перед банківською установою, яка фактично є власником об'єкта кредитування до моменту повного погашення [4].

В Україні необхідно враховувати страхову практику інших держав для трансформації сільськогосподарського страхування та забезпечення його можливостей для потреби управління ризиками сільського господарства та аграрного виробництва. У зарубіжних країнах, наприклад, аграрії без оформлення страхового договору зі страховими компаніями не зможуть отримати державну підтримку в повному обсязі, тобто страхування озимих культур є обов'язковим для одержання страхової аграрної субсидії, компенсацію за яким державний уряд пропонуватиме на рівні 50%, інші ж 50% – це збитки виробника [5].

Поки що державний сектор відіграє незначну роль у страхуванні фермерів та сільськогосподарських виробників від сільськогосподарських ризиків у нашій країні, але некомерційні організації (урядові організації, асоціації фермерів тощо) повинні допомогти організувати страхування або залучати зусилля з надання бюджетної підтримки, коли виникають катастрофічні ризики, тобто ризик утрат та збитків на рівні понад 30–50%.

У сучасних умовах на українському ринку агрострахових послуг відбуваються кардинальні зміни, а основним чинником розвитку страхового сектору є неабияка роль державної участі. Водночас через недостатність бюджетних коштів та інші об'єктивні причини уряд країни змушений був відмовитися від фінансування раніше запровадженої програми субсидованого агрострахування, таким чином, держава втратила позиції активного управлінця на даному ринку [2].

Але в перспективі агрострахування через налагодження системного партнерства сільгоспвиробників, страховиків та держави потребує подальшого розви-

тку щодо управління аграрними ризиками. Одна з найбільш перспективних розробок – страхування на основі індексу (ІВІ). ІВІ може зменшити витрати та труднощі з адміністрування і надання сільськогосподарської страховки, а також попередити й усунути багато негативних наслідків і проблем, від яких страждають сільськогосподарські виробники. Це також перспективний інструмент для андерайтингу витрат агентств із надання допомоги, забезпечуючи швидке та надійне джерело фінансування після того, як стався страховий випадок [9].

Ще одним перспективним напрямом став розвиток застосування в секторі економіки приватного партнерського сільськогосподарського страхування, залученого частково розвитком ІВІ, але також шляхом переходу до більшого державно-приватного та некомерційно-приватного партнерства під час здійснення агрострахування. Незважаючи на ці перспективні розробки, вдосконалення форм сільськогосподарського страхування ще не досягло розширення масштабів та використання матеріалів дослідження для висвітлення інноваційних шляхів під час подолання збитків аграрними товаровиробниками [10, с. 61].

Вивчаючи аграрний ринок, слід відзначити, що сільськогосподарське страхування неприбуткових підприємств має тенденцію до значного зростання. Останніми роками спостерігається все більша участь багатьох комерційних організацій із надання страхових послуг в аграрній сфері, орієнтованого на захист ризиків сільськогосподарського виробництва. Але й некомерційні установи та організації не менш зацікавлені у прибутковості аграрного бізнесу, оскільки податки зараховуються саме в місцеві бюджети. До таких організацій належать місцеві та міжнародні громадські організації, мікрофінансові установи та асоціації фермерів, а також страхові брокери і страхові агенти, які працюють на маркетинговому сітьовому рівні та мають власні мережі для розповсюдження страхування [1].

Оскільки більшість цих організацій не є ліцензованими щодо продажу послуг страхування, вони неминуче співпрацюють із приватними страховиками, які надають такі послуги на страховому ринку та підписують договори страхування. Перевагою для приватних страховиків є те, що ці товариства мають доступ до безлічі дрібних фермерів, і часто в агрегованому вигляді (наприклад, асоціації фермерів, страхові кооперативи або взаємні товариства); своєю чергою, некомерційні організації, як правило, здійснюють обслуговування та субсидування страхування [6, с. 53].

За даними Державної служби статистики України, у 2018 р. відбувалося погіршення рівня рентабельності в галузі тваринництва, у тому числі у фермерських господарствах (табл. 1). Негативна динаміка також спостерігається й у рослинництві за окремими культурами, такими як гречка, буряк цукровий, зернобобові сушені, що може бути пов'язано з недостатнім внесенням органічних добрив. Досить низькими є рівні рентабельності і за такими видами сільськогосподарської продукції, як картопля, культури овочеві закритого ґрунту, культури плодів, свині на м'ясо, птиця на м'ясо, яйця птиці свійської. За використання органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур 2018 р. було внесено від 260 до 1 973 кг на 1 га (табл. 2).

Таблиця 1

Рівень рентабельності продукції сільського господарства в усіх підприємствах у 2018 р.

Найменування продукції	Всі підприємства	У тому числі фермерські господарства
Культури зернові та зернобобові, всього	24,7	26,1
<i>у тому числі</i>		
Пшениця	24,6	24,7
Кукурудза на зерно	27,2	29,9
Ячмінь	25,6	27,3
Жито	-2,2	10,2
Овес	10,3	14,1
Гречка	-17,2	1,5
Просо	34,7	35,0
Культури зернобобові сушені	-5,4	3,1
Боби сої	21,0	31,5
Насіння льону-довгунця	18,6	-
Насіння ріпаку й кользи	31,1	30,7
Насіння соняшнику	32,5	30,3
Буряк цукровий фабричний	-11,4	-2,2
Шишки хмелю	60,9	34,5
Картопля	6,8	28,0
Культури овочеві відкритого ґрунту	16,7	7,6
Культури овочеві закритого ґрунту	8,5	14,9
Виноград	22,6	17,8
Культури плодові	3,4	21,6
Культури ягідні	19,5	31,1
Велика рогата худоба на м'ясо	-17,7	-6,4
Свині на м'ясо	6,9	1,1
Вівці на м'ясо	-16,7	-2,9
Кози на м'ясо	-13,8	-22,9
Птиця на м'ясо	5,7	6,8
Вовна	-69,5	-0,1
Молоко від сільськогосподарських тварин усіх видів, сире	16,1	18,0
Яйця птиці свійської в шкаралупі свіжі (без яєць на інкубацію)	5,4	9,3
Мед натуральний	-27,4	22,4

Джерело: складено автором за офіційними даними Державної служби статистики України

Таблиця 2

Внесення органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур 2018 р.

Площа, оброблена органічними добривами		Обсяг внесених органічних добрив, га			
		у % до уточненої посівної площі	усього, т	у розрахунку на 1 га, кг	уточненої посівної площі, обробленої добривами
Під посіви сільськогосподарських культур	47775,00	4,1	398205	342	8335
у тому числі під культури зернові та зернобобові	25873,39	4,2	210408	343	8132
з них під пшеницю	18813,68	4,8	107632	274	5721
кукурудзу на зерно	3447,21	3,3	63219	611	18339
культури технічні	19986,59	3,8	153387	288	7674
з них під сою
ріпак і кользу	4422,38	5,2	37604	445	8499
соняшник	14736,41	3,3	115059	260	7808
буряк цукровий
культури овочеві відкритого ґрунту, включаючи насінники та маточники	211,31	9,8	4242	1973	20076

Джерело: складено автором за офіційними даними AgroInsurance International [4]

Таблиця 3

Виробництво культур у підприємствах Дніпропетровської області в 2019 р.

Сільськогосподарська культура	Зібрана площа, тис га	Обсяг виробництва (валовий збір) у початково оприбуткованій масі	Урожайність, з 1 га зібраної площі, га	Середня урожайність за 5 років	Збиток, недоотримання врожаю з 1 га
Зернові та зернобобові	1127,1	42853,9	38,1	31,24	6,86
Цукровий буряк	0,6	348,6	630	456,6	173,4
Соняшник	591,7	14486,0	24,4	20,02	4,38
Картопля	51,5	4341,3	84,3	110,2	-25,9
Овочеві культури	37,7	7274,9	193	204,2	-11,2
Плодові та ягідні культури	17,0	1542,7	111,1	110,3	0,8

Джерело: розраховано автором на підставі даних Державної служби статистики в Дніпропетровській області

Якщо проаналізувати показники врожайності сільськогосподарських культур у Дніпропетровській області за даними, приведеними в табл. 3, бачимо, що збитковими є картопля та овочеві культури, недоотримання врожаю яких у 2019 р. становило відповідно 25,9 і 11,2 ц з 1 га. Зернові та зернобобові культури хоча й не є збитковими, але їх посівні площі й обсяги виробництва значно скоротилися порівняно з попередніми роками.

Тому це ще раз доводить необхідність державного субсидування аграрного сектору економіки, що забезпечуватиме, насамперед, продовольчу безпеку в країні та сприятиме виведенню якісної сільськогосподарської продукції на зовнішні експортні ринки, підвищуючи тим самим рівень ВВП. Багато урядів та некомерційних організацій вважають за потрібне надавати пряму допомогу у разі настання стихійних лих для усунення проблем сільських районів, які стикаються з катастрофічними втратами, спричиненими природною небезпе-

кою, такою як посуха, повені та урагани. До того ж для багатьох малих підприємств, схильних до ризику, та фермерів фінансова допомога може бути надзвичайно дорогою і становити значний відсоток національного доходу, коли катастрофа велика [8, с. 14].

Висновки з проведеного дослідження. Однак загальна позиція українського уряду щодо аграрного менеджменту полягає у тому, що багато стратегічних планів і програм мали мету досягти соціального та гуманітарного ефекту, але вони також виявилися неефективними і дорогими, застосовуючи фінансові ресурси для непродуктивного використання та отримання неприбуткового результату. Саме тому ми пропонуємо переглянути, що зробили приватний, державний та некомерційний сектори інших країн Європи для надання допомоги з управління аграрними ризиками, та використати їхній досвід на українському страховому ринку, підтримуючи тим самим продовольчу безпеку в країні.

Список використаних джерел:

1. Добіжа Н.В. Сучасний стан та проблеми агрострахування в Україні. *Ефективна економіка*. 2013. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2256> (дата звернення: 21.05.2020).
2. Кушнір І.В. Забезпечення страхового захисту аграрних товаровиробників. *Облік і фінанси АПК*. 2014. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/zabezpechennya-strahovogo-zahistu-agrarnih-tovarovirobnikiv.html> (дата звернення: 15.06.2020).
3. Лупенко Ю.О. Сучасний стан та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору України: завдання агроекономічної науки. *Економіка АПК*. 2015. № 6. С. 6–10.
4. Офіційний сайт компанії AgroInsurance International. URL: https://agroinsurance.com/ru/agribusiness_insurance/ (дата звернення: 22.06.2020).
5. Павелко Н. Система державного регулювання страхування сільськогосподарської продукції в Україні. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2013. Вип. 2 (17). URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_02\(17\)/19.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_02(17)/19.pdf) (дата звернення: 10.06.2020).
6. Полчанов А.Ю. Агрострахування як складова продовольчої безпеки держави. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2013. № 4. С. 48–57.
7. Ринок агрострахування України у 2017-му андеррайтинговому році : аналітичне дослідження. URL: <https://agroinsurance.com/ru/ukraina-obzor-ryinka-agrostrahovaniya-za-2017-anderraytingovyiy-god-analiticheskoe-issledovanie/> (дата звернення: 12.07.2020).
8. Сахно О.В. Агрострахування в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи. *Економіка АПК*. 2010. № 9. С. 14–16.
9. Тарельник Н.В. Зарубіжний досвід страхування ризиків в аграрній сфері. *Ефективна економіка*. 2013. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2096> (дата звернення: 16.07.2020).
10. Тулуш Л.Д., Прокопчук О.Т. Ринок агрострахування в Україні: тенденції та перспективи. *Економіка АПК*. 2018. № 8. С. 55–67. URL: http://eaprk.org.ua/sites/default/files/eaprk/2018/08/eaprk_2018_8_p_55_67.pdf (дата звернення: 19.08.2020).

References:

1. Dobizha N.V. (2013) Suchasnyy stan ta problemy ahrostrakhuvannya v Ukraini [The current state and problems of agricultural insurance in Ukraine]. *Effective Economy*, (electronic journal), no. 8. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2256> (accessed 21 May 2020).
2. Kushnir I.V. (2014) Zabezpechennya strakhovoho zakhystu ahrarykh tovarovyrobnykiv. [Ensuring insurance protection of agricultural producers]. *Accounting and finance of agro-industrial complex*. Available at: <http://magazine.faaf.org.ua/zabezpechennya-strahovogo-zahistu-agrarnih-tovarovirobnikiv.html> (accessed 15 June 2020).
3. Lupenko Y.O. (2015) Suchasnyy stan ta perspektyvy mizhnarodnoyi intehratsiyi ahrarynoho sektoru Ukrainy: zavdannya ahroekonomichnoyi nauky. [Current state and prospects of international integration of the agricultural sector of Ukraine: the task of agro-economic science]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 6, pp. 6–10.
4. Official website of AgroInsurance International. Available at: https://agroinsurance.com/ru/agribusiness_insurance/ (accessed 22 June 2020).
5. Pavelko N. (2013) Systema derzhavnoho rehulyuvannya strakhuvannya sil's'kohospodars'koyi produktsiyi v Ukraini [The system of state regulation of agricultural insurance in Ukraine]. *Public administration and local self-government*. Vol. 2 (17). Available at: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_02\(17\)/19.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2013/2013_02(17)/19.pdf) (accessed 10 June 2020).
6. Polchanov A.Y. (2013) Ahrostrakhuvannya yak skladova prodovol'choyi bezpeky derzhavy [Agricultural insurance as a component of food security of the state]. *Bulletin of Kyiv National University of Trade and Economics*, no. 4, pp. 48–57.
7. Agricultural insurance market of Ukraine in the 2017 underwriting year Analytical research. Available at: <https://agroinsurance.com/ru/ukraina-obzor-ryinka-agrostrahovaniya-za-2017-anderrayingoviy-god-analiticheskoe-issledovanie> (accessed 12 July 2020).
8. Sakhno O.V. (2010) Ahrostrakhuvannya v Ukraini: suchasnyy stan, problemy ta perspektyvy [Agricultural insurance in Ukraine: current status, problems and prospects]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 9, pp. 14–16.
9. Tarelyk N.V. (2013) Zarubizhnyy dosvid strakhuvannya ryzykiv v ahraryni sferi [Foreign experience of risk insurance in the agricultural sector]. *Effective Economy*, (electronic journal), no. 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=2096> (accessed 16 July 2020).
10. Tulush L.D. (2018) Rynok ahrostrakhuvannya v Ukraini: tendentsiyi ta perspektyvy [Prokopchuk OT Agricultural insurance market in Ukraine: trends and prospects]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 8, pp. 55–67. Available at: http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2018/08/eapk_2018_8_p_55_67.pdf (accessed 19 August 2020).

E-mail: pavlenko.o.p@dsau.dp.ua

УДК 334.061.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.15>

Периг І.О.

молодший науковий співробітник,
здобувач кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано структуру та динаміку змін сукупної валюти балансу та фінансових результатів вітчизняних приватних підприємств у періоді вибірки. Здійснено аналіз показників прибутковості та рентабельності сукупного приватного бізнесу за галузевим розмежуванням, сформовано перелік успішних та збиткових напрямів діяльності. Дано результати останніх фінансових результатів та рентабельності діяльності великих, середніх, малих підприємств і підприємств мікробізнесу, визначено найбільш стійкі та вразливі категорії. За допомогою інструментів кореляційно-регресійного аналізу визначено чинники впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на показники діяльності сукупного вітчизняного бізнесу, побудовано матрицю коефіцієнтів кореляційної моделі та отримано регресійні моделі.

Ключові слова: вітчизняний бізнес, приватний бізнес, приватні підприємства, фінансовий результат, доходи, витрати, рентабельність.

STUDY OF THE STRUCTURE AND DYNAMICS OF INDICATORS OF ACTIVITY OF DOMESTIC PRIVATE ENTERPRISES IN THE MODERN ECONOMY

Peryt Iryna

Ternopil National Economic University

In modern conditions, the main purpose of private business is to make a profit, which acts not only as prerequisite for business, but also as an indicator of the level of development of the domestic economy. Therefore, the article considers the analysis of the structure and dynamics of the performance of domestic private enterprises in the modern economy. Namely, there has been performed horizontal and vertical analysis of: the structure and dynamics of changes in the main items and the total value of the currency of the balance sheet and financial results of domestic private enterprises; economic feasibility (including the analysis by elements) and profitability of aggregate private business by branch delimitation, a list of successful and unprofitable sectors of the economy. The research also analyzes the financial results and profitability of large, medium, small enterprises and microbusiness, identifies the most stable and vulnerable categories. According to the results of the study, the following key indicators have been identified: the positive dynamics of the excess of total income growth over total costs and the negative phenomenon of increasing the share of other operating expenses in financial results; the most profitable industries are production and agricultural activities, and the most unprofitable activities are in the field of postal services, real estate and art; positive growth in the value of net profit and its profitability in large, medium, small and micro enterprises, but small enterprises and microbusiness are most sensitive to changes in the internal and external economic environment and are still on the verge of loss. Using the tools of correlation and regression analysis, a comparative characterization of the initial data and analysis of the influence of environmental factors on the performance of aggregate domestic business are conducted, a matrix of correlation model coefficients is formed, relationships between selected factors are characterized and regression models are obtained. Also, to receive clearer results, a factor, correlation and regression analysis of the degree of influence of the structure of revenues and expenditures on the total net financial result of private enterprises is performed. According to the results of the study, the greatest influence on changes in the structure and dynamics of aggregate business performance has been exerted by such external factors as inflation and GDP, as well as internal factors - fluctuations in net income from sales of products (goods, works, services) and cost.

Keywords: domestic business, private business, private enterprises, financial result, income, expenses, profitability.

Постановка проблеми. В умовах сучасної економіки основною метою функціонування приватного бізнесу є отримання прибутку, який у сукупному значенні незалежно від організаційно-правової форми, виду діяльності та величини бізнесу є не лише обов'язковою умовою його існування, а й індикатором розвитку вітчизняної економіки загалом. Варто згадати також, що політичні та суспільні зміни останніх років значно вплинули не лише на специфіку ведення бізнесу, а й на сукупні показники вітчизняної економіки. Саме тому дослідження структури та динаміки прибутковості вітчизняних приватних підприємств України сьогодні є актуальною темою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах сьогодення проведено численні наукові дослідження щодо питання структури та динаміки показників діяльності вітчизняних приватних підприємств. За даним науковим напрямом, на нашу думку, найбільш вагомими є напрацювання таких сучасних авторів, як Т. Журавльова, Н. Ковальчук, А. Мельник, В. Підгірна, Л. Штефан [1–4]. Однак варто зауважити, що тематика даного дослідження є динамічною та потребує періодичної актуалізації наукової інформації.

Постановка завдання. Оскільки ступінь коливання економічних показників сукупного приватного бізнесу є одним із визначальних чинників як розвитку національної економіки загалом, так і індикатором наявності сприятливого економічного середовища для подальшого розвитку позитивних трендів цих показників, то у нашому дослідженні поставлено та досягнуто такі цілі:

– проведено горизонтальний та вертикальний аналіз динаміки показників сукупного балансу вітчизняного приватного бізнесу;

– виконано горизонтальний та вертикальний аналіз доходів, витрат та фінансових результатів вітчизняного бізнесу;

– здійснено факторний та кореляційно-регресійний аналіз впливу факторів на показники діяльності вітчизняного бізнесу;

– проведено аналіз сукупної рентабельності вітчизняного приватного бізнесу;

– визначено основні тренди розвитку сукупного вітчизняного бізнесу за галузями та величиною.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняна економіка, зокрема і приватні підприємства, перебувають у досить жорстких сучасних умовах, оскільки події кількох останніх років у сфері економіки та політики створили нестабільне середовище для функціонування окремих напрямів діяльності приватних підприємств та здійснили певний вплив на зміни у показниках їхньої діяльності.

Для дослідження вибрано період 2014–2018 рр., у якому відбувалися податкові зміни, розірвання торговельних зв'язків із Росією, початок військових дій на Сході України, укладено Угоду про зону вільної торгівлі з ЄС тощо. Ще одним чинником, що вплинув на вибір періоду для аналізу, є відсутність на момент проведення наукового дослідження на офіційному ресурсі Державної служби статистики України даних з окремих показників прибутковості вітчизняного приватного бізнесу за 2019 р.

Так, для цілісної та чіткої картини показників розвитку та ефективності управління вітчизняним приватним бізнесом домогосподарств проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз динаміки сукупних показників сукупного балансу в 2014–2018 рр. [5]:

1. Необоротні активи зросли з 2 717 620,4 млн грн у 2014 р. до 47 174 442,5 млн грн у 2018 р., або на 44 456 822,1 млн грн. Найвищий абсолютний приріст необоротних активів відбувся у 2017–2018 рр. – на 42 871 159,7 млн грн. Частка необоротних активів у майні зменшилася з 45,4% до 37,0%, або на 8,4%.

2. Оборотні активи збільшилися з 3 271 954,0 млн грн у 2014 р. до 80 317 626,5 млн грн у 2018 р., або на 77 045 672,5 млн грн. Найбільший абсолютний приріст оборотних активів відбувся у 2017–2018 рр. – на 77 045 672,5 млн грн. Частка оборотних активів у майні збільшилася з 54,6% до 63,0%, або на 8,4%.

3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття зросли з 4 691,2 млн грн у 2014 р. до 41 158,6 млн грн у 2018 р., або на 36 467,4 млн грн. Найбільший абсолютний приріст статті відбувся у 2017–2018 рр. – на 33 479,7 млн грн.

4. Власний капітал збільшився з 1 480 658,0 млн грн у 2014 р. до 32 848 494,4 млн грн у 2018 р., або на 31 367 836,4 млн грн. Найвищий абсолютний приріст власного капіталу відбувся у 2017–2018 рр. – на 30 389 966,8 млн грн. Частка власного капіталу у джерелах формування капіталу зросла з 24,7% до 25,8%, або на 1,1%.

5. Довгострокові зобов'язання і забезпечення зросли з 13 59 925,7 млн грн у 2014 р. до 25 623 149,6 млн грн у 2018 р., або на 24 263 223,9 млн грн. Найбільший абсолютний приріст статті відбувся у 2017–2018 рр. – на 23 892 172,2 млн грн. Частка довгострокових зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу зменшилася з 22,7% до 20,1%, або на 2,6%.

6. Зобов'язання і забезпечення збільшилися з 3 151 253,0 млн грн у 2014 р. до 69 060 624,4 млн грн у 2018 р., або на 65 909 371,4 млн грн. Найвищий абсолютний приріст зобов'язань та забезпечень відбувся у 2017–2018 рр. – на 63 291 085,4 млн грн. Частка зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу зросла з 52,6% до 54,1%, або на 1,5%.

7. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття, знизилися з 2 428,9 млн грн у 2014 р. до 959,2 млн грн у 2018 р., або на 1 469,7 млн грн. Найвищий від'ємний абсолютний приріст статті відбувся у 2017–2018 рр. – на 1 775,9 млн грн.

8. Сукупна валюта балансу зросла з 5 994 265,6 млн грн у 2014 р. до 127 533 227,6 млн грн у 2018 р., або на 121 538 962,0 млн грн. Найвищий абсолютний приріст показника бачимо у 2017–2018 рр. – на 117 571 448,5 млн грн.

Отже, за результатами проведеного горизонтального та вертикального аналізу сукупних показників балансу вітчизняного бізнесу бачимо позитивну тенденцію динаміки та структури валюти балансу приватних підприємств: збільшення вартості необоротних активів та потенційне нарощення їхніх потужностей, перевищення приросту оборотних активів над необоротними, зменшення частки довгострокових зобов'язань та забезпечень у валюті балансу, а також перевищення приросту власного капіталу над приростом зобов'язань і забезпечень.

Проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз доходів, витрат та фінансового результату вітчизняного приватного бізнесу у 2014–2018 рр. у динаміці базисних показників [6]:

1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зріс з 4 181 654,0 млн грн у 2014 р. до 9 092 539,8 млн грн у 2018 р., або на 4 910 886,0 млн грн, темп росту становив 217,4%, а темп приросту – 117,4%. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) збільшилася з 3 476 786,1 млн грн у 2014 р. до

7 604 739,6 млн грн у 2018 р., або на 4 127 954 млн грн, темп росту становив 218,7%, а темп приросту – 118,7%.

2. Інші операційні доходи збільшилися з 455 511,7 млн грн у 2014 р. до 545 987,2 млн грн у 2018 р., або на 90 475,5 млн грн, темп росту – 119,9%, темп приросту – 19,9%. Інші операційні витрати зросли з 4 768 958,0 млн грн у 2014 р. до 9 144 078,1 млн грн у 2018 р., або на 4 375 120 млн грн, темп росту становив 191,7%, а темп приросту – 91,7%.

3. Інші доходи зменшилися з 408 590,9 млн грн у 2014 р. до 364 231,7 млн грн у 2018 р., або на 44 359,2 млн грн, темп приросту становив – 10,9%. Інші витрати знизилися з 841 175,4 млн грн у 2014 р. до 489 468,4 млн грн у 2018 р., або на 351 707 млн грн, темп приросту становив 41,8%.

4. Усього сукупні доходи збільшилися з 5 045 764,4 млн грн у 2014 р. до 10 002 868,0 млн грн у 2018 р., або на 4 957 104 млн грн, темп росту становив 198,2%, темп приросту – 98,2%. Усього сукупні витрати збільшилися з 5 635 831,3 млн грн у 2014 р. до 9 714 562,5 млн грн у 2018 р., або на 4 078 731 млн грн, темп росту становив 172,4%, темп приросту – 72,4%. Чистий фінансовий результат збільшився з 590 066,9 млн грн збитку у 2014 р. до 288 305,5 млн грн прибутку у 2018 р., або на 878 372,4 млн грн, а темп приросту становив 148,9%.

На основі проведеного горизонтального та вертикального аналізу доходів, витрат та фінансового результату вітчизняного бізнесу у 2014–2018 рр. бачимо, що приріст доходів від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) знаходиться на рівні з приростом її собівартості, проте чітко простежується перевищення приросту інших операційних витрат над операційними доходами бізнесу. Оскільки приріст сукупних доходів перевищив приріст сукупних витрат на 25,8%, то внаслідок цього вітчизняний приватний бізнес подолав збитковість 2014–2015 рр. та в 2018 р. досяг позитивного фінансового результату у 288 305,5 млн грн.

Величина прибутковості сукупного бізнесу також залежить від галузі, у якій суб'єкт господарювання здійснює діяльність, зокрема від попиту на кінцевий продукт та «вилки» дозволеної маржі для збереження конкурентоспроможності. Аналіз динаміки чистого прибутку (збитку) від підприємницької діяльності вітчизняного бізнесу показує, що [7]:

– найбільш прибутковими для бізнесу галузями є: промисловість – чистий прибуток зріс з 178 730,9 млн грн збитку до 109 288,8 млн грн прибутку, або на 288 019,7 млн грн; сільське, лісове та рибне господарство – чистий прибуток зріс з 21 481,3 млн грн до 71 002,6 млн грн, або на 49 521,3 млн грн; оптова і роздрібна торгівля та ремонт автотранспортних засобів – чистий прибуток зріс з 133 219,4 млн грн збитку до 68 809,8 млн грн прибутку, або на 202 029,2 млн грн; фінансова та страхова діяльність – чистий прибуток зріс з 5 550,3 млн грн збитку до 23 096,2 млн грн прибутку, або на 28 646,5 млн грн; професійна, наукова та технічна діяльність – чистий прибуток зріс з 100 347,2 млн грн збитку до 20 304,4 млн грн прибутку, або на 120 651,6 млн грн, а також сфера інформаційних та телекомунікаційних послуг – чистий прибуток зріс з 17 137,1 млн грн збитку до 14 676,1 млн грн прибутку, або на 31 813,2 млн грн;

– найбільш збитковими для бізнесу галузями є: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – чистий збиток зріс з -22 591,6 млн грн до -24 265,4 млн грн, або на -1673,8 млн грн, а також сфера нерухомості – чистий збиток зменшився з -105 425,7 млн грн до -1551,6 млн грн, або на 103 874,1 млн грн; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – чистий збиток зменшився з -3 244,0 млн грн до -597,1 млн грн, або на 2 646,9 млн грн; сфера адміністративного та допоміжного обслуговування – чистий збиток зменшився з -9 543,2 млн грн до -493,1 млн грн, або на 9 050,1 млн грн, що показує позитивні зрушення та перспективи розвитку цих галузей.

Також прибутковість додатково можемо оцінити за рівнем рентабельності. Провівши аналіз сукупної рентабельності вітчизняного приватного бізнесу, бачимо таку тенденцію [8]:

1. Найбільш рентабельними є галузі: оптова та роздрібна торгівля і ремонт автотранспорту – рентабельність зросла з -12,8% у 2014 р. до 23,7% у 2018 р., абсолютний базовий приріст у періоді становив 36,5%; сільське, лісове та рибне господарство – рентабельність знизилася на 2,7%, або з 20,6% у 2014 р. до 17,9% у 2018 р.; операції з нерухомістю – рентабельність зросла з -46,9% у 2014 р. до 17,8% у 2018 р., абсолютний базовий приріст у періоді становив 64,7% та є найвищим серед галузей; сфера інформаційних послуг та телекомунікацій – рентабельність зросла з -1,6% у 2014 р. до 13,1% у 2018 р., абсолютний базовий приріст у періоді становив 14,7%.

2. Найменш рентабельними є галузі: транспорт, складське господарство, пошта – рентабельність зросла з -1,7% у 2014 р. до -1,6% у 2018 р., проте бізнес залишився нерентабельним, абсолютний базовий приріст у періоді становив 0,1%; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – рентабельність збільшилася з -11,8% у 2014 р. до -1,1% у 2018 р., проте бізнес є нерентабельним, але бачимо перспективи зростання його рентабельності у майбутньому, адже абсолютний базовий приріст у періоді становив 10,7%; сфера адміністративних послуг та допоміжного обслуговування – рентабельність зросла з -1,6% у 2014 р. до 0,0% у 2018 р., абсолютний базовий приріст у періоді становив 13,6%, що свідчить про поліпшення розвитку у даній галузі та перспективи зростання.

3. Сукупна рентабельність приватного бізнесу у вітчизняній економіці зросла з -4,1% до 8,1%, або на 12,2%, що свідчить про економічні поліпшення для розвитку підприємницької діяльності в Україні.

Аналізуючи сукупні фінансові результати вітчизняних суб'єктів господарювання залежно від розміру бізнесу, на рис. 1 спостерігаємо позитивну динаміку зростання абсолютного чистого прибутку в 2014–2018 рр. у великого, середнього та малого бізнесу, однак мікробізнес хоча і показує поліпшення ситуації, проте залишився збитковим, що показує його високу чутливість до змін.

Також зросла рентабельність підприємницької діяльності великого та середнього вітчизняного бізнесу в 2016–2018 рр., що бачимо на рис. 2. Малий бізнес досяг позитивної рентабельності лише у 2018 р, а рентабельність мікробізнесу в періоді зросла, але залишилася збитковою.

Проведемо факторний та кореляційно-регресійний аналіз впливу факторів на сукупні фінансові результати вітчизняного бізнесу в 2014–2018 рр.

Для оцінювання ступеня впливу зовнішніх факторів на сукупний чистий фінансовий результат вітчизняного бізнесу таких факторів, як індекс інфляції, ВВП, індекс девальвації (рис. 3), побудуємо матрицю коефіцієнтів кореляційної моделі, використовуючи MS Office Excel 2019 (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця коефіцієнтів кореляційної моделі впливу зовнішніх факторів на сукупний фінансовий результат у 2014–2018 рр.

	ЧФР	П	ВВП	ІД
ЧФР	1			
П	-0,74917	1		
ВВП	0,952295	-0,67603	1	
ІД	-0,97172	0,617597	-0,88521	1

Джерело: розроблено автором

Аналізуючи дані коефіцієнтів кореляції, можна зробити висновок, що на динаміку сукупного чистого фінансового результату вітчизняного бізнесу найвищий ступінь впливу здійснив ВВП. Також варто звернути увагу на парні коефіцієнти кореляції між факто-

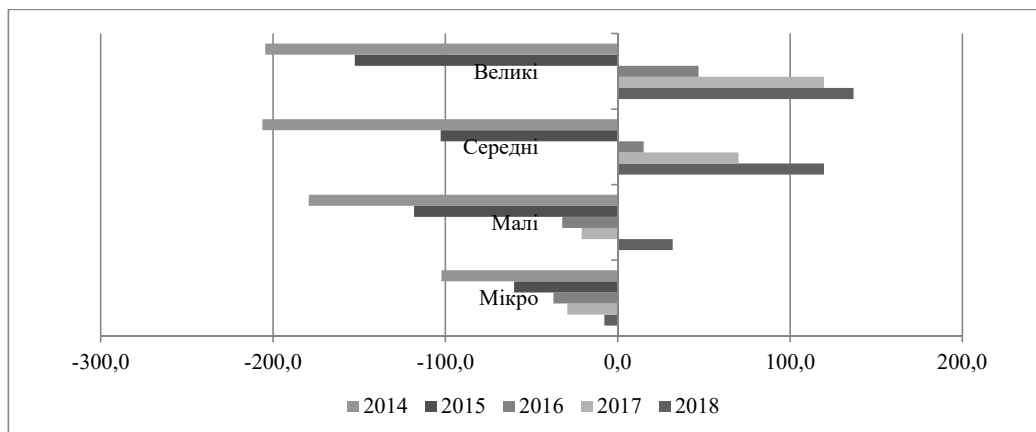


Рис. 1. Динаміка чистого прибутку (збитку) вітчизняного бізнесу залежно від розміру в 2014–2018 рр., млн грн

Джерело: розроблено автором на основі [9]

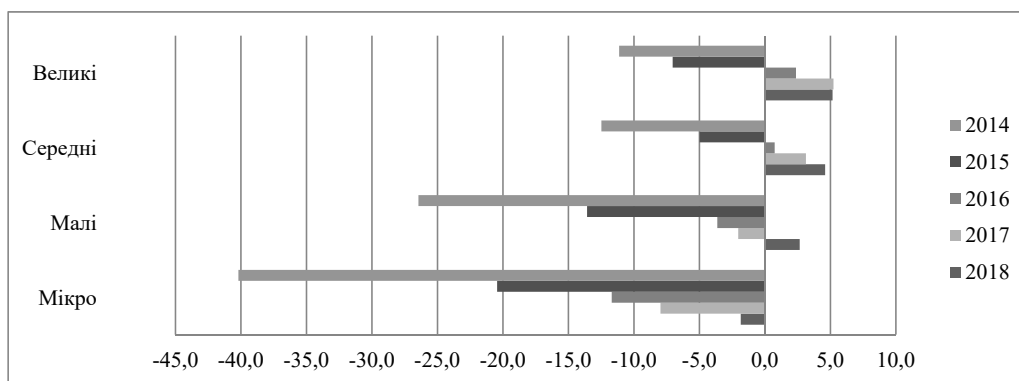


Рис. 2. Рентабельність сукупного бізнесу за розміром у 2014–2018 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [10]

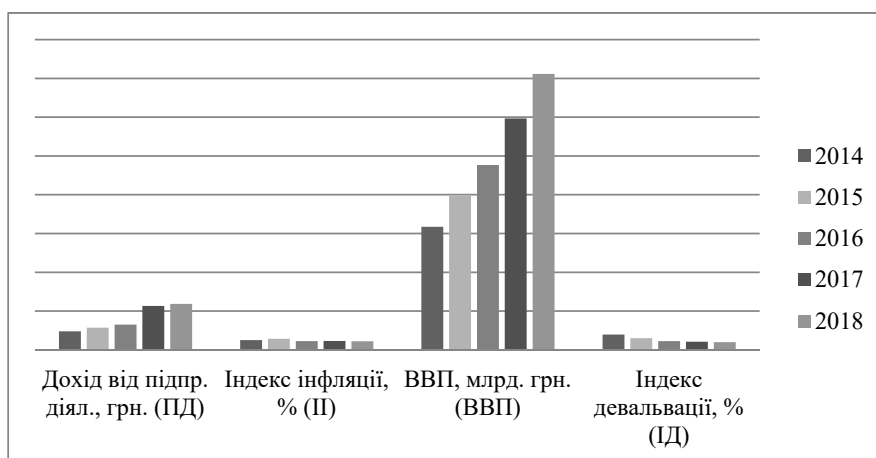


Рис. 3. Порівняння динаміки вихідних даних для кореляційно-регресійного аналізу впливу зовнішніх факторів на сукупні доходи бізнесу

Джерело: розроблено автором

рами, значення яких за модулем більше 0,85 – ВВП та індекс девальвації гривні. Оскільки кореляційна матриця показує чіткий мультиколінеарний зв'язок між цими факторами, для подальшого регресійного аналізу вибрано показники ВВП та індексу інфляції. Отже, величина коефіцієнта множинної кореляції $R=0,962974438$ характеризує якість отриманої моделі. Значення R-квадрату наближено до 1 та показує, що на 92,7% на динаміку фінансового результату вплинули вибрані нами фактори, а 7,3% становлять інші фактори. Значення показника значущості F свідчить про достовірність оцінювання. Отримано модель: $Y = -438090,1915 + (-5226,19157) * II + 389,6556603 * VVP$.

Також із регресійної моделі бачимо, що зі збільшенням індексу інфляції на 100 од. сукупний фінансовий результат зменшиться на 522 619,2 од., а зі збільшенням ВВП на 100 од. – збільшиться на 38 965,6 од.

Для оцінювання ступеня впливу структури доходів та витрат на сукупний чистий фінансовий результат (рис. 4) вітчизняного бізнесу побудуємо матрицю коефіцієнтів кореляційної моделі, використовуючи MS Office Excel 2019 (табл. 2)

Аналізуючи дані коефіцієнтів кореляції, можна зробити висновок, що на динаміку сукупного чистого фінансового результату вітчизняного бізнесу найви-

щий ступінь впливу здійснили розмір чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), собівартість продаж та інші витрати, а найнижчий ступінь впливу – інші операційні доходи та інші доходи. Також варто звернути увагу на парні коефіцієнти кореляції між факторами, значення яких за модулем більше 0,85: показники чистого доходу від реалізації продукції пов'язані із собівартістю, іншими операційними витратами та іншими витратами, а також бачимо зв'язок між іншими доходами та іншими витратами. Виходячи із того, що кореляційна матриця показує чіткий мультиколінеарний зв'язок між вибраними факторами, для подальшого регресійного аналізу вибрано показники чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартість продаж. Так, величина коефіцієнта множинної кореляції $R=0,969335$ характеризує якість отриманої моделі. Значення R-квадрату наближене до 1 і показує, що на 94% на динаміку фінансового результату вплинули вибрані нами фактори, а 6% – фактори, які залишилися поза аналізом. Значення показника значущості F свідчить про достовірність оцінювання. Отримано модель:

$$Y = -1453871 + 1,649219 * ЧП + (-1,7356) * С.$$

Також із регресійної моделі бачимо, що за збільшення сукупного чистого доходу від реалізації про-

Таблиця 2

Матриця коефіцієнтів кореляційної моделі впливу структури доходів і витрат на сукупний фінансовий результат у 2014–2018 рр.

	ЧФР	ЧД	ІОД	ІД	С	ІОВ	ІВ
ЧФР	1						
ЧД	0,955617	1					
ІОД	-0,18533	-0,10225	1				
ІД	-0,67933	-0,55882	0,79287	1			
С	0,951965	0,999776	-0,115	-0,5625	1		
ІОВ	0,930949	0,995754	-0,02477	-0,48312	0,99537	1	
ІВ	-0,93853	-0,87792	0,508199	0,878158	-0,87928	-0,83026	1

Джерело: розроблено автором

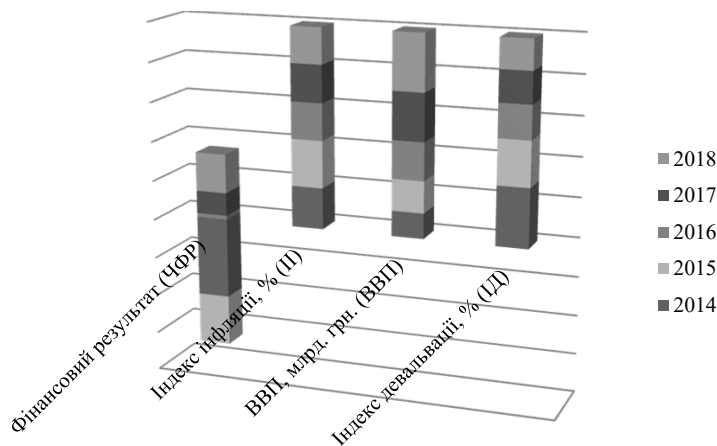


Рис. 4. Порівняння динаміки вихідних даних кореляційно-регресійного аналізу впливу зовнішніх факторів на фінансові результати вітчизняного бізнесу в 2014–2018 рр.

Джерело: розроблено автором

дукції (товарів, робіт, послуг) на 100 од. сукупний фінансовий результат збільшиться на 164,92 од., а за збільшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт послуг) – зменшиться на 173,56 од.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, провівши аналіз факторів впливу на прибутковість сукупного вітчизняного бізнесу, можемо зробити такі висновки:

1. Структура сукупної валюти балансу приватних підприємств змінилася у позитивний бік за рахунок збільшення частки оборотних активів та власного капіталу, однак негативним явищем є збільшення частки поточних і довгострокових зобов'язань і забезпечень. Така ситуація свідчить, з одного боку, про нарощення «фінансової подушки» у вітчизняного приватного бізнесу, а з іншого – про «проблемність» вчасно здійснювати розрахунки за зобов'язаннями чи ж завбачливе утримання коштів в обороті з метою отримання ним економічних вигід.

2. Структура фінансового результату сукупного приватного бізнесу показує позитивну тенденцію переви-

щення приросту сукупних доходів над сукупними витратами, що говорить про потенціал подальшого розвитку вітчизняної економіки. Проте варто звернути увагу на стрімке збільшення частки інших операційних витрат у фінансових результатах, що передусім може бути спричинено частими змінами соціально-політичних умов, зокрема валютними колапсами, так і свідчить про ймовірність непередбачуваних економічних витрат у діяльності приватних підприємств.

3. За галузевою структурою бачимо, що найбільш прибутковими є промисловість та сільськогосподарська діяльність, а найбільш збитковими – діяльність у сфері поштових послуг, нерухомості та мистецтва. Аналогічну тенденцію спостерігаємо також і за динамікою рентабельності згаданих галузей.

4. За величиною бізнесу бачимо позитивні зростання значення чистого прибутку і його рентабельності як у великих, так і середніх, малих і мікро- підприємствах. Однак ситуація показує, що малі підприємства та мікробізнес є найбільш чутливими до змін внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, адже все ще знаходяться на порозі збитковості, а особливо значущо це відчувається у менш розвинених регіонах залежно від галузі. Така ситуація потребує зосередження уваги на поліпшенні економічного, соціально-політичного, інвестиційного та податкового клімату для розвитку дрібних приватних підприємств.

5. За результатом кореляційно-регресійного аналізу показників діяльності сукупного приватного бізнесу бачимо, що найбільш вагомий вплив на тренди розвитку вітчизняних приватних підприємств у досліджуваному періоді здійснили такі зовнішні фактори, як коливання індексу інфляції та ВВП, а також внутрішні – співвідношення сукупного чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та їх собівартості.

Список використаних джерел:

1. Підгірна В.С. Формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах відкритої економіки України : дис. ... к.е.н. : 08.00.08. Львів, 2016. 265 с.
 2. Журавльова Т.О. Оцінка прибутковості вітчизняних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 9. С. 24–28.
 3. Мельник А.О., Штефан Л.І. Прибутковість підприємств України: сучасний стан та шляхи підвищення. *Бізнес Інформ*. 2018. № 12. С. 281–287.
 4. Ковальчук Н.О. Аналіз динаміки рівня прибутковості підприємств України в умовах викликів сьогодення. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 2 (19). С. 151–156.

5. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності станом за 2014–2018 роки. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm (дата звернення: 15.01.2020).

6. Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності у 2014–2018 роках. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/fin/fchpr/fchpr_u/arh_fchpr_ved_u.htm (дата звернення: 09.03.2020).

7. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності у 2014–2018 роках. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/fin/chpr/chpr_ed/chpr_ed_u/chpr_ed_418_u.htm (дата звернення: 20.03.2020).

8. Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності за 2014–2018 роки. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/fin/rodp/rodp_ed/rodp_ed_u/rodp_ed_1218_u.htm (дата звернення: 22.03.2020).

9. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010–2018). Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 20.03.2020).

10. Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010–2018). Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 22.03.2020).

References:

1. Pidhirna V.S. (2016) Formuvannya ta vykorystannya prybutku sub'iektiv hospodariuvannya v umovakh vidkrytoi ekonomiky Ukrainy [Formation and use of profits of business entities in the open economy of Ukraine] (PhD Thesis), Lviv, 265 p.

2. Zhuravlova T.O. (2019) Otsinka prybutkovosti vitchyznianskykh pidpryemstv [Estimation of profitability of domestic enterprises]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 9, pp. 24–28.

3. Melnyk A.O., Shtefan L.I. (2018) Prybutkovist pidpryemstv Ukrainy: suchasnyi stan ta shliakhy pidvyshchennia [Profitability of Ukrainian enterprises: current status and ways to increase]. *Biznes Inform*, vol. 12, pp. 281–287.

4. Kovalchuk N.O. (2019) Analiz dynamiky rivnia prybutkovosti pidpryemstv Ukrainy v umovakh vyklykiv sohodennia [Analysis of the dynamics of the level of profitability of Ukrainian enterprises in today's challenges]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 12, pp. 151–156.

5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014–2018) Pokaznyky balansu pidpryemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti stanom za 2014 – 2018 roky [Indicators of the balance of enterprises by type of economic activity as of 2014 – 2018] Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm (accessed 15 January 2020).

6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014–2018) Formuvannya chystoho prybutku (zbytku) pidpryemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2014 – 2018 rokakh [Formation of net profit (loss) of enterprises by type of economic activity in 2014–2018]. Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/fin/fchpr/fchpr_u/arh_fchpr_ved_u.htm (accessed 09 March 2020).

7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014–2018) Chystyi prybutok (zbytok) pidpryemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2014 – 2018 rokakh [Net profit (loss) of enterprises by type of economic activity in 2014–2018]. Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/fin/chpr/chpr_ed/chpr_ed_u/chpr_ed_418_u.htm (accessed 20 March 2020).

8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014–2018) Rentabelnist operatsiinoi ta vsiiei diialnosti pidpryemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti za 2014–2018 roky [Profitability of operating and all activities of enterprises by type of economic activity for 2014 – 2018] Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/fin/rodp/rodp_ed/rodp_ed_u/rodp_ed_1218_u.htm (accessed 22 March 2020).

9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014–2018) Chystyi prybutok (zbytok) pidpryemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryemstva (2010–2018) [Net profit (loss) of enterprises by type of economic activity with division into large, medium, small and micro enterprises (2010–2018)] Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 20 March 2020).

10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014–2018) Rentabelnist operatsiinoi ta usiiei diialnosti pidpryemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryemstva (2010–2018) [Profitability of operating and all activities of enterprises by type of economic activity with the division into large, medium, small and micro enterprises (2010–2018)] Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sze.htm (accessed 22 March 2020).

E-mail: iperyt.mriya@i.ua

УДК 656.078 (045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.16>

Побережна З.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій,
Національний авіаційний університет

ДІАГНОСТИКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА АВІАЦІЙНУ ГАЛУЗЬ ЗА МЕТОДИКОЮ PEST-АНАЛІЗУ

У статті виявлено та ідентифіковано головні макроекономічні чинники впливу на діяльність авіа підприємств в Україні та проведено поглиблений аналіз за відомою методикою PEST. У результаті розподілу окремих чинників макроекономічного середовища за ступенем значущості для розвитку авіаційних підприємств України встановлено, що серед економічних найбільш впливовими виявилися чинники зміни в обсягах та структурі ринку авіаперевезень та політика формування вартості авіаперевезень. Серед технологічних чинників першочергової уваги заслуговують чинники фінансування наукових та науково-технічних робіт в авіаційній галузі та розвитку сучасних технологічних засобів в авіаційній галузі, а менш вагомими виявилися фактори у групі політико-правових та соціально-культурних чинників. Обґрунтовано, що будь-яке авіа підприємство має враховувати загрози та можливості зовнішнього макроекономічного середовища під час розроблення та вдосконалення власної бізнес-моделі розвитку на конкурентних ринках. Одним із найважливіших напрямів діяльності авіа підприємств України слід уважати розроблення оптимальної стратегії розвитку з дослідженням структури макроекономічних чинників, урахування на пряму дії яких забезпечить авіа підприємству збільшення обсягів перевезень пасажирів та поліпшення показників економічної ефективності.

Ключові слова: PEST-аналіз, макроекономічні чинники, авіаційна галузь, авіа підприємство, діагностика.

DIAGNOSIS OF MACROECONOMIC FACTORS OF INFLUENCE ON THE AVIATION INDUSTRY BY THE METHOD OF PEST-ANALYSIS

Poberezhna Zarina

National Aviation University

In order to identification and detection the main macroeconomic factors influencing the activities of aviation enterprises in Ukraine, the article conducted an in-depth analysis of the well-known PEST method, the information base of which was information contained in information publications, magazines, information obtained during discussions and expert opinions. Studies have shown that the problem of identifying and assessing the impact of various macroeconomic factors on the operation of the aviation enterprises has become relevant in connection with the global financial crisis of 2008 and the domestic Ukrainian crisis, which began in 2014 and continues to this day. Also, the macroeconomic development of domestic aviation enterprises has been greatly affected by recent events related to the coronary virus pandemic COVID-2019. As a result of the distribution of certain factors of the macroeconomic environment according to the degree of significance for the development of aviation enterprises of Ukraine, it should be established that among the economic factors the most influential were changes in the volume and structure of the air transportation market. Among the technological factors, the factors of financing scientific and scientific-technical works in the aviation industry and the development of modern technological means in the aviation industry deserve priority attention. Factors in the group of political, legal and socio-cultural factors turned out to be less important. Research have shown that in modern conditions for the further development of the Ukrainian air transportation market, increasing the volume of passenger and cargo air transportation, it is necessary to attract additional investments at the micro, macro and supranational levels. It is substantiated that any aviation enterprise should take into account the threats and opportunities of the external macroeconomic environment when developing and improving its own business development model in competitive markets. One of the most important activities of Ukrainian aviation enterprises should be the development of an optimal development strategy with a study of the structure of macroeconomic factors, taking into account the direction of which will ensure the aviation enterprise to increase passenger traffic and improve economic efficiency.

Keywords: PEST-analysis, macroeconomic factors, aviation industry, aviation enterprises, diagnostics.

Постановка проблеми. В Україні авіаційна галузь уважається однією зі стратегічних сфер національного економічного простору, проте активно не розвивається. У сфері діяльності вітчизняних авіа підприємств у 2014 р. відбулося значне погіршення фінансово-економічних показників, що пов'язано зі складною економічною та військово-політичною ситуацією в державі, а також рекомендаціями провідних міжнародних

організацій та органів Європейського Союзу щодо обминання альтернативними маршрутами частини повітряного простору України. Водночас світові авіа підприємства характеризувалися зростанням обсягів пасажирських перевезень у 2014 р. на 5,9% [1], проте в Україні відзначалося скорочення попиту на авіаперевезення через значне зниження купівельної спроможності населення, також військово-політичні події ще

більше погіршили ситуацію. Відбулися значні негативні зміни в інфраструктурному потенціалі розвитку авіаперевезень в Україні, оскільки було знищено термінали та злітні смуги аеропортів Донецька та Луганська. Аеропорти на Кримському півострові опинилися під повним контролем окупантів. Іноземні авіакомпанії намагаються оминати повітряний простір України.

Доводиться констатувати, що до 2019 р. ситуація кардинально не змінилася, а за результатами проведеного аналізу обсяги перевезень пасажирів та вантажів авіаційним транспортом займають малу питому вагу в загальній їх кількості. Усі ці та низка інших чинників суттєво вплинули на розвиток та зумовили необхідність проведення глибокого дослідження макроекономічних чинників впливу на вітчизняну авіаційну галузь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Технології дослідження макроекономічних показників впливу на діяльність галузей та окремих підприємств знайшли відображення у працях таких науковців, як І. Ансофф, П. Друкер, А. Портер, С. Скот, А. Стрікленд, А. Томпсон тощо. Серед вітчизняних науковців слід виділити наукові пошуки в авіаційній сфері таких дослідників, як Д. Бондаренко, Т. Олешко, О. Цимбілістова та ін. Проте реалії сьогодення показали, що проблема ідентифікації та оцінки впливу різних макроекономічних чинників на функціонування авіапідприємства набула актуальності у зв'язку зі світовою фінансовою кризою 2008 р. та внутрішньою українською кризою, яка почалася у 2014 р. й триває донині. Також на макроекономічний розвиток вітчизняних авіапідприємств надзвичайно вплинули останні події, пов'язані з пандемією коронавірусної інфекції COVID-2019, що ще більше актуалізує питання проведення PEST-аналізу з метою впровадження ефективних механізмів управління як на рівні самої авіаційної галузі, так і кожного авіапідприємства зокрема.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення поглибленої діагностики головних макроекономічних чинників впливу на діяльність авіапідприємств в Україні за відомою методикою PEST. Інформаційною базою дослідження є інформація, розміщена у наукових виданнях, журналах, отримана в ході обговорень, а також висновки експертів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи з філософії концепції, PEST-аналіз макроекономічного середовища повинен виконуватися з метою визначення рівня впливу на діяльність авіапідприємств таких компонентів: політико-правового, економічного, технологічного та соціально-культурного.

Політико-правовий складник чинників макроекономічного середовища функціонування авіапідприємств враховує такі найбільш впливові чинники:

1.1. Політичні відносини країни у сфері створення спільного авіаційного простору з Європейським Союзом. Одним із пріоритетів України у сфері євроінтеграції є підписання Угоди про спільний авіаційний простір між Україною та ЄС – створення так званого «відкритого неба». Ще у 2013 р. Україна парафувала Угоду про створення «відкритого неба» з країнами ЄС, яка й досі очікує на підписання. Цей документ передбачає прийняття Україною законодавства ЄС у сфері цивільної авіації, у т. ч. стосовно організації повітряного руху, безпеки польотів, захисту прав пасажирів, відповідальності авіаперевізників, захисту навколишнього серед-

овища, конкуренції тощо. Безумовно, це великий плюс. Основні акти європейського авіаційного законодавства були розроблені 15–20 років тому, і вже склалася значна практика їх застосування. Передбачені у них принципи повинні закласти основу нашого авіаційного законодавства. Вони могли б стерти багато «сірих зон», у яких працюють українські авіаперевізники.

1.2. Розвиток антимонопольного регулювання ринку авіаперевезень. Нині Антимонопольний комітет України став більшим регулятором для авіаційного ринку, ніж Міністерство інфраструктури та Державна авіаційна служба разом. Справді, активність Комітету в авіаційній галузі надзвичайно висока. Традиційно аеропорти – природні монополісти на ринку наземного обслуговування. На них же покладається адміністративна функція з регулювання і координування доступу інших провайдерів послуг і авіакомпаній до наземного обслуговування. Таке поєднання функцій управління інфраструктурою (тобто фактично допуску на ринок) та діяльності на цьому ринку створює передумови для зловживань із боку аеропортів своїм становищем і, природно, має бути об'єктом постійної уваги з боку Антимонопольного комітету.

Рішення проблеми – у розробленні правил допуску на ринок наземного обслуговування, в яких будуть передбачені основні засади та механізми його регулювання. Зокрема, має бути передбачена умова юридичного «анбандлінгу» (розподілу) діяльності аеропортів на управління інфраструктурою та наземне обслуговування. За приклад тут може слугувати директива ЄС 96/97, яка регламентує питання доступу до ринку послуг із наземного обслуговування, або аналогічні норми, що вже впроваджені в сфері енергетики (Третій енергопакет). Ступінь такого відокремлення має залежати від обсягу пасажиропотоку, що його генерує аеропорт.

Узагалі сьогодні поширена концепція, за якою аеропорт усю немонополістичну авіаційну діяльність повинен передати незалежним провайдерам, залишивши за собою надання суто інфраструктурних аеропортових послуг, що, як правило, перебувають у стані природної монополії, та неавіаційну діяльність – управління площами терміналу, їх надання для організації неавіаційних бізнесів (ресторани, д'юті фрі, супутні послуги).

1.3. Стан вітчизняного законодавства, яке регулює господарську діяльність авіапідприємств. Україна не має сьогодні правових механізмів захисту власних авіакомпаній в умовах міжнародної конкуренції, як і не має взагалі чіткої державної політики щодо розвитку національної цивільної авіації. Проведений аналіз засвідчує недостатню ефективність державного законодавчого регулювання національного ринку авіаційних перевезень, оскільки цьому ринку притаманні такі риси, як монополізм, нестабільність, низька конкурентоспроможність, відсутність внутрішнього потенціалу для розвитку основних його учасників – національних авіакомпаній. Як наслідок, сьогодні український авіаційний ринок, включаючи як вітчизняні авіакомпанії, так і аеропорти, ще не повною мірою готовий до роботи в умовах «відкритого неба», а адаптовані до європейських стандартів нормативно-правові акти не враховують стан ринку авіаційних послуг в Україні та потреби національних компаній.

1.4. Державна підтримка розвитку авіаційної галузі. У сучасних умовах обсяги державної підтримки роз-

виту авіапідприємств є незадовільними. Насторожує відсутність фінансування з боку держави та відсутність державного замовлення. Наприклад, уже десять років провідне авіабудівне підприємство «Антонов» не отримувало, крім наданих законодавством пільг, фінансування з боку держави. Уважаємо, що підтримка держави – це не лише фінанси, живі гроші, державна підтримка – це правильні організаційні структури, які правильно і професійно управляють цим напрямом.

Наступним у процесі проведення PEST-аналізу є економічний складник чинників макроекономічного середовища функціонування авіапідприємств, який ураховує такі найбільш впливові чинники:

2.1. Зміни в обсягах та структурі ринку авіаперевезень. Аналіз показав, що в галузі комерційного літакобудування значний обсяг внутрішнього ринку є важливою стратегічною перевагою, оскільки забезпечує економію на масштабах у виробництві й сервісному обслуговуванні. Порівняно із сусідніми країнами український внутрішній ринок є відносно невеликим: внутрішній цивільний флот за кількістю літаків становить лише чверть російського, 8% китайського і 2% американського [2]. Відповідно, доступ до іноземних ринків є критично важливим, однак спостерігається мала частка світового ринку. За оцінками фахівців ОЕСР, частка світового ринку ДП «Антонов» – близько 3% [3]. При цьому вітчизняна авіапродукція представлена у сегменті регіональної, транспортної авіації та двигунобудування, тоді як найприбутковішою вважається ніша магістральних пасажирських лайнерів. Навіть на внутрішньому ринку українські авіакомпанії надають перевагу придбання іноземних літаків через вартість та ризики переходу на нову ще не випробувану модель. Також авіакомпанії часто фокусуються на певних моделях, щоб досягти переваг за рахунок масштабів у навчанні персоналу та закупівлях запчастин.

2.2. Політика формування вартості авіаперевезень. Авіаційні перевезення – діяльність із низькою рентабельністю. У складі витрат авіаперевізника аеропортові послуги, наприклад, займають 15–20%, заправка авіаційним паливом – 20–30%. Вартість послуг із наземного обслуговування та заправки літаків в Україні одна з найвищих серед європейських аеропортів. В Одесі, Харкові, інших регіональних аеропортах вартість заправки літака може бути, наприклад, на 30% вища, ніж у сусідній Польщі. У деяких українських аеропортах рівень рентабельності певних аеропортових послуг сягає сотні відсотків. Через відсутність прозорих правил доступу на цей ринок кількість провайдерів таких послуг обмежена, що призводить до необґрунтованого збільшення цін на них, а отже, і до подорожчання авіаперевезень.

2.3. Стан інвестиційного розвитку в авіаційній галузі. Дослідження засвідчили, що у сучасних умовах для подальшого розвитку українського ринку авіаперевезень, підвищення обсягів пасажирських та вантажних авіаперевезень необхідне залучення додаткових інвестицій як на мікрорівні (інвестицій окремих юридичних та фізичних осіб, кредитно-фінансових інститутів та ін.), так і на макрорівні та наднаціональному рівні (інвестиційних ресурсів транснаціональних утворень, урядів окремих держав, міжнародних економічних та валютно-фінансових організацій) [4, с. 125]. У сфері інвестиційної привабливості авіаційної галузі доцільно виділяти такі тенденції:

– морально та фізично застарілий парк повітряних суден та основних фондів загалом. Недопуск значної частини українських авіакомпаній до здійснення польотів у Західну Європу з урахуванням вимог ICAO та EASA;

– недостатній рівень розвитку інфраструктури регіональних та міжнародних аеропортів України;

– невідповідний рівень технології організації процесу перевезень, недостатнє інформаційне забезпечення;

– недостатній розвиток мережі маршрутів транспортних перевезень;

– недостатні темпи інтеграції транспортно-дорожнього комплексу України до європейської та світової транспортних систем.

На нашу думку, вищезазначені проблеми авіатранспортного комплексу України суттєво впливають на інвестиційну привабливість цієї галузі, а отже, і на можливість залучення додаткових інвестиційних ресурсів у розвиток вітчизняних авіапідприємств.

2.4. Економічна політика держави у формуванні національної стратегії розвитку авіаційної галузі. Державне управління на повітряному транспорті України полягає у формуванні державної політики та стратегії розвитку, визначенні завдань, функцій, умов діяльності в галузі авіації та використання повітряного простору України, застосуванні заходів безпеки авіації, прийнятті загальнообов'язкових авіаційних правил України, у здійсненні державного контролю над їх виконанням та встановленні відповідальності за їх порушення. Особливістю вказаної державної політики є те, що, по-перше, вона тісно пов'язана як із зовнішньополітичними, так і внутрішньодержавними процесами у країні; по-друге, має великий вплив на розвиток усіх соціально-економічних відносин; по-третє, забезпечується системою органів державного управління на чолі з главою держави; по-четверте, є досить динамічною та матеріально-витратною; по-п'яте, потребує постійного контролю та корегування з боку держави.

Важливим аспектом у проведенні PEST-аналізу вважаємо дослідження соціально-культурного складника чинників макроекономічного середовища функціонування авіапідприємств, що вміщує такі найбільш впливові чинники:

3.1. Вимоги споживчого ринку до якості послуг і сервісу авіапідприємств. Забезпечення встановленого рівня якості обслуговування авіакомпанії є складним завданням для аеропорту. Відбуваються зміни у сфері авіаційних послуг, що виражаються переорієнтацією авіаринку на споживача, зумовлюють необхідність застосування нових рішень під час управління аеропортом, потребують створення нових систем управління якістю, здатних гнучко реагувати на мінливі умови середовища та пріоритети споживачів. Водночас вимоги авіакомпаній, зацікавлених у діяльності аеропортів, мають, як правило, індивідуальний характер.

3.2. Рівень міграції, імміграційні настрої та їхній вплив на зростання авіаперевезень. Як показують результати проведених досліджень, Україна є державою з високим рівнем міграційних процесів. Попри доволі високу частку іммігрантів Україна, передусім, є країною-донором, яка постачає людські ресурси за кордон. Головним видом цих процесів є економічна, здебільшого трудова, еміграція за кордон, найпотужніший міграційний потік, який за обсягами переважає

всі інші разом узяті. При цьому трудові мігранти, дуже часто використовують саме авіаційний транспорт як основний засіб переміщення між кордонами, що актуалізує питання розвитку, передусім, лоу-костів у цьому сегменті ринку.

3.3. Темпи приросту населення в країні та їхній вплив на розвиток авіаційної галузі. Загалом для України нині характерний низхідний процес, що характеризується показниками зменшення чисельності населення внаслідок природного і механічного скорочення жителів. Демографічна криза, яка спостерігається в нашій країні, негативно впливає на скорочення пасажиропотоків, у тому числі у сфері авіаційного транспорту.

3.4. Відношення до продукції і послуг іноземних авіакомпаній. Слід зазначити, що на ринку України функціонують як вітчизняні, так і закордонні авіакомпанії. Протягом 2018 р. на ринку України існувало 18 вітчизняних авіакомпаній. Регулярні рейси між Україною та іншими державами впродовж вказаного року здійснювали 10 українських авіакомпаній (до 43-х країн) та 29 іноземних (до 27-ми країн). Вітчизняні авіаперевізники міжнародними рейсами перевезли 5 837,5 тис пасажирів, а іноземні – 4 975,8 тис пасажирів [5]. Тобто поки вітчизняні авіакомпанії все ж витримують певну конкуренцію, що засвідчує прихильність споживчого ринку до послуг вітчизняних авіапідприємств.

Останнім важливим складником у здійсненні PEST-аналізу вважаємо оцінку технологічного складника чинників макроекономічного середовища функціонування авіапідприємств, що вміщує такі найбільш впливові чинники:

4.1. Стан розвитку інновацій в авіаційній галузі. Дослідження засвідчили, що авіаційна промисловість – єдина сфера оборонно-промислового комплексу України, яка, незважаючи на всі негаразди, певною мірою зберегла свій науково-технічний потенціал, достатній для збільшення обсягів розроблення і виробництва авіаційної техніки, зокрема регіональних пасажирських і транспортних літаків, авіаційних двигунів та агрегатів, бортового радіоелектронного обладнання й устаткування [6, с. 116].

4.2. Рівень фінансування наукових та науково-технічних робіт в авіаційній галузі. Нині провідні авіаційні компанії підвищують рівень інвестування в НДДКР. Витрати на нові розробки становлять 12–15% від обсягу продажів. В Україні НДДКР практично фінансують тільки самі розробники. І рівень витрат на одного працівника у нас на порядок нижчий, аніж в Європі. Без ефективної підтримки держави авіапромисловість нашої країни не втримається на сучасному науково-технічному рівні. За проаналізований період останніх шести років в авіаційну галузь України вкладено 3 844,2 млн грн, або 2,9% усіх інвестицій в основний капітал галузі транспорту і зв'язку. На нашу думку, такий низький рівень інвестицій є однією з головних причин недостатньо активного розвитку авіаційної галузі та всіх її складників [6, с. 119].

4.3. Стан технічної відповідності авіаційної галузі міжнародним вимогам. Уважаємо, що основним проблемним питанням, яке потребує негайного вирішення, є технічна невідповідність аеропортів України вимогам Міжнародної організації цивільної авіації (ICAO) та Міжнародної асоціації авіаційного транспорту (IATA).

Під технічною невідповідністю слід розуміти сукупність таких проблем: недостатня пропускна здатність терміналів; недостатня кількість місць для паркування повітряних суден; значний ступінь зношеності основних фондів та виробничого обладнання; капітальні будівлі та споруди (у тому числі злітно-посадкові смуги, руліжні доріжки та перонно-вокзальні комплекси) потребують негайної реконструкції.

4.4. Рівень розвитку сучасних технологічних засобів в авіаційній галузі. Технологічні чинники, що пов'язані з експлуатацією повітряних суден, мають чітко відповідати вимогам ICAO, SARPs (Стандартів та Рекомендованої практики), введення сучасних систем збору, оброблення та розподілу польотних даних, упровадження автоматизованої системи віщання метеоінформації VOLMET, удосконалення методів метеозабезпечення та введення в дію супутникової системи розповсюдження метеорологічної інформації SADIS.

Таким чином, за результатами проведеного аналітичного дослідження сучасного стану макроекономічних чинників проведемо їх експертне оцінювання щодо ступеня впливу на діяльність вітчизняних авіапідприємств.

Передусім було проведено оцінювання кожного чинника щодо ступеня впливу на функціонування авіапідприємств за 3-бальною шкалою, після чого із залученням експертів оцінено ймовірність зміни кожного фактору по 5-бальній шкалі, де 1 – низька ймовірність, 5 – висока ймовірність. Середня оцінка відображатиме середньоарифметичне значення експертних оцінок за кожним із чинників. Останнім кроком у розрахунках буде представлення оцінки з урахуванням ваги (впливу чинників).

Результати експертної оцінки за методикою PEST-аналізу впливу макроекономічних чинників на діяльність авіапідприємств представлено у табл. 1.

Таким чином, за результатами проведеного експертного оцінювання було встановлено, що серед досліджених груп чинників найбільш вагомими виявилися чинники технологічного та економічного складників зі значеннями 0,60 та 0,59 балів відповідно. Це означає, що ці групи макроекономічних чинників повинні бути в полі першочергової уваги керівників вітчизняних підприємств як такі, що характеризуються найбільшим впливом та ймовірністю змін у майбутньому.

Ураховуючи результати експертної оцінки, представимо розподіл окремих чинників макроекономічного середовища за ступенем значущості для розвитку авіаційних підприємств України, що представлено в табл. 2.

У результаті проведеного розподілу окремих чинників макроекономічного середовища за ступенем значущості для розвитку авіаційних підприємств України слід зазначити, що серед економічних факторів найбільш впливовими виявилися зміни в обсягах та структурі ринку авіаперевезень (0,3 бали) та політики формування вартості авіаперевезень (0,24 бали). Серед технологічних факторів першочергової уваги заслуговують чинники фінансування наукових та науково-технічних робіт в авіаційній галузі (0,27 бали) та розвитку сучасних технологічних засобів в авіаційній галузі (0,24 бали). Менш вагомими виявились фактори у групі політико-правових та соціально-культурних чинників. Тут потрібно уважно відслідковувати ймовірні зміни у державній підтримці розвитку авіа-

Таблиця 1

Результати експертної оцінки за методикою PEST-аналізу впливу макроекономічних чинників на діяльність авіапідприємств

Опис чинника	Вплив чинника	Експертна оцінка					Середня оцінка	Оцінка з урахуванням ваги
		1	2	3	4	5		
Політико-правові чинники								0,22
Політичні відносини країни у сфері створення спільного авіаційного простору з Європейським Союзом	1	5	4	3	5	4	4,2	0,08
Розвиток антимонопольного регулювання ринку авіаперевезень	2	1	3	2	3	3	2,4	0,09
Стан вітчизняного законодавства, яке регулює господарську діяльність авіапідприємств	1	2	1	1	3	3	2,0	0,04
Державна підтримка розвитку авіаційної галузі	3	2	2	3	3	1	2,2	0,13
Економічні чинники								0,59
Зміни в обсягах та структурі ринку авіаперевезень	3	5	5	5	5	5	5,0	0,30
Політика формування вартості авіаперевезень	3	5	4	4	3	4	4,0	0,24
Стан інвестиційного розвитку в авіаційній галузі	2	1	2	3	1	1	1,6	0,06
Економічна політика держави у формуванні національної стратегії розвитку авіаційної галузі	2	2	3	2	1	3	2,2	0,09
Соціально-культурні чинники								0,41
Вимоги споживчого ринку до якості послуг і сервісу авіапідприємств	3	3	2	3	2	2	2,4	0,14
Рівень міграції, імміграційні настрої та їхній вплив на ринок авіаперевезень	1	5	5	5	5	5	5,0	0,10
Темпи приросту населення в країні та їхній вплив на розвиток авіаційної галузі	2	3	4	5	5	4	4,2	0,17
Відношення споживачів до продукції і послуг іноземних авіакомпаній	1	1	1	2	1	2	1,4	0,03
Технологічні чинники								0,60
Стан розвитку інновацій у авіаційній галузі	3	3	1	3	1	2	2,0	0,12
Рівень фінансування наукових та науково-технічних робіт в авіаційній галузі	3	4	5	5	4	5	4,6	0,27
Стан технічної відповідності авіаційної галузі міжнародним вимогам	3	3	4	5	2	4	3,6	0,21
Рівень розвитку сучасних технологічних засобів в авіаційній галузі	3	4	4	3	4	5	4,0	0,24
Разом	x	x	x	x	X	x	50,8	X

Таблиця 2

Розподіл окремих чинників макроекономічного середовища за ступенем значущості для розвитку авіаційних підприємств України

Політико-правові чинники		Економічні чинники	
Чинник	Вага	Чинник	Вага
Державна підтримка розвитку авіаційної галузі	0,13	Зміни в обсягах та структурі ринку авіаперевезень	0,30
Розвиток антимонопольного регулювання ринку авіаперевезень	0,09	Політика формування вартості авіаперевезень	0,24
Політичні відносини країни у сфері створення спільного авіаційного простору з Європейським Союзом	0,08	Економічна політика держави у формуванні національної стратегії розвитку авіаційної галузі	0,09
Стан вітчизняного законодавства, яке регулює господарську діяльність авіапідприємств	0,04	Стан інвестиційного розвитку в авіаційній галузі	0,06
Соціально-культурні чинники		Технологічні чинники	
Чинник	Вага	Чинник	Вага
Темпи приросту населення в країні та їхній вплив на розвиток авіаційної галузі	0,17	Рівень фінансування наукових та науково-технічних робіт в авіаційній галузі	0,27
Вимоги споживчого ринку до якості послуг і сервісу авіапідприємств	0,14	Рівень розвитку сучасних технологічних засобів в авіаційній галузі	0,24
Рівень міграції, імміграційні настрої та їхній вплив на ринок авіаперевезень	0,10	Стан технічної відповідності авіаційної галузі міжнародним вимогам	0,21
Відношення споживачів до продукції і послуг іноземних авіакомпаній	0,03	Стан розвитку інновацій в авіаційній галузі	0,12

ційної галузі (0,13 бали), темпів приросту населення в країні та їхній вплив на розвиток авіаційної галузі (0,17 бали).

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведених досліджень можна стверджувати, що будь-яке авіапідприємство має враховувати загрози та можливості зовнішнього макро економічного середовища під час розроблення та вдосконалення власної бізнес-моделі розвитку на конкурентних ринках. Одним із

найважливіших напрямів діяльності авіапідприємств України слід уважати розроблення оптимальної стратегії розвитку з дослідженням структури макроекономічних чинників, своєчасну ідентифікацію найважливіших факторів за слабкими сигналами та оптимізацію їхнього впливу на підприємство, врахування напрямку дії яких забезпечить авіапідприємству збільшення обсягів перевезень пасажирів та поліпшення показників економічної ефективності.

Список використаних джерел:

1. Scott S., Porter M. The New Challenge to America's Prosperity Findings from the Innovation Index. Washington DC Council on Competitiveness, 1999.
2. OECD. Competitiveness and Private Sector Development: Ukraine 2011: Sector Competitiveness Strategy, OECD Publishing, 2012. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-andinvestment/competitiveness-and-private-sector-developmentukraine-2011_9789264128798-en#page179 (дата звернення: 16.07.2020).
3. The Global Commercial Aviation Industry / edited by S. Eriksson, H.-J. Steenhuis. London : Taylor & Francis Ltd, 2015. 404 p.
4. Бондаренко Д.С. Аналіз інвестиційної привабливості авіаційної сфери України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 13. С. 125–127.
5. Олешко Т.І. Аналіз та перспективи розвитку авіакомпаній України. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 440–445.
6. Цимбалістова О.А. Тенденції розвитку та шляхи стимулювання інноваційної активності авіакомпаній в Україні. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. № 1(57). С. 114–124.

References:

1. Scott S., Porter M. (1999). The New Challenge to America's Prosperity Findings from the Innovation Index. Washington DC Council on Competitiveness.
2. OECD (2012). Competitiveness and Private Sector Development: Ukraine 2011: Sector Competitiveness Strategy, OECD Publishing. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-andinvestment/competitiveness-and-private-sector-developmentukraine-2011_9789264128798-en#page179 (accessed 16 July 2020).
3. The Global Commercial Aviation Industry (2015). Edited by S. Eriksson, H.-J. Steenhuis. London: Taylor & Francis Ltd, 404 p.
4. Bondarenko D.S. (2014). Analiz investitsiynoy privablyvosti aviatsiynoy sfery Ukrainy [Analysis of investment attractiveness of the aviation sector of Ukraine]. *Investitsii: praktika ta dosvid*, vol. 13, pp. 125–127. (in Ukrainian)
5. Oleshko T.I. (2018). Analiz ta perspektivy rozvytku aviakompaniy Ukrainy [Analysis and prospects of development of Ukrainian airlines]. *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 16, pp. 440–445. (in Ukrainian)
6. Tsimbalista O.A. (2017). Tendentsiy rozvytku ta shlyahi stymulyuvannya innovatsiynoy aktivnosti aviakompaniy v Ukrainy [Development trends and ways to stimulate innovation activity of airlines in Ukraine]. *Problemy systemnogo pidhody v ekonomitsy*, vol. 1(57), pp. 114–124. (in Ukrainian)

E-mail: zarina_www@ukr.net

УДК 330.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.17>

Рудая М.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансових розслідувань,
Університет державної фіскальної служби України

ПІДХОДИ ДО МЕТОДИКИ ДИСКОНТУВАННЯ ВАРТОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

Статтю присвячено підходам до методики дисконтування вартості фінансових інструментів. Значну увагу приділено новаціям у національному законодавстві щодо дисконтування вартості фінансових інструментів. Досліджено підходи до визначення ставки дисконту у дисконтуванні грошових потоків. Окреслено характерні особливості дисконтування вартості фінансових інструментів, які регламентовані в міжнародних стандартах фінансової звітності.

Ключові слова: фінансові інструменти, міжнародні стандарти фінансової звітності, доходи, витрати, ефективна ставка, дисконтування.

APPROACHES TO THE METHOD OF DISCOUNTING THE COST OF FINANCIAL INSTRUMENTS

Rudaya Maryna

University of the State Fiscal Service of Ukraine

The article is devoted to approaches to the method of discounting the value of financial instruments. Considerable attention is paid to innovations in national legislation regarding the discounting of the value of financial instruments. Approaches to determining the discount rate in cash flow discounting are investigated. The characteristic features of discounting the value of financial instruments, which are regulated in international financial reporting standards, have been identified. Determining the discount rate is the most difficult part of discounting cash flows, as each company calculates it independently. To avoid discounting the debt, it is necessary not to allow the debt to be recognized as long-term. That is, it must be repaid (at least, it must be reflected in the documents) for a period of up to one year. And for this purpose such condition should be specified in contracts. According to the current legislation, collateral differs from the obligation by the degree of certainty regarding: the amount of debt (the usual obligation is characterized by a reliable estimate, and to ensure a settlement, ie accounting estimate of resources to be spent to repay the debt) or its maturity. In addition, what these categories have in common is that the basis for the occurrence of the obligation and the possible formation of collateral is a past event (or events) that led to the fulfillment of the criteria for recognition of such an article. It is necessary to legally eliminate all uncertainties regarding the methodology of substantiation of the effective interest rate, as national and international accounting standards do not have such a justification. We consider it necessary to emphasize that the discount rate is quite difficult to calculate, especially in modern realities, when the law does not define the method of calculating the discount rate. Approaches to the method of discounting the value of financial instruments that arise in domestic law and lead to conflicts between taxpayers and tax authorities necessitates the legal regulation of the method of determining the effective interest rate in accordance with international financial reporting standards and national accounting standards.

Keywords: financial instruments, international financial reporting standards, income, expenses, effective rate, discounting.

Постановка проблеми. У сучасних умовах динамічного розвитку та змін національного законодавства, посилюється увага до питання правильності відображення в обліку фінансових інструментів, а також доходів і витрат, пов'язаних з їх визнанням. Особливої актуальності це питання набуло у зв'язку із внесенням змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [1]. При цьому слід відзначити, що відповідно до п. 2 ст. 12, підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність у видобувних галузях, а також підприємства, котрі провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами [1]. Це означає,

що на вимогу МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [5] вказані підприємства мають відображати у фінансовій звітності фінансові інструменти за амортизованою вартістю із застосуванням ефективної ставки відсотка, що призводить до визнання доходів і витрат унаслідок відображення дисконту, розрахованого за ефективною ставкою. До таких фінансових інструментів належать, передусім, довгострокова дебіторська та кредиторська заборгованість (товарна і нетоварна).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні підходи до проблем підтвердження розміру доходів і витрат унаслідок відображення в обліку дисконту за ефективною ставкою розглянуто в працях таких відомих сучасних вітчизняних та зарубіжних учених, як Дж. Бейлі, Ф. Бутинець, С. Голов, Г. Кірейцев, Дж.М. Кейнс, В. Костюченко, Г. Марковіц, О. Небільцова, І. Фішер, У. Шарп та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення підходів до методики дисконтування вартості фінансових інструментів з урахуванням особливостей економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У національному законодавстві процедура дисконтування проводиться виключно в бухгалтерському обліку та з метою, щоб у фінансовій звітності показати реальну вартість грошей на теперішній час – яку суму слід буде віддати або яку суму отримаємо. Варто відзначити, що дисконтування полягає у приведенні вартості майбутніх платежів до значення на теперішню дату. Насамперед, така зміна вартості грошей зумовлюється такими тенденціями, як інфляція, здатність грошових коштів приносити дохід, ризик неповернення коштів у майбутньому.

Як правило, купівельна спроможність грошей із плином часу падає, а тому у фінансовій звітності слід відобразити продисконтовані розрахунки – як дебіторську, так і кредиторську заборгованість.

Слід зауважити, що правила дисконтування визначено як у Міжнародних стандартах фінансової звітності (далі – МСФЗ), так і в положеннях (стандарти) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО). Але якщо раніше дисконтування за П(С)БО проводилося щодо фінансових активів та зобов'язань, зараз слід дисконтувати будь-яку грошову довгострокову заборгованість (детально механізм розглянемо далі). П(С)БО, що задіяні в дисконтуванні, такі: П(С)БО10, П(С)БО11, П(С)БО13, П(С)БО19, П(С)БО12, П(С)БО28.

Підкреслимо, що облік фінансових інструментів регулюється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» (далі – П(С)БО 13), зокрема у п. 29 йдеться про первісне відображення фінансових інструментів, а це й є фінансовий актив, грошова дебіторська заборгованість (п. 6 П(С)БО 13) та фінансове зобов'язання – грошова кредиторська заборгованість (п. 7 П(С)БО 13) [10].

Таким чином, фінансовий актив відображається у балансі у того підприємства, яке має право отримати кошти за ним (п. 10 П(С)БО 13) [10]. При цьому такий актив не змінює свою оцінку і підлягає списанню в разі погашення дебіторської заборгованості або якщо таку заборгованість визнають безнадійною.

У вітчизняній практиці існує практика, коли фінансовий актив оцінюють за амортизованою собівартістю за умови, якщо він утримується до погашення та має граничний термін погашення, а також можливе застосування двох підходів:

1) актив утримується з метою отримання грошових коштів;

2) грошові кошти надходять у певні строки як погашення основної частини боргу та процентів (відсотків) на непогашену суму боргу.

Відповідно, до таких фінансових активів відносять: депозити у банках; векселі отримані; позики видані; облигації придбані; дебіторська заборгованість (включаючи торговельну дебіторську заборгованість).

Для оцінки фінансових активів за амортизованою вартістю застосовується поняття «ефективна ставка відсотка» (п. 4 П(С)БО 12 – положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» (далі – П(С)БО 12)) [10], що є важливим елементом, оскільки це ставка, на основі якої здійснюється дисконтування очікуваного потоку майбутніх грошових платежів або

надходжень протягом очікуваного терміну дії (існування) фінансового інструменту до чистої балансової вартості (амортизованої собівартості) цього фінансового інструменту. У цьому зв'язку варто відзначити, що ефективна ставка відсотка використовується під час первісного визнання фінансового інструменту в бухгалтерського обліку та забезпечує однаковий рівень дохідності (витратності) шляхом рівномірного розподілу доходів і витрат на всі періоди протягом строку дії фінансового інструменту. Діючий порядок передбачає, що ставка застосовується для:

– визнання процентних доходів (витрат) за фінансовим інструментом;

– оцінки фінансових інструментів, що обліковуються за амортизованою собівартістю (кредитів, депозитів, боргових цінних паперів);

– обчислення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків для розрахунку зменшення корисності фінансових активів.

Відповідно до п. 14 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності актив» (далі – П(С)БО 28) [14], ставка дисконту базується на ринковій ставці відсотка (до вирахування податку), що використовується в операціях з аналогічними активами. Варто відзначити, що нині у вітчизняній практиці за відсутності ринкової ставки відсотка ставка дисконту базується на ставці відсотка на можливі позики підприємства або розраховується за методом середньозваженої вартості капіталу підприємства. Під час визначення ставки дисконту враховуються ризики, крім тих, що були враховані під час визначення майбутніх грошових потоків.

Слід ураховувати, що визначення ставки дисконту є найскладнішим у дисконтуванні грошових потоків, оскільки кожне підприємство розраховує її самостійно. Уважаємо за необхідне підкреслити, що ставку дисконту досить складно розрахувати, особливо в сучасних реаліях, коли законодавчо не визначено методики розрахунку ставки дисконту.

Проте слід мати на увазі, що у 2019 р. з'явилися зміни у П(С)БО, які стосуються тих юридичних осіб, які ведуть бухгалтерський облік за національними стандартами. Відповідно до змін, дисконтуванню підлягає вся довгострокова заборгованість (більше одного року), як дебіторська, так і кредиторська, а не тільки та, яка передбачає сплату (отримання) відсотків. Відповідно до Наказу Міністерства фінансів України № 379 [6] від 16.09.2019 «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» (далі – Наказ № 379), знайшли своє нормативне закріплення нові правила для обліку довгострокової кредиторської та дебіторської заборгованості, які необхідно враховувати під час складання фінансової звітності за 2019 р. Помилки під час відображення фінансового доходу або витрат від дисконтування довгострокової кредиторської та дебіторської заборгованості в момент її виникнення та здійснення амортизації дисконту протягом строку користування на кожну наступну дату балансу можуть призвести до невірного відображення об'єкта оподаткування. Отже, слід зазначити, що в П(С)БО дійсно немає методології дисконтування, але проводити його потрібно.

Завдяки внесеним змінам відповідно до Наказу № 379 [6] дисконтуванню підлягає вся довгострокова

заборгованість (більше одного року), як дебіторська, так і кредиторська, а не тільки та, яка передбачає сплату (отримання) відсотків. Отже, у П(С)БО 10 [9] та П(С)БО 11 законодавчо врегульовано, що вся довгострокова дебіторська заборгованість (а не лише на яку нараховують проценти) та всі довгострокові зобов'язання (а не лише на які нараховують відсотки) мають бути відображені в балансі за їхньою теперішньою вартістю [9].

Окрім того, є норми П(С)БО 19, у додатку до якого зазначається, що дисконтування не здійснюється для короткострокової заборгованості (як кредиторської, так і дебіторської), якщо різниця між номінальною сумою зобов'язання та дисконтованою сумою є несуттєвою (менше 5% номінальної вартості) [13]. Відповідно, якщо ця різниця є суттєвою, то й вона підлягає дисконтуванню. Відповідно до п. 4, у системі П(С)БО 11 під забезпеченнями розуміють зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу [9]. У п. 13 П(С)БО 11 визначено, що забезпечення створюють під час виникнення внаслідок минулих подій зобов'язання, погашення якого, ймовірно, призведе до зменшення ресурсів, що втілюють у собі економічні вигоди, та його оцінка може бути розрахунково визначена. Забороняється створювати забезпечення для покриття майбутніх збитків від діяльності підприємства [9].

Згідно з п. 15 П(С)БО 11, за загальним правилом суму забезпечення визначають за обліковою оцінкою ресурсів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), необхідних для погашення відповідного зобов'язання, на дату балансу. [9]. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV та п. 3 р. І НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», під зобов'язаннями розуміють заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій та погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [1].

Згідно з п. 5 П(С)БО 11, зобов'язання визнають у разі дотримання двох умов: його оцінка може бути достовірно визначена; існує ймовірність зменшення економічних вигід у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його суму включають у дохід звітного періоду [9].

Таким чином, згідно з чинним законодавством, забезпечення відрізняється від зобов'язання ступенем визначеності щодо суми боргу (звичайному зобов'язанню притаманна достовірна оцінка, а для забезпечення допускається розрахункова, тобто облікова оцінка ресурсів, які необхідно буде витратити для погашення заборгованості) або строку його погашення. Окрім цього, спільним для цих категорій є те, що підставою для виникнення зобов'язання та можливого формування забезпечення є минула подія (або події), яка спричинили виконання критеріїв визнання такої статті.

Відповідно до пункту 10 П(С)БО 11 «Зобов'язання» та абзацу 2 п. 12 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», якщо на дату балансу, на 31.12.2019, будуть дебіторські або кредиторські заборгованості, які мають на цю дату статус довгострокових, тобто погашення більше 12 місяців, то за вимогами стандартів відобразити їх потрібно за дисконтованою теперішньою вартістю [8].

Отже, дисконтування стосується будь-якої грошової дебіторської та кредиторської заборгованості, а не тільки відсоткової. При цьому це стосується тільки довгострокової заборгованості (більше одного року), але є випадки, коли і з поточною (менше одного року) можливі варіанти дисконтування. Слід зауважити, чим більший проміжок часу між датою надання і датою повернення грошових коштів, тим більше фактор часу впливає на цінність грошей, а отже, у фінансовій звітності за дисконтованою (або її ще називають теперішньою вартістю) слід відображати саме довгострокову заборгованість.

Зауважимо, що існують випадки, коли заборгованість короткострокова, але не погашається понад рік, тоді, оскільки поточна заборгованість стала простроченою, вона не стала довгостроковою, дисконтувати її не потрібно. У цьому зв'язку варто відзначити, що такі норми потрібно відобразити в обліковій політиці. При цьому необхідно врахувати, що в обліковій політиці зазначають тільки ті принципи і методи обліку та оцінки, які передбачають декілька варіантів обліку на вибір підприємства або щодо яких є невизначеність. Необхідно зазначити, що можна використати норму п. 14 П(С)БО 6, згідно з якою якщо неможливо розрізнити зміну облікової політики та зміну облікових оцінок, то це розглядається і відображається як зміна облікових оцінок [14].

Що стосується вже визнаної заборгованості до 29.10.2019, тобто перехідної заборгованості, то вважаємо, що внаслідок внесення змін до П(С)БО, згідно з п. 6 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», змінюється облікова оцінка щодо раніше визнаної заборгованості. Згідно з п. 7 та п. 8 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», наслідки зміни в облікових оцінках слід включати до тієї ж самої статті звіту про фінансові результати, яка раніше застосовувалася для відображення доходів або витрат, а робити це потрібно в тому періоді, в якому відбулася зміна, а також у наступних періодах, якщо зміна впливає на ці періоди [4].

На практиці виникають питання, чи потрібно дисконтувати заборгованість за фізичними особами. Так, у П(С)БО 10 та П(С)БО 11 неважливо, хто дебітор і кредитор – фізична особа чи суб'єкт господарювання. Дисконтування довгострокової заборгованості має бути. Але відповідно до П(С)БО 13 (а саме він установлює правила дисконтування), дисконтуванню підлягає лише заборгованість, яка виникла у взаємовідносинах лише із суб'єктами господарювання [4].

Проте слід мати на увазі, що ще є заборгованість із засновниками, і у визначеннях доходів і витрат у ст. 1 Закону № 996 [1], п. 3 р. І НП(С)БО 1 [1], п. 5 П(С)БО 15 [11], п. 6 П(С)БО 16 [12] уточнено, що операції, пов'язані із вкладками та вилученням капіталу власниками, не мають впливати на доходи й витрати, тобто на фінансовий результат підприємства.

Чинним податковим законодавством передбачено, що, згідно з пп. 135.5.4 п. 135.5 ст. 135 Податкового Кодексу України (далі – Кодекс) (у редакції, що була чинна до 31.12.2014), під час визначення об'єкта оподаткування у складі інших доходів ураховуються суми безповоротної фінансової допомоги, отриманої платником податку у звітному податковому періоді, безнадійної кредиторської заборгованості. Сьогодні

об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток, визначений шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства, на різниці, які виникають відповідно до положень Кодексу. Вартість списаної кредиторської заборгованості включається до складу фінансового результату (збільшує такий результат), визначеного у фінансовій звітності, та включається до об'єкта оподаткування податком на прибуток.

Згідно з п. 14 П(С)БО 28, ставка дисконту базується на ринковій ставці відсотка (до вирахування податку), за відсутності ринкової ставки відсотка ставка дисконту базується на ставці відсотка на можливі позики підприємства або розраховується за методом середньозваженої вартості капіталу підприємства [14]. Під час визначення ставки дисконту враховуються ризики, крім ризиків, що були враховані у процесі визначення майбутніх грошових потоків.

Відповідно до п. 10 П(С)БО 12, сума амортизації дисконту або премії нараховується одночасно з нарахуванням відсотка (доходу від фінансових інвестицій), що підлягає отриманню, та відображається у складі інших фінансових доходів або інших фінансових витрат з одночасним збільшенням або зменшенням балансової вартості фінансових інвестицій відповідно (дисконтування визначається за формулою, поданою на рис. 2) [10].

Ураховуючи вищенаведене, важливим постає питання відображення доходу від дисконтування кредиторської заборгованості (або витрат від дисконтування дебіторської заборгованості) в момент її виникнення та проведення амортизації дисконту протягом строку користування на кожну наступну дату балансу.

Слід урахувати, що поточна заборгованість (термін погашення менше року), відповідно до пункту 6 П(С)БО 10 [8], за товари/послуги оцінюється не за теперішньою вартістю, а за первісною вартістю (тобто без дисконтування). При цьому це правило стосується і первісного визнання заборгованості. Так, за п. 12 П(С)БО 11 поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення, тобто недисконтованою вартістю (див. додатково п. 4 П(С)БО 11) [9].

Отже, щоб уникнути дисконтування заборгованості, необхідно не дати їй змоги визнаватися довгостроковою. Тобто вона має погашатися (принаймні це має відобразитися за документами) за строк до одного року. Проте таку умову слід зазначати в договорах суб'єктів господарювання.

У цілому механізм дисконтування є в наших вітчизняних стандартах, про які ми писали вище. Але на практиці суб'єкти господарювання вже зіштовхнулися з вимогою фіскального органу дисконтувати безвідсоткову заборгованість за П(С)БО, коли не має необхідності в дисконтуванні, зокрема:

- П(С)БО не встановлено методологію щодо визначення справедливої та амортизованої вартості фінансових зобов'язань та активів та відсутні будь-які роз'яснення контролюючих органів або практика такого дисконтування;

- визначення П(С)БО, наведене у ст. 1 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [1], не дає змоги застосувати міжнародні стандарти обліку в разі відсутності методів ведення обліку в національних стандартах;

- правила П(С)БО 12 17 та П(С)БО 28 [14], на які спираються під час перевірок податківці, не повинні застосовуватися для обліку довгострокових безвідсоткових зобов'язань, тому що такі правила призначені для обліку активів.

Окреслимо ймовірні способи, як унеможливити дисконтування заборгованості, на прикладі операції з поворотною фінансовою допомогою (рис. 1).

Таким чином, платнику податку на прибуток, щоб уникнути дисконтування заборгованості, необхідно таку заборгованість не визнавати довгостроковою, тобто вона має надаватися на один рік та мати правильно оформлені договірні відносини, а саме договір позики.

Особливості відображення фінансового доходу або витрат від дисконтування довгострокової кредиторської чи дебіторської заборгованості регламентовано на міжнародному рівні такими стандартами: МСФЗ 7 [4], МСФЗ 9 [5], МСБО 32 [2]. Нормами Міжнародного стандарту фінансової звітності 7 «Фінансові інстру-

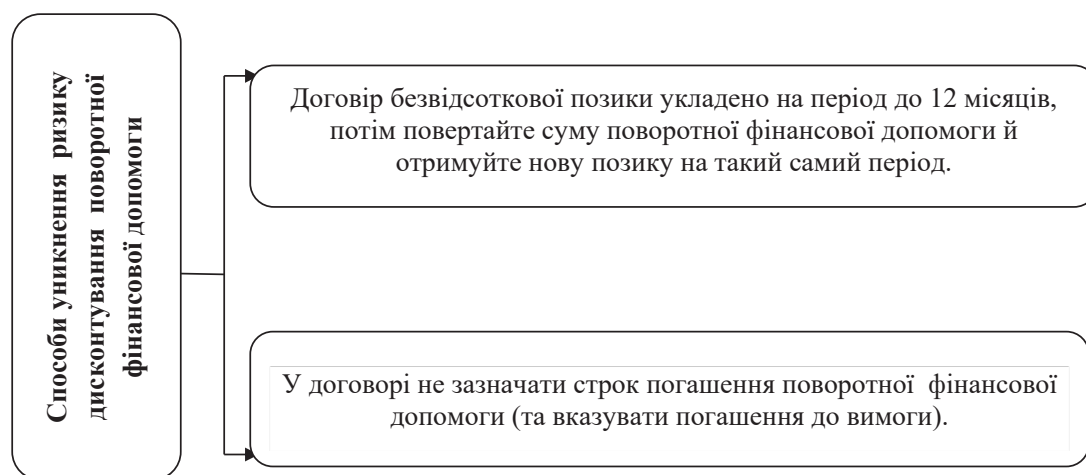


Рис. 1. Способи уникнення штрафів за отриману поворотну фінансову допомогу за умови, що облік ведеться за національними стандартами

Джерело: складено автором

менти: розкриття інформації» (далі – МСФЗ 7) визначено кредитний ризик як «ризик того, що одна сторона контракту про фінансовий інструмент не зможе виконати свої зобов'язання, і це спричинить виникнення фінансового збитку іншої сторони». [2]

Прикладами видів діяльності, що спричиняють максимальний рівень кредитного ризику, згідно з п. Б10 МСФЗ 7, є:

- надання позик клієнтам та розміщення депозитів у інших суб'єктів господарювання. У такому разі максимальний рівень кредитного ризику є балансовою вартістю відповідних фінансових активів;

- укладання контрактів на похідні фінансові інструменти, наприклад валютних контрактів, процентних свопів та кредитних похідних інструментів. Коли актив, що виникає в результаті, оцінюють за справедливою вартістю, максимальний рівень кредитного ризику на кінець звітного періоду дорівнюватиме балансовій вартості;

- надання фінансових гарантій. У цьому разі максимальний рівень кредитного ризику є максимальною сумою, яку суб'єкт господарювання міг би сплатити, якби вимагали оплатити гарантію, й яка може суттєво перевищувати суму, визнану як зобов'язання;

- прийняття зобов'язання з надання позики, яке є безвідкличним протягом строку дії угоди або є відкличним тільки у відповідь на суттєву негативну

зміну [2]. У разі якщо емітент не може погасити зобов'язання з надання позики на нетто-основі грошовими коштами або іншим фінансовим інструментом, тоді максимальний кредитний ризик є всією сумою зобов'язання. Така ситуація виникає, оскільки існує невизначеність щодо того, чи може бути надано в майбутньому суму будь-якої невикористаної частини зобов'язання з надання позики, що суттєво перевищуватиме суму, визнану як зобов'язання.

Необхідно зазначити, що визнання фінансового активу припиняється тоді, коли: закінчується строк дії контрактних прав на отримання грошових потоків від фінансового активу; суб'єкт передає фінансовий актив і ця передача відповідає критеріям для припинення визнання [2].

Слід урахувати, якщо сторона, якій передають актив, має практичну можливість продати актив повністю непов'язаній третій стороні і спроможна здійснити цю можливість односторонньо і без необхідності висувати додаткові обмеження щодо передачі, то суб'єкт господарювання не зберіг контроль. Для всіх інших випадків контроль суб'єктом господарювання збережено.

Дослідження порядку визнання і подальшого обліку фінансових інструментів у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Порядок визнання і подальшого обліку фінансових інструментів, регламентованих у різних міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності

Нормативний документ	Визначення
МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» (далі – МСБО 32) [2]	<i>Фінансовий інструмент</i> – це будь-який контракт, який призводить до виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу у іншого суб'єкта господарювання. Тобто фактично фінансовий інструмент – це договір між сторонами, результатом якого є виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструменту капіталу у іншого суб'єкта господарювання. <i>Фінансовий актив</i> – це будь-який актив, що є: грошовими коштами; інструментом власного капіталу іншого суб'єкта господарювання; контрактним правом отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив або обмінювати фінансові інструменти з іншим суб'єктом господарювання за умов, які є потенційно сприятливими; контрактом, розрахунки за яким здійснюватимуться або можуть здійснюватися власними акціями (частками).
МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» (далі – МСБО 32) [2]	<i>Фінансове зобов'язання</i> – це будь-яке зобов'язання, що є: контрактним зобов'язанням надавати грошові кошти або інший фінансовий актив іншому суб'єктові господарювання чи обмінювати фінансові активи або фінансові зобов'язання з іншим суб'єктом господарювання за умов, які є потенційно несприятливими для суб'єкта господарювання; контрактом, розрахунки за яким здійснюватимуться або можуть здійснюватися власними інструментами капіталу суб'єкта господарювання. <i>Інструмент капіталу</i> – це будь-який контракт, який засвідчує залишкову частку в активах суб'єкта господарювання після вирахування всіх його зобов'язань.
МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [5]	Фінансові активи та фінансові зобов'язання первісно визнаються за їх справедливою вартістю плюс (для фінансових активів) мінус (для фінансових зобов'язань) витрати на операцію, що прямо відносяться на придбання фінансового активу чи фінансового зобов'язання. Для фінансових інструментів, що оцінюються за справедливою вартістю з відображенням переоцінки у прибутку або збитку, витрати на операцію не включаються до первісної вартості. До фінансових активів, оцінених за справедливою вартістю з відображенням результатів переоцінки як прибутку або збитку, відносяться фінансові активи, утримувані для торгівлі.
МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [3]	Забезпечення визначається аналогічно до національної дефініції: зобов'язання з невизначеним строком або сумою. Забезпечення слід визнавати, лише якщо: – суб'єкт господарювання має існуюче зобов'язання (юридичне чи конструктивне), яке виникло внаслідок минулої події; – імовірно, що для виконання такого зобов'язання необхідно буде вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди; – суму зобов'язання можна достовірно оцінити. Якщо всі ці критерії виконано, визнають забезпечення під відповідне зобов'язання.

Джерело: узагальнено автором

Відповідно до наведених стандартів (табл. 1), визначають порядок визнання і подальшого обліку фінансових інструментів на кожному етапі їх створення у балансі та відображення результатів такого обліку у фінансовій звітності підприємства на відповідну звітну дату.

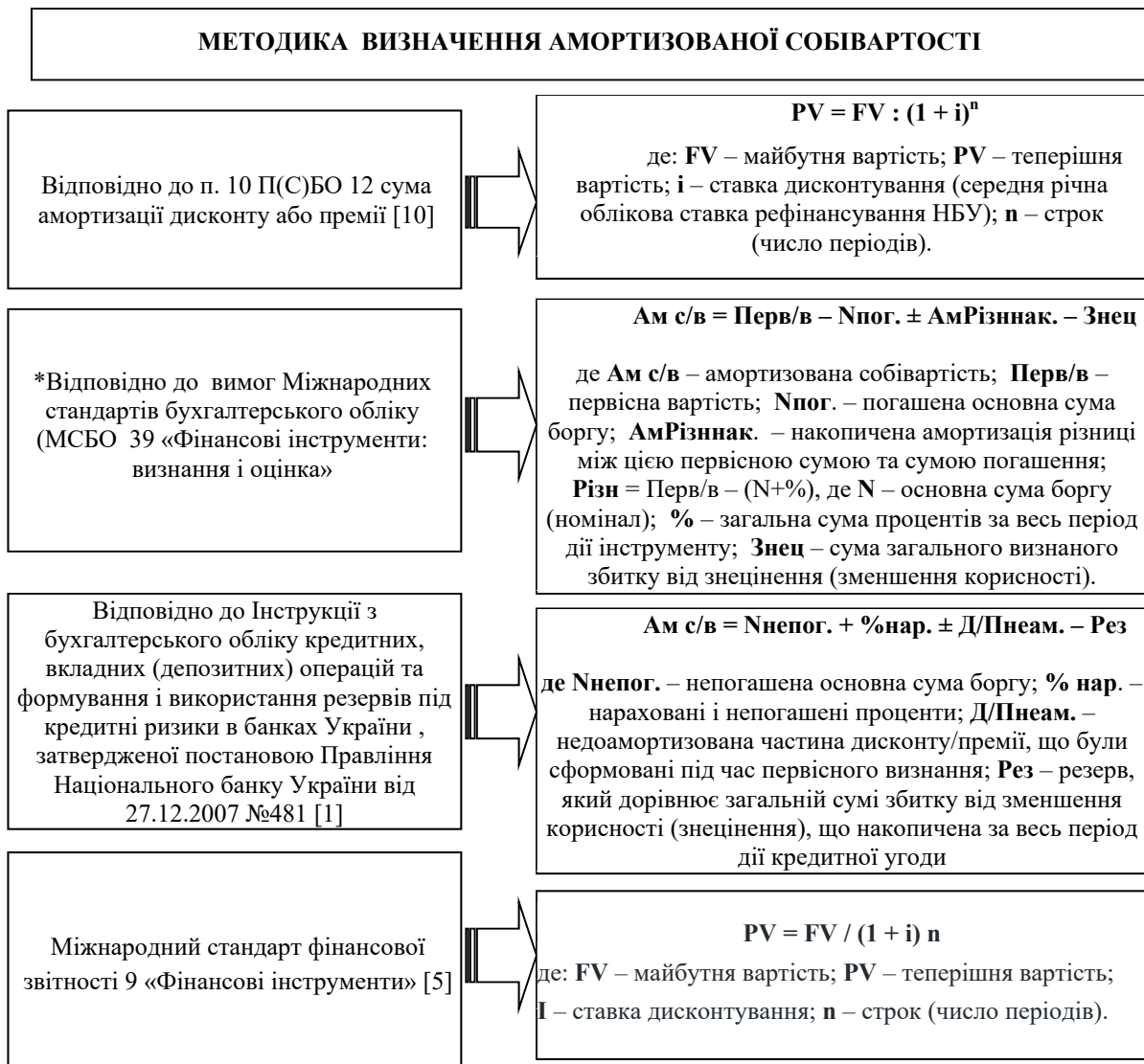
Відповідно до міжнародних стандартів, на дату балансу кредити, які надані фізичним особам, оцінюються за амортизованою собівартістю з використанням ефективної ставки відсотка під час здійснення амортизації дисконту (премії) та нарахування процентів. Варто зазначити, що метод ефективного відсотка дозволяє обчислення амортизованої собівартості фінансового активу або фінансового зобов'язання (або групи фінансових активів чи фінансових зобов'язань) та розподілу доходу чи витрат від відсотків на відповідний період.

Ураховуючи вищезазначене, вважаємо що в системі міжнародних стандартів фінансової звітності питання

визнання і подальшого обліку фінансових інструментів на кожному етапі їх створення у балансі та відображення результатів такого обліку у фінансовій звітності підприємства на відповідну звітну дату регламентовано більш детально.

В узагальненому вигляді методики розрахунку амортизованої собівартості, які були окреслені нормами вітчизняного законодавства, наведено на рис. 2.

Уважаємо за необхідне підкреслити, що з 2019 р. набув чинності Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти» [5] (відображення в обліку фінансових інструментів за амортизованою вартістю), а до 2018 р. визначення амортизованої собівартості для обліку фінансових інструментів здійснювалося відповідно до вимог Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання і оцінка»). Зауважимо, що грошові потоки, пов'язані з короткостроковою дебіторською



* Слід ураховувати, що операції дисконтування, відповідно до вимог Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання і оцінка», діяли до 2018 р.

Рис. 2. Методика визначення амортизованої собівартості для обліку фінансових інструментів, яка регламентована у різних нормативних актах

Джерело: узагальнено автором

заборгованістю, не дисконтують, якщо вплив дисконтування є несуттєвим (§ К384 додатка В до МСФЗ 9) [5]. Варто зазначити, що таку ж формулу дисконтування кредиторської заборгованості викладено у Листі ДФСУ від 18.06.2018 № 18311/7/99-99-14-03-03-17 [4], де, згадуючи дисконтування, посилаються на ставку дисконтування – середньорічну облікову ставку рефінансування НБУ (а не поточну ринкову ставку відсотка на запозичення підприємств). Ураховуючи вищевикладене, необхідно законодавчо усунути всі невизначеності відносно методики обґрунтування ефективної ставки відсотка, адже національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку такого обґрунтування не мають.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, однією з ключових засад формування процедури дисконтування є переведення майбутньої вартості грошей у поточну або теперішню вартість. Зауважимо, що, відповідно до Наказу № 379 [6], котрий вніс зміни до п. 12 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та п. 9 П(С)БО 11 «Зобов'язання», які спричинили розширення сфери застосування теперішньої вартості щодо заборгованості, і дисконтуватися має будь-яка

довгострокова заборгованість, яка погашається у майбутньому грошима. Зазначені зміни призводять до виникнення спірних ситуацій між органами податкової служби та платниками податку на прибуток, оскільки вибір ставки дисконту впливає на відображення доходів і витрат у сумі дисконту та його амортизації, що, своєю чергою, впливає на визначення суми оподаткованого прибутку [9]. А отже, виникає судова практика, незгода платників податків із донарахуваннями від податкових органів у частині неузгодженостей, стосовно методики визначення ефективної ставки відсотка, оскільки національні стандарти бухгалтерського обліку та міжнародні стандарти не містять обґрунтування такої методики.

Таким чином, підходи до методики дисконтування вартості фінансових інструментів, які виникають у вітчизняному законодавстві та призводять до виникнення конфліктних ситуацій між платниками податків та податковими органами, зумовлюють необхідність законодавчо врегулювати методику визначення ефективної ставки відсотка відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності та вимог Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/99614>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». URL: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_051.
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_007.
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016.
6. Наказ Міністерства фінансів України від 16.09.2019 № 379 «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1065-19>.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2000 № 91. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.07.99 № 163. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2004 № 817. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>.

References:

1. Zakon Ukrainy «Pro bukhgalterskyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukraini». URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/99614>.
2. Mizhnarodnyj standart bukhgaltersjkogho obliku 32 «Finansovi instrumenty»: podannja Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029
3. Mizhnarodnyj standart bukhgaltersjkogho obliku 37 «Zabezpechennja, umovni zobov'jazannja ta umovni aktyvy». Available at: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_051.
4. Mizhnarodnyj standart finansovoji zvitnosti 7 «Finansovi instrumenty: rozkryttja informaciji» Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_007
5. Mizhnarodnyj standart finansovoji zvitnosti 9 «Finansovi instrumenty» Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016
6. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 16.09.2019 r. #379 «Pro zatverdzhennja Zmin do dejakykh normatyvno-pravovykh aktiv Ministerstva finansiv Ukrainy z bukhgaltersjkogho obliku». Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1065-19>

7. Nacionaljne polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 1 «Zaghaljni vymoghy do finansovoji zvitnosti» Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

8. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 10 «Debitorsjka zaborghovanistj», zatverdzhene nakazom Minfinu Ukrainy vid 08.10.99 r. no. 237. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

9. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 11 «Zobov'jazannja», zatverdzhene nakazom Minfinu Ukrainy vid 31.01.2000 r. no. 20. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>

10. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 12 «Finansovi investyciji», zatverdzhene nakazom Minfinu Ukrainy vid 26.04.2000 r. no. 91. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>

11. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 15 «Dokhid» Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

12. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 16 «Vytraty» Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

13. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 19 «Ob'jednannja pidpryjemstv», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.07.99 r. no.163. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>

14. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 28 «Zmenschennja korysnosti aktyviv», zatverdzhene nakazom Minfinu vid 24.12.2004 r. no. 817. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>

E-mail: ruday@ukr.net

УДК 336.71

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.18>

Рудевська В.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри банківської справи та фінансових технологій,

Університет банківської справи, м. Львів

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6697-9096>

СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ «БІЗНЕС-МОДЕЛІ» І «СТРАТЕГІЇ БАНКУ» ТА ЇХ МІСЦЕ В БІЗНЕС-АРХІТЕКТУРІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

У статті досліджено питання співвідношення понять бізнес-моделі банку, його стратегії та бізнес-архітектури. У ході порівняння змісту, що вкладається різними науковцями у визначення цих понять, приведено аргументацію висновку про неможливість їх ототожнення. Приведено відмінності бізнес-моделі банку, його стратегії та бізнес-архітектури банківського сектору за такими параметрами: створення цінності та перетворення її у прибуток, рівень знання про бізнес-середовище та вартість бізнесу. Акцентовано, що бізнес-модель та стратегія банку розглядаються здебільшого на мікрорівні, тоді як бізнес-архітектуру банківського сектору прийнято розглядати на макрорівні, як більш узагальнене та широкое поняття. Приведено аналіз сучасного трактування терміна «бізнес-архітектура» та представлено його авторське бачення як результат подальшого розширення її змістовних компонент у процесі становлення стратегічного менеджменту й виділення системи ключових елементів та драйверів підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності: спроможність, бізнес-модель, позапроцесна діяльність, неформальна структура та ін. Дослідження дало можливість отримати загальне уявлення про змістовну характеристику бізнес-архітектури банківського сектору та бізнес-моделювання банківської діяльності.

Ключові слова: бізнес-модель, бізнес-модель банку, стратегія, бізнес-архітектура, банківський сектор.

THE ESSENCE OF THE CONCEPTS OF BUSINESS MODELS AND STRATEGIES OF THE BANK AND THEIR PLACE IN THE BUSINESS ARCHITECTURE OF THE BANKING SECTOR

Rudevska Viktoria

University of Banking, Lviv

The article examines the interrelation between the following definitions: bank's business model, bank's strategy and banking sector's business architecture. In the course of comparing the meaning that is embedded by different scientists in the definition of these concepts, the argumentation of the conclusion about the impossibility of their identification is given. The article presents various scientific approaches to defining a business model: as a component of strategy and as a concept much broader than strategy. The study presents the differences between the business model of the bank, its strategy and

business architecture of the banking sector by the following parameters: creating value and turning it into profit, the level of knowledge about the business environment and the value of the business. The study emphasizes that the business model and strategy of the bank are considered mostly at the micro level, while the business architecture of the banking sector is considered at the macro level as a more generalized and broader concept in relation to the entire banking sector. The study presents an analysis of the modern vision of the term business architecture and presents the author's vision. Thus, the business architecture of the banking sector, within our study, is understood as the description of the relationships between elements that interact with each other in the banking sector, and their effective operation and profitability of the entire banking sector contributes to both: the banking sector and the economy in general. The vision of business architecture is proposed as a result of further expansion of its content components in the process of formation of strategic management and allocation of system of key elements and drivers of increase of efficiency of financial and economic activity – capabilities, business model (proposed a way to create value for consumers and to turn it into stable financial streams of profit), extracurricular activities (projects, cases, knowledge), informal structure, etc. The study provided an opportunity to get a general idea of the content-theoretical characteristics of the business architecture of the banking sector and business modeling of banking.

Keywords: business model, bank business model, strategy, business architecture, banking sector.

Постановка проблеми. Загально визнаними вимогами для ефективного функціонування будь-яких бізнес-структур у сучасних умовах є гнучкість та адаптивність. У банківському секторі такі вимоги пов'язані з високою динамічністю чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, потребують швидкого реагування на зміни фінансового ринку, фінансових і банківських технологій, фінансово-економічного середовища, природною пов'язаністю банківського бізнесу з проявом різних видів фінансових ризиків і високою чутливістю до циклічності економічної динаміки, яка виявляється у перманентному виникненні фінансових криз.

Слід зауважити, що гнучкість та адаптивність апріорі передбачають безперервну трансформацію банківського бізнесу, яка полягає в інтегрованій зміні системи цільових настанов, завдань і показників ефективного функціонування як окремих банків, так і банківського сектору загалом, розробленні й впровадженні відповідних узгоджених між собою фінансових політик на макро- і мікрорівні, пошуку інноваційних шляхів організації бізнес-процесів у банківстві й оптимізації організаційної структури банківської системи, у т. ч. у напрямі застосування нових фінансових цифрових технологій та іншого роду ІТ-рішень для забезпечення необхідних організаційно-економічних перетворень. Тобто, як справедливо зазначають Д. Кудрявцев і М. Арзуманян [1, с. 193], таке інтегроване перетворення вимагає узгодженої роботи відразу кількох функціональних сфер діяльності: стратегічного управління, управління ефективністю, управління бізнес-процесами, організаційного проектування і проектування інформаційних систем та ін., що і визначає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перш за все зауважимо, що серед науковців немає єдиної точки зору на питання співвідношення стратегії та бізнес-моделі банку, а також бізнес-архітектури банківського сектору загалом. Так, одні автори вважають, що бізнес-модель є складовою частиною стратегії, зокрема Дж. Магретта [2], В. Гросул, С. Зубков та Т. Іванова [3], Г. Тіканен, Дж.А. Ламберг, П. Парвінен та Дж. Калунки [4]. При цьому дослідники зазначають, що бізнес-модель пов'язана з економічним складником стратегії, зі співвідношенням «доходи – витрати – прибуток», тобто з фактичними та плановими доходами від продажу товарів компанії, зі структурою витрат, рівнем доходів, потоками прибутків та окупності інвестицій [3, с. 67]. Інші ж автори, серед яких – П. Кін, С. Куреші [5], Г. Чесбро [6], Д.Дж. Тіс [7], навпаки, переконані,

що саме бізнес-модель є ширшою, ніж стратегія. Так, Чесбро у своїй праці зазначає, що однією з функцій бізнес-моделі є розроблення такої стратегії, яка дасть можливість отримувати конкурентні переваги перед конкурентами [6]. Вітчизняні науковці О.С. Вишневський, В.І. Галактіонов, Д.М. Гридчук, В.В. Скриль досліджували питання визначення сутності бізнес-моделі або стратегії як дефініції категорійного апарату. Проте серед української наукової думки ця тема досі викликає дискусію і вимагає широкого вивчення.

Постановка завдання. Метою дослідження є отримання загального уявлення про теоретико-змістовну характеристику бізнес-архітектури банківського сектору та бізнес-моделювання банківської діяльності, окреслення співвідношення стратегії банку та його бізнес-моделі, а також бізнес-архітектури банківського сектору загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява різних уявлень про взаємозв'язок між стратегією та бізнес-моделлю зумовлена більш тривалим періодом орієнтації діяльності компанії виключно на стратегію. Лише з плином часу відбулося розширення фокусу уваги і на бізнес-моделі суб'єктів підприємницького сектору, що пов'язано з порівняно нещодавньою появою досліджень бізнес-моделювання. Найчастіше зустрічаємо підходи, у яких ототожнюються зміст стратегії банку та бізнес-моделі банку, що вважаємо не доцільним, адже зазначені поняття є взаємозалежними, але їх теоретичний зміст неоднаковий.

Щодо визначення взаємозв'язку між стратегією та бізнес-моделлю, то погоджуємося з точкою зору О.С. Вишневського, який зазначає, що зміст місії має наголошувати на соціальній цінності, а не на економічній вигоді для самої організації, та фокусуватися на проблемі [8]. При цьому зміст стратегії та бізнес-моделі організації включає більш практичні характеристики. Так, стратегія має визначати основні стратегічні пріоритети діяльності, цілі та завдання організації, а також напрями їх досягнення та основні конкурентні переваги.

Переконані, що для банківських установ саме стратегія є більш широким та всеохоплюючим поняттям, якій підпорядкована бізнес-модель, оскільки саме «стратегія є необхідним базисом для всієї подальшої діяльності організації, і без неї інші елементи багато в чому втрачають сенс» [8, с. 29].

До основних відмінностей між бізнес-моделлю та стратегією банку, а також бізнес-архітектурою банківського сектору країни відносимо три пункти (табл. 1).

Таблиця 1

Основні відмінності бізнес-моделі банку та його стратегії, бізнес-архітектури банківського сектору

Параметр	Бізнес-модель банку	Стратегія банку	Бізнес-архітектура банківського сектору
Створення цінності та перетворення її у прибуток	Фокусується на створенні цінності та водночас описує, як банк перетворює створену цінність у прибуток	Фокусує свою діяльність на створенні стійкої конкурентної переваги банку на ринку	Фокусується на створенні цінності від функціонування банківського сектору економіки загалом
Вартість бізнесу	Створює механізм перетворення інновації в економічну цінність для бізнесу, але не відповідає на питання, як вартість бізнесу трансформується в прибуток для акціонерів	Орієнтована на підвищення вартості бізнесу на перспективу	Співставляє визначені цілі розвитку банківського сектору з показниками, які дають змогу чітко вимірювати й ідентифікувати стан досягнення цілей
Передбачуваний рівень знання про бізнес-середовище	Створення бізнес-моделі банку здебільшого не вимагає ґрунтовних знань про бізнес-середовище	Адекватність розроблення стратегії залежить від більш складного аналізу, що вимагає володіння повною інформацією про середовище функціонування банку	Розроблення бізнес-архітектури банківського сектору вимагає глибоких знань як на макрорівні, так і володіння ситуацією на мікрорівні (рівні окремих банків)

Джерело: складено на основі авторського доповнення [9]

Таким чином, стратегія банку визначає загальні напрями та орієнтири його діяльності (ураховуючи конкурентні переваги, диференціацію на ринку), але здебільшого детально не конкретизує засоби досягнення визначених цілей, тоді як бізнес-модель банку забезпечує його життєдіяльність та створення цінності для акціонерів, менеджменту та клієнтів на основі досягнення запланованих показників результативності діяльності. При цьому бізнес-архітектура банківського сектору створює загальне уявлення про взаємозв'язок та взаємодію усіх існуючих елементів банківського сектору, а також окреслює механізм оптимізації зазначених елементів.

Щодо бізнес-моделей, то ще раз наголосимо, що ключовими аспектами бізнес-моделі банку виступають: створення цінності для клієнта (тобто пропозиція таких продуктів та послуг, які задовольнятимуть потреби клієнтів у повному обсязі); окреслення напрямів взаємодії з клієнтами; забезпечення високої результативності діяльності та виконання поставленої мети діяльності.

Пропонуємо розглядати бізнес-модель банку як цілісну систему взаємопов'язаних елементів управління банком, об'єднаних загальною метою створення цінності для клієнтів із чітким виділенням пріоритетних видів діяльності, які знайшли своє відображення в структурі балансу банку та спрямовані на впровадження інновацій і формування конкурентних переваг на ринку. Таке розуміння змісту досліджуваного поняття дає змогу дати чітке уявлення про взаємозв'язок між банком (як фінансово-кредитною установою, що здійснює пропозицію банківських продуктів та послуг) та споживачами (цільовими клієнтами) за досягнення визначеної мети (створення додаткової цінності).

Водночас можемо зауважити, що саме стратегія включає у себе майже всі згадані ключові аспекти бізнес-моделі банку, але крім цього розкриває питання конкурентних переваг на ринку. Тож формування бізнес-моделі будь-якої організації відбувається на основі визначених у стратегії цілей та пріоритетів діяльності.

Далі зауважимо, що в науковій літературі поруч із поняттям «бізнес-модель підприємства» часто зустрічається поняття «архітектура». Під архітектурою

рою підприємства (банку як суб'єкта господарювання) В.І. Галактіонов розуміє найбільш загальне та всебічне представлення підприємства як економічного суб'єкта, який має короткострокові та довгострокові цілі здійснення своєї основної діяльності (визначені місією на фінансово-кредитному ринку та стратегією його розвитку), зовнішні та внутрішні ресурси, що необхідні для виконання місії та досягнення поставлених цілей, а також усталені правила ведення основної діяльності [10].

При цьому Е.Ю. Скрипник [11, с. 223] зазначає, що архітектура включає як бізнес-архітектуру (на основі місії, стратегії розвитку та довгострокових бізнес-цілей визначаються функціональна модель банку, організаційна структура та структура каналів продажів), так і системну архітектуру (визначає сукупність технологічних та технічних рішень для забезпечення інформаційної підтримки роботи банку відповідно до правил і концепцій бізнес-архітектури).

Так, Н.О. Іванченко зазначає, що «архітектура підприємства включає опис місії, стратегії і завдань підприємства, його архітектури бізнесу, системну архітектуру (ІТ-архітектура) і представлення всіх допоміжних технологій упродовж усього життєвого циклу підприємства. Концепція архітектури підприємства є способом об'єднання і синхронізації функціональних і бізнес-потреб підприємства» [12, с. 129].

Водночас заслуговують на увагу споріднені поняття, які зустрічаються в економічній літературі. Так, Л.Ю. Григор'єв, Д.В. Кудрявцев та С.Л. Горелик виділяють два різних аспекти корпоративної архітектури, а саме як об'єктивну дійсність (існує незалежно від її відображення в певній моделі) та як модель (опис цієї дійсності різними засобами). При цьому дані автори ототожнюють поняття «бізнес-модель» та «корпоративна архітектура», під яким розуміють «загальну модель бізнесу, що визначає політику інвесторів, стратегії, продукти, технології, процеси, структуру та інформаційну підтримку діяльності» [13].

Погоджуємося також із точкою зору К.Г. Сердюкова, що корпоративна архітектура та її побудова збігаються з процесом розроблення управлінської ієрархії, адже «у першому випадку увага зосереджується на формуванні певної бізнес-моделі корпорації з оптимі-

зацією відносин між її компонентами замість простого розподілу функцій управління між організаційними рівнями» [14, с. 36].

Натомість К.С. Дрогобицька під бізнес-архітектурою розглядає загальний, схематичний опис діяльності організації з визначенням цілей, функцій, активних елементів, основних процесів і способу взаємоузгодження всього цього в єдине ціле [15]. Зважаючи на відсутність у світовій практиці загальних вимог та правил побудови бізнес-архітектури підприємства, доцільним видається запропонований автором підхід, згідно з яким виокремлюються функціональні складники бізнес-архітектури (блоки та модулі), що створюють логічну та виважену структуру бізнес-архітектури підприємства. Окрім того, К.С. Дрогобицька зазначає, що конкурентні переваги підприємству може забезпечити поєднання трьох аспектів розвитку бізнес-архітектури підприємства (орієнтація на продукт, технології та ринок), що також можна віднести до переваг зазначеного підходу.

Цікавим видається підхід Д.В. Домашової, Є.М. Крипака та В.В. Семенова, у якому йдеться про необхідність для банку розроблення архітектури для підвищення стійкості та конкурентоздатності в умовах ускладнення характеру господарської діяльності для того, щоб забезпечити зростання та міцну позицію на ринку [16].

Також зауважимо, що окремі вчені ототожнюють поняття «бізнес-архітектура банку» та «бізнес-модель банку». Зокрема, Д.В. Домашова, Є.М. Крипак та В.В. Семенов зазначають, що «архітектура підприємства є динамічною за рахунок реалізації нових проєктів, активізація яких задає напрям подальшого вдосконалення» [16]. При цьому автори стверджують, що розроблення бізнес-архітектури необхідне для банку для підвищення його стійкості та конкурентоспроможності, забезпечення міцної позиції на ринку [16]. Такий підхід є можливим, оскільки у більшості проаналізованих досліджень із даної тематики під бізнес-моделлю та бізнес-архітектурою компанії розуміють приблизно одне й те ж саме.

Водночас, на нашу думку, зазначений вище підхід є недоцільним у сучасних економічних умовах та з урахуванням специфіки здійснення саме банківської діяльності. Більш доцільно розглядати бізнес-архітектуру саме на макрорівні як більш узагальнене та широке поняття саме відносно всього банківського сектору. Так, під бізнес-архітектурою банківського сектору в межах нашого дослідження розуміємо опис взаємозв'язків між елементами, які взаємодіють між собою у банківському секторі, а їх ефективне функціонування та прибутковість усього банківського сектору сприяють розвитку як банківського сектору, так і економіки загалом. При цьому поняття «бізнес-модель» є більш вузьким, адже стосується конкретної фінансово-кредитної установи. Таким чином, вважаємо, що не варто замінити та ототожнювати поняття «бізнес-модель банку» на «бізнес-архітектура банку».

Сучасне бачення терміна «бізнес-архітектура» є результатом подальшого розширення його змістовних компонент у процесі становлення стратегічного менеджменту й виділення системи ключових елементів та драйверів підвищення ефективності фінансово-

економічної діяльності: спроможності (capabilities), бізнес-моделі (спосіб створення цінності для споживачів та перетворення її настабільні фінансові потоки прибутку), позапроцесної діяльності (проєкти, кейси, знання), неформальної структури та ін.

Саме такий підхід, на нашу думку, дає змогу перейти від поняття бізнес-архітектури окремої бізнес-одиниці (підприємства, банку) до більш комплексного – бізнес-архітектури окремого сектору економіки, оскільки забезпечує узгодження функціонування різних елементів такої архітектури (цілей окремих банків із цілями, завданнями та місією банківського сектору загалом та наявними можливостями його розвитку й конкурентними перевагами банківських установ, завдання всіх рівнів – із цілями, спроможностями та організаційною структурою, показники мають давати змогу чітко вимірювати й ідентифікувати стан досягнення цілей та завдань, процеси – поліпшувати вибрані показники, а інформаційні системи – покращувати критично значущі процеси та ін.). В умовах становлення цифрової економіки й стрімкого зростання ролі та значення інформаційних технологій для забезпечення ефективного функціонування економічних систем на рівні будь-якого сектору економіки, зокрема банківського, має існувати єдина бізнес-архітектура, яка демонструє, як пов'язані між собою всі елементи здійснення господарської діяльності у даній сфері та як досягається оптимізація всіх взаємодій між такими елементами.

Доцільними є такі архітектурні конфігурації у банківському секторі, які б відповідали вимогам, поставленим перед банками та банківською системою загалом (найбільш раціональна та обґрунтована архітектура банківського сектору, яка забезпечить ефективну взаємодію фінансового та реального секторів економіки, що сприятиме економічному зростанню країни).

Уважаємо, що цілі розроблення бізнес-архітектури банківського сектору та бізнес-моделі банку відрізняються за своїм змістовним наповненням одна від одної. Адже, як зазначалося вище, метою бізнес-моделювання діяльності банку є детальна характеристика усіх притаманних бізнес-процесів та операцій, а також виконуваних функцій. Водночас мета бізнес-архітектури банківського сектору економіки є більш узагальненою та не включає у себе детальний опис основних питань організації банківського бізнесу, а полягає у створенні загального уявлення про виконувані функції тими чи іншими елементами банківського сектору, основні бізнес-процеси та ключові питання їхньої діяльності. При цьому погоджуємося з точкою зору К.С. Дрогобицької щодо доцільності проведення декомпозиції бізнес-архітектури, шляхом [15]: виокремлення функцій та процесів; аналізу бізнес-подій; моделювання місцезнаходження виконуваних функцій та процесів; моделювання інтеграції функцій та процесів.

Висновки з проведеного дослідження. Попри те, що стратегія і виступає основним теоретичним підґрунтям для конкурентної боротьби на ринку, саме бізнес-модель є першоосновою створення цінності для банку. Водночас більш детального дослідження потребує бізнес-архітектура банківського сектору, яка включає в себе набагато більше, ніж просто певну структуру

бізнесу (за допомогою якої створюється цінність для клієнтів та банків) чи логіку організації процесу управління банківським бізнесом.

Таким чином, проведено дослідження підходів до визначення взаємозв'язку стратегії та бізнес-моделі

банку, а також бізнес-архітектури банківського сектору дало можливість отримати загальне уявлення про теоретико-змістовну характеристику бізнес-архітектури банківського сектору та бізнес-моделювання банківської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Кудрявцев Д.В., Арзуманян М.Ю. Архитектура предприятия: переход от проектирования ИТ-инфраструктуры к трансформации бизнеса. *Российский журнал менеджмента*. 2017. Т. 15. № 2. С. 193–224.
2. Magretta J. Why business models matter. *Harvard Business Review*. 2002. № 80 (5). P. 86–92.
3. Hrosul, V., Zubkov, S., Ivanova, T. Substantiation of the strategic alternatives for transformation of business models in restaurant business enterprises. *Journal of Social Science*. 2019. № 4(2). P. 67.
4. Managerial cognition, action and the business model of the firm / H. Tikkanen et al. *Management Decision*. 2005. № 43 (6). P. 789–809.
5. Keen P., Qureshi S. Organizational Transformation through Business Models: a framework for business model design. System Sciences, HICSS'06. *Proceedings of the 39th Annual Hawaii International Conference*. 2006. № 8: 206 b. P. 3. URL: https://www.academia.edu/12351516/Organizational_Transformation_Through_Business_Process_Reengineering?email_work_card=view-paper (дата звернення: 31.08.2020).
6. Chesbrough H. Business model innovation: It's not just about technology anymore. *Strategy & leadership*. 2007. № 35 (6). P. 12–17.
7. Teec D.J. Business models, business strategy and innovation. *Long Range Planning*. 2010. № 43 (2). P. 172–194.
8. Вишневецький О.С. Загальна теорія стратегування: від парадигми до практики використання : монографія / НАН України, Інститут економіки промисловості. Київ, 2018. С. 29.
9. Ільченко Н.Б. Моделювання бізнес-процесів підприємства оптової торгівлі. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 10. Ч. 2. С. 88–91.
10. Галактионов В.И. Системная архитектура и ее место в архитектуре предприятия. Директор ИС. 2002. № 5. URL: http://www.galaktionoff.ru/articles/SA/SA_print.htm (дата звернення: 05.09.2020).
11. Скрыпник Е.Ю. Оценка кредитного риска розничных банковских продуктов на стадии предоставления кредита. *Вестник ВГУ. Серия «Экономика и управление»*. 2010. № 2. С. 223.
12. Іванченко Н.О. Формалізація потенціалів системи управління економічною безпекою підприємства. *Формування ринкової економіки*. 2012 № 28. С. 129.
13. Grigor'ev L.Ju., Kudrjavcev D.V, Gorelik S.L. Korporativnaja arhitektura i ee sostavl'jajushhie. Corporate architecture and its components. URL: http://bigc.ru/theory/innovations/corp_arch.php (data zvernennja: 02.09.2020).
14. Сердюков К.Г. Розроблення архітектури розподілу корпоративного контролю в інтегрованому акціонерному товаристві. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Вип. 5 (11). С. 36.
15. Дрогобыцкая К.С. Бизнес-архитектура как модель деловой активности организации. Корпоративное управление. *Управленческие науки*. 2014. № 3. С. 16–23. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-arhitektura-kak-model-delovoy-aktivnosti-organizatsii> (дата звернення: 08.09.2020).
16. Домашова Д.В., Крипак Е.М., Семенов В.В. Моделирование архитектуры предприятия коммерческого банка. *Материалы Всероссийской научно-методической конференции: Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры*, г. Оренбург, 1–3 февраля 2017 г. Оренбург, 2017. С. 2179–2185. URL: https://conference.osu.ru/assets/files/conf_info/conf13/s10.pdf#page=54.

References:

1. Kudrjavcev D.V., Arzumanjan M.Ju. (2017) Arhitektura predpriyatija: perehod ot proektirovanija IT-infrastruktury k transformacii biznesa [Enterprise architecture: Moving from IT infrastructure design to business transformation]. *Russian Management Journal*, vol 15, no 2, pp. 193–224.
2. Magretta J. (2002) Why business models matter. *Harvard Business Review*, no. 80 (5), pp. 86–92.
3. Hrosul V., Zubkov S., Ivanova T. (2019) Substantiation of the strategic alternatives for transformation of business models in restaurant business enterprises. *Journal of Social Science*, no. 4 (2), pp. 65–74.
4. Tikkanen H., Lamberg J. A., Parvinen P., Kallunki J. P. (2005) Managerial cognition, action and the business model of the firm. *Management Decision*, vol. 43, no. 6, pp. 789–809.
5. Keen P., Qureshi S. (2006) Organizational Transformation Through Business Models: A Framework for Business Model Design. System Sciences, HICSS'06. *Proceedings of the 39th Annual Hawaii International Conference*, no. 8: 206 b. Available at: https://www.academia.edu/12351516/Organizational_Transformation_Through_Business_Process_Reengineering?email_work_card=view-paper (accessed 31 August 2020).
6. Chesbrough Henry (2007) Business Model Innovation: It's Not Just about Technology Anymore. *Strategy & Leadership*, vol. 35, no. 6, pp. 12–17.
7. Teec D.J. (2010) Business models, business strategy and innovation. *Long Range Planning*, no. 43 (2), pp. 172–194.
8. Vyshnevsk'kyj O.S. (2018) Zahal'na teoriia stratehuvannia: vid paradyhmy do praktyky vykorystannia [General theory of strategy: from paradigms to the practice of victorious] NAN Ukraine, Institut ekonomiky prom-sti. Kyiv, p. 156.
9. Il'chenko N.B. (2015) Modeliuvannia biznes-protseviv pidpriemstva optovoi torhivli [Modeling of business processes in the wholesale trade]. *Scientific report of the Kherson State University*, vol. 10, part 2, pp. 88–91.

10. Galaktionov V.I. (2002) Sistemnaja arhitektura i ee mesto v arhitekture predprijatija [System architecture and its place in enterprise architecture] *Director IS*, no. 5. Available at: http://www.galaktionoff.ru/articles/SA/SA_print.htm (accessed 05 September 2020).

11. Skrypnik E.Ju. (2010) Ocenka kreditnogo riska roznychnyh bankovskih produktov na stadii predostavlenija kredita [Assessment of the credit risk of retail banking products at the stage of granting a loan]. *VSU Bulletin. Series: Economics and Management*, no. 2, pp. 221–230.

12. Ivanchenko N.O. (2012) Formalizatsiia potentsialiv systemy upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva [Formalization of the potential of the system and management of the economy safe enterprise]. *Formation of the market economy*, no. 28, pp. 128–134.

13. Grigor'ev L.Ju., Kudrjavcev D.V., Gorelik S.L. Korporativnaja arhitektura i ee sostavljajushhie [Corporate architecture and its components]. Available at: http://bigc.ru/theory/innovations/corp_arch.php (accessed 02 September 2020).

14. Serdiukov K.H. (2017) Rozroblennia arkhitektury rozpodilu korporatyvnoho kontroliu v intehrovanomu aktsionernomu tovarystvi [Development of corporate control distribution architecture in an integrated joint-stock company]. *Economic Bulletin of the Zaporozhye State Engineering Academy*, vol. 5 (11).

15. Drohobyt'skaia K.S. (2014) Byznes-arkhytektura kak model' delovoj aktyvnosti orhanyzatsyy [Business architecture as a model of the organization's business activity]. *Corporate governance. Management Sciences*, no. 3, pp. 16–23. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-arhitektura-kak-model-delovoy-aktivnosti-organizatsii> (accessed 08 September 2020).

16. Domashova D.V., Kripak E.M., Semenov V.V. (2017) Modelirovanie arkhitektury predprijatija kommercheskogo banka [Modeling the architecture of a commercial bank enterprise]. *Proceedings of Vserossijskoj nauchno-metodicheskoy konferencii: Universitetskij kompleks kak regional'nyj centr obrazovaniya, nauki i kul'tury*. Orenburg, (01–03 fevralja 2017). Orenburgskij gosudarstvennyj universitet, pp. 2179–2185. Available at: https://conference.osu.ru/assets/files/conf_info/conf13/s10.pdf#page=54 (accessed 07 September 2020).

E-mail: rudevskia@ukr.net

УДК 65.012.32.009.12

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.19>

Сахно І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та військового господарства,
Національна академія Національної гвардії України

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ

Рівень конкурентоспроможності підприємства, досягнутий ним за певний проміжок часу, є результатом ефективності роботи всіх структурних підрозділів організації, у тому числі й системи управління, а також ступеня її адаптованості до змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Для того щоб підприємству забезпечити стійкі конкурентні позиції на ринку, необхідно мати обґрунтовану та ефективну конкурентну стратегію, тобто активно використовувати такий інструмент, як стратегічне управління. У статті окреслено основні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»; наведено власне трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства» та «управління конкурентоспроможністю підприємства»; визначено основні цілі та завдання стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства; розглянуто основні етапи стратегічного управління (стратегічний аналіз, стратегічний вибір та реалізація стратегій).

Ключові слова: конкурентоспроможність, управління конкурентоспроможністю підприємства, стратегічне управління, підприємство, стратегія.

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS ENTERPRISE: STRATEGIC ASPECT

Sakhno Iryna

National Academy of the National Guard of Ukraine

The level of competitiveness of the enterprise, achieved by him over a period of time, is the result of the efficiency of all structural units of the organization, including the management system, as well as the degree of its adaptability to changes in external and internal environment. The decisive role in shaping the competitiveness of the enterprise belongs to strategic management. In order for the company to ensure a stable competitive position in the market, it is necessary to have a sound

and effective competitive strategy, ie to actively use such a tool as strategic management. The article presents the main approaches to defining the concept of enterprise competitiveness, namely resource, comparative and system. It is noted that the competitiveness of the enterprise is its ability to successfully compete with other enterprises for markets for goods and services, to produce and sell a competitive product. The interpretation of the concept of enterprise competitiveness management is given, which is considered as an integral part of the overall management system of the organization, aimed at forming and implementing competitive advantages of the enterprise and ensuring its effective strategic position in the market in changing conditions. The article describes the classical approaches to understanding the essence of the concept of "enterprise competitiveness management": systemic, situational and process; identified the main goals and objectives of strategic management of enterprise competitiveness; the main stages of strategic management (strategic analysis, strategic choice and implementation of strategies) and the main competitive strategies of the enterprise are considered. In addition, the classification of the levels of competitiveness of the organization depending on the existing and implemented management system. The material presented in the article will allow us to understand the essence of the concept of "enterprise competitiveness management" from the standpoint of systemic, process and situational approaches to its understanding, as well as realize the importance of strategic management in ensuring enterprise competitiveness.

Keywords: competitiveness, enterprise competitiveness management, strategic management, enterprise, strategy.

Постановка проблеми. Для досягнення бажаного результату процесом, системою, підприємством, регіоном чи то країною необхідно управляти. Не є винятком і така якісна характеристика розвитку підприємства, як його конкурентоспроможність. Сьогодні в умовах нестабільності зовнішнього середовища, розширення асортименту продукції, збільшення кількості господарюючих суб'єктів і, відповідно, зростання конкуренції питання управління конкурентоспроможністю є особливо актуальним.

Серед існуючих напрямів, шляхів, методів підвищення конкурентоспроможності підприємства одним із найбільш ефективних є стратегічне управління як процес довгострокового планування розвитку організації, реалізації концепції, побудованій на синергії цільового та інтегрального підходів до діяльності суб'єкта господарювання. Стратегічне управління забезпечує підприємство необхідним інструментарієм стратегічного аналізу, методами прийняття управлінських рішень, механізмами їх імплементації в господарську діяльність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління конкурентоспроможністю підприємства, пошуку найбільш оптимальних та ефективних стратегій, формування стратегічного набору є фундаментальною, а тому знаходить відображення у працях як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Л. Ерхард, М. Портер, Дж.В. Робінсон, Ф.А. Хайек, Е.Х. Чемберлін, Й.А. Шумпетер заклали наукові основи конкурентоспроможності. Питання управління конкурентоспроможністю підприємства висвітлено в працях В.А. Павлової, Р.Л. Лупака, Т.Г. Васильців, С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, А.В. Вакулєнко, Н.П. Тарнавської, Г.Т. П'ятницької, Ю.Б. Іванова та ін. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства детально опрацьовано в дослідженнях В.М. Борисенка, А.Е. Воронкової, Л.Є. Довганя, І.З. Должанського, Л.А. Євчук, Т.О. Загорної, О.І. Ковтуна, М.І. Круглова, Р.Л. Лупака, Б.М. Мізюка, В.Д. Немцова [4], О.М. Синіговець [10], Л.О. Чорної [7], О.В. Ульянченка [9]. Незважаючи на численність праць з окресленої вище тематики, питання управління конкурентоспроможністю підприємства на стратегічному рівні потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розкритті стратегічних аспектів управління конкурентоспроможністю підприємства, обґрунтуванні необ-

хідності стратегічного управління для підвищення конкурентоспроможності організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі, присвяченій дослідженню питань конкурентоспроможності підприємства, можна знайти такі основні підходи до визначення вказаного поняття: ресурсний, згідно з яким конкурентоспроможність підприємства визначається кількістю, якістю, складом та ефективністю використання ресурсів організації; компаративний, в основу якого покладено теорію конкурентних переваг М. Портера; системний, який передбачає детальне вивчення та аналіз внутрішнього середовища підприємства як відкритої економічної системи та процесів, які відбуваються в ньому, та дає змогу визначити його взаємовідносини із зовнішнім середовищем, у тому числі з позицій адаптації до змін протягом тривалого часу.

На нашу думку, конкурентоспроможність підприємства – це його здатність вести успішну конкурентну боротьбу з іншими підприємствами за ринки збуту товарів і послуг, виробляти й продавати конкурентоспроможний продукт.

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства базується на використанні базових положень науки управління. Вчені виділяють такі класичні підходи до розуміння сутності поняття «управління конкурентоспроможністю підприємства»: системний, ситуаційний та процесний. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства розглядає останню як сукупність (набір) взаємопов'язаних елементів системи управління, таких як мета, об'єкт і суб'єкт, методологія та принципи, процес та функції управління [1, с. 168].

Ситуаційний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на оцінці обставин та умов, що склалися в кожній конкретній ситуації, та виборі найбільш оптимальних способів та методів досягнення конкурентних переваг підприємства чи інших його цілей серед множини альтернатив.

Із позиції процесного підходу управління конкурентоспроможністю підприємства розглядається як процес реалізації сукупності управлінських функцій: розроблення цілей, планування, організація, мотивація та контроль. На думку А.В. Солов'яничук, процес управління конкурентоспроможністю підприємства включає: визначення місії та головних цілей діяльності, формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства (методології, інструментарію,

принципів, суб'єкта та об'єкта), визначення критеріїв конкурентоспроможності, виділення основних чинників конкурентоспроможності, аналіз зовнішнього середовища, виділення конкурентних переваг, реалізація конкурентної стратегії, оцінка рівня конкурентоспроможності [2, с. 50–52].

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає існування стратегічного, поточного й оперативного рівнів управління. Кожен рівень управління, своєю чергою, передбачає розроблення відповідних планів: стратегічних, поточних чи оперативних. Стратегічне управління спрямоване на створення конкурентних переваг підприємства та утвердження ефективної стратегічної позиції, що забезпечить майбутню життєздатність організації в мінливих умовах [3, с. 364].

Сьогодні важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства стає саме ефективне стратегічне управління. Стратегічне управління є процесом, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей з огляду на всі релевантні зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються та змінюються [4, с. 43–45]. Цей процес реалізується за допомогою управлінських інструментів, синергетичний ефект від застосування яких на практиці дає змогу підприємству маневрувати під впливом зовнішніх чинників, при цьому зберігаючи чи поліпшуючи поточні позиції на вітчизняному чи міжнародному ринках.

Вищевикладене дає підстави для визначення основних цілей стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств:

- окреслення конкурентних переваг та формування на їхній основі конкурентного потенціалу компанії, який у подальшому знаходить своє відображення в товарах або послугах підприємства, методах ведення боротьби за конкурентні позиції на вітчизняному та міжнародному ринках;

- забезпечення життєдіяльності та стійкого функціонування підприємства в довгостроковій перспективі через орієнтацію його поточної управлінської діяльності на випереджальне зростання показників господарської діяльності;

- формування ресурсних резервів із метою забезпечення максимально швидкої реакції на зовнішні та внутрішні чинники впливу для мінімізації їхнього негативного впливу на оперативне управління конкурентоспроможністю підприємства [5, с. 68].

Р.Л. Лупак до основних стратегічних цілей управління конкурентоспроможністю підприємства відносить: товарне забезпечення споживчого попиту та споживчого кошику; цінову конкуренцію та соціальний захист споживачів; забезпечення оптимального обсягу та структури капіталу; забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості, ліквідності підприємства; максимізацію цільового прибутку; зростання продуктивності та ефективності праці; підвищення ефективності використання ресурсів [6, с. 323].

Серед основних завдань стратегічного управління науковці [5, с. 69] виділяють такі:

- посилення прояву конкурентних переваг локальних складників потенціалу через реалізацію комплексу наступальних та оборонних конкурентних дій;

- забезпечення гнучкості та збалансованості всіх управлінських рішень і дій, їх підпорядкованості досягненню оптимального рівня конкурентоспроможності;

- мінімізація прояву конкурентного ризику локальних складників потенціалу через упровадження відповідних механізмів його передбачення та зниження;

- забезпечення зацікавленості персоналу підприємства в підвищенні рівня конкурентоспроможності.

Залежно від існуючої на підприємстві системи управління розрізняють три основні рівні його конкурентоспроможності. Для підприємств першого рівня характерна внутрішньо нейтральна організація управління. Підприємства другого рівня конкурентоспроможності прагнуть зробити свої виробничі системи «зовнішньо нейтральними», тобто подібними до конкурентів. Якщо вище керівництво організації знає, що вона має певні порівняльні переваги на ринку, то підприємство у цьому разі еволюціонує до третього рівня конкурентоспроможності. Система управління на цих підприємствах починає активно впливати на виробничі системи, сприяє їх розвитку та вдосконаленню [7, с. 17]. Таким чином, стратегічне управління піднімає підприємство на вищий щабель розвитку, забезпечуючи його конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Практики стратегічного менеджменту вказують, що цей процес не має етапу закінчення. Стратегічне управління на підприємстві являє собою низку послідовних взаємопов'язаних етапів (стратегічний аналіз, стратегічний вибір та реалізація стратегії), на кожному з яких рішення приймається на основі попереднього [8, с. 97].

Так, першочерговим кроком стратегічного аналізу є визначення місії підприємства. Визначена місія має перейти у стратегічні цілі й мету підприємства. Складником засад успіху є те, що економічний суб'єкт має на меті не одну, а систему поставлених цілей, які слугують відправною точкою прийняття рішень. Будучи чітко вираженими, цілі стають потужним інструментом підвищення ефективності виробництва, контролю, координації, а також використовуються на всіх стадіях процесу прийняття рішення. Наступним кроком стратегічного аналізу є дослідження зовнішнього середовища підприємства. Під час дослідження не просто збирають інформацію як факти, а на її підставі проводять оцінку явищ, тенденцій, перспектив. Наступний етап – аудит внутрішнього середовища, тобто оцінка потенціалу підприємства.

У стратегічному аналізі велике значення має застосування найбільш оптимальних методик його проведення. Останніх у стратегічному аналізі багато. Як стверджують експерти, не існує універсального набору методик, що міг би гарантувати отримання якісної достовірної інформації у необхідному обсязі для розроблення ефективної стратегії, тому для проведення стратегічного аналізу доцільно вибрати одночасно декілька (невелику кількість) методик.

Проведений стратегічний аналіз виступає базою формулювання стратегічних альтернатив. Визначення можливих варіантів стратегій здійснюється за всіма їх видами, що формують стратегічний набір підприємства. С.М. Клименко вважає, що складниками стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, на основі яких потім буде сформовано стратегічний набір, є такі стратегії: товарно-ринкова (номенклатура

й асортимент продукції, ступінь їх оновлення, масштаби виробництва, якість продукції, реклама, обслуговування споживача, ціноутворення); ресурсно-ринкова (обсяг ресурсних запасів і частота їх поповнення, якість ресурсів, поведінка на ринку ресурсів); технологічна (характер технології, ступінь стабільності технології, НДДКР та оновлення технології, технологічні розриви); інтеграційна (вертикальна, горизонтальна та діагональна інтеграція); інвестиційно-фінансова (залучення зовнішніх фінансових ресурсів, повернення залучених коштів, інвестування власних коштів); соціальна (чисельність, взаємозамінність та диференціація робітників, ступінь патерналізму, соціальний тип колективу); управлінська (тип управління, організаційна структура, управлінські комунікації тощо) [9].

Після формування стратегічного набору підприємства відбувається процес реалізації стратегій, їх контролювання та оцінка. Швидкозмінність зовнішнього середовища створює необхідність адаптації розроблених стратегій до нових умов, що передбачає перегляд і уточнення місії та цілей підприємства тощо послідовно за компонентами стратегічного менеджменту. Таким чином, формується замкнений цикл стратегічного управління.

Отже, стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства як система цілеспрямованого впливу на елементи і процеси, що забезпечують формування конкурентних переваг та розвиток конкурентного потенціалу підприємства, є інструментом, що дає змогу підвищити ефективність використання ресурсів, рівень інноваційної активності, якості товарів. Сучасні тенденції розвитку стратегічного менеджменту визначають необхідність організаційних змін, формування стратегічних альянсів (мереж) та використання менеджменту знань для досягнення конкурентних переваг [10, с. 276–277].

Висновки з проведеного дослідження. Управління конкурентоспроможністю підприємства – це складова частина загальної системи управління організацією, що спрямована на формування та реалізацію конкурентних переваг підприємства та забезпечення його ефективних стратегічних позицій на ринку в мінливих умовах. Процес управління конкурентоспроможністю підприємства включає стратегічне, поточне та оперативне управління. Саме ефективний стратегічний менеджмент, що передбачає використання сучасних ринково адаптованих методів, форм та технологій управління, є визначальним чинником конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Павлова В.А., Губарев Р.В. Система управління конкурентоспроможністю підприємства. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2014. № 2 (17). С. 168–176.
2. Солов'янчик А.В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства ринку послуг. *Управління розвитком*. 2015. № 4 (182). С. 48–54.
3. Сахно І.В., Сахненко О.І. Стратегічне управління як інструмент формування конкурентоспроможності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 31. С. 362–367. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/31-2019> (дата звернення: 07.09.2020).
4. Немцов В.Д., Довгань Л.С. Стратегічний менеджмент. Київ: Експрес-Поліграф, 2002. 560 с.
5. Артеменко Л.П., Клюквіна М.С. Стратегічне управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств. *Вісник Дніпропетровського національного університету*. 2013. Т. 21. Вип. 7 (1). С. 68–73.
6. Лупак Р.Л. Економічне обґрунтування стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 320–325.
7. Чорна Л.О., Чорна Н.Ю. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства – система взаємозв'язку якісних та кількісних показників розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 3. С. 15–18.
8. Уляниченко О.В., Євчук Л.А., Гуторова І.В. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств та стратегічні аспекти її формування: монографія. Харків: Апостроф, 2011. 340 с.
9. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навчальний посібник / С.М. Клименко та ін. Київ: КНЕУ, 2008. 520 с.
10. Синіговець О.М. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 39. С. 275–278.

References:

1. Pavlova V.A., Hubariev R.V. (2014) Systema upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva [Enterprise competitiveness management system]. *Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*, no. 2 (17), pp. 168–176.
2. Solovjanichyk A.V. (2015) Stratehichne upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpriemstva rynku poslugh [Strategic management of the competitiveness of the enterprise services market]. *Upravlinnja rozvytkom*, no. 4 (182), pp. 48–54.
3. Sakhno I.V., Sakhnenko O.I. (2019) Stratehichne upravlinnia yak instrument formuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Strategic management as an instrument of formation competitiveness enterprise]. *Infrastruktura rynku (electronic journal)*, no. 31, pp. 362–367. Available at: <http://www.market-infr.od.ua/uk/31-2019> (accessed 07 September 2020).
4. Nemtsov V.D., Dovhan L.Ye. (2002) Stratehichnyi menedzhment [Strategic Management]. Kyiv: Ekspres-Polihraf (in Ukrainian).
5. Artemenko L.P., Kliukvina M.S. (2013) Stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnistiu mashynobudivnykh pidpriemstv [Strategic management of competitiveness of machine-building enterprises]. *Visnyk Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu*, no. 21, vol. 7 (1), pp. 68–73.
6. Lupak R.L. (2013) Ekonomichne obgruntuвання stratehichnoho upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva [Economic substantiation of strategic management of enterprise competitiveness]. *Biznes-Inform*, no. 4, pp. 320–325.

7. Chorna L.O., Chorna N.Yu. (2015) Stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva – systema vzaiemozviazku yakisnykh ta kilkisnykh pokaznykiv rozvytku [Strategic management competitiveness of enterprises – system interaction between qualitative and quantitative indicators]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 3, pp. 15–18.

8. Ulianchenko O.V., Yevchuk L.A., Hutorova I.V. (2011) *Konkurentospromozhnist silskohospodarskykh pidpriemstv ta stratehichni aspekty yii formuvannia* [Competitiveness of agricultural enterprises and strategic aspects of its formation]. Kharkiv: Apostrof. (in Ukrainian)

9. Klymenko S.M., Dubrova O.S., Barabas D.O., Omelianenko T.V., Vakulenko A.V. (2008) *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva* [Competitiveness of enterprise management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

10. Synihovets O.M. (2012) Stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva [Strategic management of enterprise competitiveness]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 39, pp. 275–278.

E-mail: sakhno.ir@gmail.com

УДК 65.011.8

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.20>

Стахурська С.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки праці та менеджменту,
Національний університет харчових технологій

Ткачук С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій

Стахурський В.О.

старший викладач кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій

МЕНЕДЖМЕНТ ЗМІН У РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ: ПІДХОДИ ТА МОДЕЛІ

У статті розглядаються управлінські підходи та моделі управління організаційними змінами під час управління змінами в розвитку організації. Визначено місце системного, динамічного, контекстного, функціонального, процесного, поведінкового, ситуаційного, адаптивного, контактного підходів під час здійснення кардинальних довгострокових, середньострокових та поточних змін. Показано універсальність низки моделей організаційних змін, а саме: тріступеневої моделі Курта Левіна, восьми кроків Коттера, циклічної моделі Кемерона і Гріна, моделі К. Фрайлінгера та І. Фішера, моделі І.К. Адізеса, моделі узгодження Надлера і Тушмана, семифакторної моделі Мак-Кінзі, моделі Р. Джонсона, Ф. Каста, Дж. Розенцвейга. Визнано за доцільне застосування під час кардинальних довгострокових та середньострокових змін системної моделі Сенге та моделі управління переходом Вільяма Бріджеса. Визначено раціональність використання формули змін Бекхарда і Харріса, моделі управління змінами Карнала, моделі запланованих змін Балока і Баттена, «кривої змін» Дж.Д. Дак, моделі ADKAR, моделі EASIER під час поточних та середньострокових організаційних змін. Модель Стейсі і Шоу «складні процеси як реакція на зміни» пропонується використовувати переважно для поточних змін.

Ключові слова: управління, розвиток, менеджмент змін, підходи до управління, організаційні зміни, моделі управління змінами.

MANAGEMENT OF CHANGES IN THE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION: APPROACHES AND MODELS

Stakhurska Svitlana, Tkatchuk Svitlana, Stakhurskiy Valerii
National University of Food Technology

The article considers management approaches and models of organizational change management in change management in the development of the organization. It is noted that the need for development of the organization is determined by the variability of the environment and the need for competitive competition. These factors encourage long-term, medium-term and current organizational changes. Disturbances in the environment, depending on the amplitude of bifurcation processes, necessitate changes, in particular in changing strategies: long-term, short-term or «current». The place of system,

dynamic, contextual, functional, process, behavioral, situational, adaptive, contact approaches in the implementation of cardinal long-term, medium-term and current changes is determined. The use of a systems approach is basic. When implementing long-term and medium-term organizational changes, it is advisable to give preference to the following approaches: dynamic, contextual, functional, process, behavioral. Current changes in the organization should be carried out using primarily the following approaches: situational, adaptive, process, functional, contact and behavioral. The universality of a number of models of organizational change is shown, namely: Kurt Levin's three-stage model, Cotter's eight steps, Cameron's and Green's cyclic model, K. Freilinger's and I. Fischer's model, I. K. Adizes' model, Nadler and Tushman coordination model, seven-factor model Mack -Kinsey, models of R. Johnson, F. Cast, J. Rosenzweig. Recognized as appropriate for use in the cardinal long-term and medium-term changes of the Senge system model and the transition management model of William Bridges. The rationality of using the formula of Beckhard and Harris changes, Carnal's change management model, Balok's and Batten's planned change model, JD Duck's «change curve», ADKAR model, EASIER model for current and medium-term organizational changes is determined. Stacey and Shaw's model of «complex processes as a reaction to change» is proposed to be used mainly for current changes. Any model of organizational change should not be rejected. In addition to the general sequence of actions, each of them contains a set of useful tips and warnings about possible problems in a given situation. A useful addition to the standard step-by-step and cyclical models are partial fragmentary models and practical advice on the process of implementation of changes, which some authors offer based on their own experience.

Keywords: management, development, change management, approaches to management, organizational changes, change management models.

Постановка проблеми. Розвиток будь-якої організації незалежно від конкретики її діяльності є не лише актуальним, а й конче необхідним. Уся діяльність організації в напрямі розвитку нерозривно пов'язана зі змінами та проблемами, що виникають у процесі управління ними. Виникає необхідність узагальнення існуючих підходів та моделей менеджменту змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню сучасних підходів до управління та моделей організаційних змін присвячено праці багатьох авторів [1–10]. Зокрема, досліджуються сутнісні характеристики підходів, що використовуються під час системного управління організацією [4; 6; 8], пропонуються моделі організаційних змін, у тому числі авторські [1; 3; 5; 7; 9; 10], досліджуються особливості використання різних підходів менеджменту та моделей управління змінами [2; 5]. Утім, залишається необхідність систематизації та адаптації існуючих підходів та моделей організаційних змін до процесу розвитку організації.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналітична оцінка підходів до менеджменту і моделей організаційних змін та визначення доцільності їх використання для забезпечення процесів розвитку, зокрема під час здійснення різних видів змін: кардинальних довгострокових, середньострокових та поточних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що потреба в розвитку організації визначається не лише мінливістю зовнішнього та внутрішнього середовища і необхідністю конкурентних змагань. Ці чинники зазвичай спонукають до організаційних змін *середньострокового* та *поточного* характеру. Для досягнення високих, формуючих імідж і переможних результатів діяльності активні та стратегічно агресивні організації працюють над створенням власних інноваційних продуктів, диверсифікацією нових нестандартних видів діяльності, формуванням нових відмітних компетентностей – усе це передбачає здійснення кардинальних *довгострокових* стратегічних змін. Зауважимо, що стандартна типова щоденна поточна діяльність не вимагає явних змін і, відповідно, застосування нових підходів до управління та моделей організаційних змін. Але це можливо лише короткомоментно, оскільки весь час відбуваються певні збурення в середовищі існу-

вання, і залежно від амплітуди біфуркаційних процесів виникає необхідність у змінах, зокрема у зміні стратегій: довгострокових, короткострокових чи «поточних» (розроблення емерджентних стратегічних рішень).

За менеджменту змін у процесі розвитку організації використовується сукупність підходів, які є складниками базисного системного підходу, їх перелік, сутнісну характеристику, авторське бачення переваг та недоліків представлено в табл. 1. Очевидно, що використання усіх «субпідходів» системного підходу, які є самостійно достатніми, може мати свою специфіку та певні переваги залежно від виду та глибини змін.

У табл. 2 зведено результати аналітичної оцінки моделей менеджменту організаційних змін. Основною класичною моделлю змін, яка практично лежить в основі усіх інших і яку можна вважати «філософією» змін, є триступенева модель К. Левіна. Цінність інструментального характеру під час здійснення змін має запропонований К. Левіним аналіз силового поля. Інші моделі дещо розширюють модель К. Левіна або поглиблюють варіативність її використання. Практично всі моделі розроблено з урахуванням практичного досвіду управлінської діяльності щодо забезпечення змін. Якщо розглядати моделі в хронологічному порядку, то вони переважно доповнюють та вдосконалюють попередні. Зокрема, Е. Кемерон і М. Грін, аналізуючи «вісім кроків Коттера», доповнюють її і пропонують свою «циклічну модель»; К. Фрайлінгер та І. Фішер уводять у дану модель проєктний підхід. Не варто відхиляти будь-яку модель організаційних змін, оскільки кожна з них окрім загальної послідовності дій містить комплекс корисних порад та застережень щодо можливих проблем у тій чи іншій ситуації. А враховуючи те, що зміни відбуваються у соціально-економічній системі і при цьому може виникати безліч непередбачених не прогнозованих ситуацій, корисним доповненням до стандартних покрокових та циклічних моделей є часткові фрагментарні моделі та практичні поради щодо процесу здійснення змін, які низка авторів пропонує виходячи із власного досвіду.

Відповідно до вищезазначеного поділу змін в організації на кардинальні довгострокові, середньострокові та поточні, пропонуємо власне бачення використання

Таблиця 1

Сутність підходів за системного управління організацією

Підходи	Сутність	Переваги	Недоліки
Системний	усі організації як об'єкти управління є системами, до складу яких входять такі елементи: цілі, завдання, структура, технологія, люди, ресурси; організація як соціальна система є відкритою системою, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем	комплексний підхід до бачення функціонування організації	необхідні систематизація та адаптація управлінського інструментарію для комплексного вирішення системних проблем
у тому числі: функціональний	цілі організації досягаються завдяки здійсненню послідовних функцій: планування, організування, мотивування, контролю, регулювання	наявність чітко визначених базових цільових функцій	потреба в постійному вдосконаленні взаємопов'язаних методів комплексного здійснення усіх функцій
процесний	здійснення процесу виконання функцій менеджменту шляхом використання сукупності методів менеджменту, розроблення управлінських рішень, забезпечення ефективних комунікативних процесів	забезпечення виконання основних функцій	потреба в постійному вдосконаленні методів здійснення процесу; залежність ефективності процесу від якості здійснення функцій
ситуаційний	необхідне врахування конкретного набору обставин (ситуації), які чинять вплив на організацію протягом певного часу; потрібне застосування управлінських методів для вирішення конкретних ситуацій	врахування чинників впливу на організацію	потрібні висококваліфіковані аналітики та спеціалісти з вирішення ситуацій, зокрема нестандартних
Динамічний	на основі ретроспективного аналізу та прогнозів, установлення причинно-наслідкових зв'язків визначаються можливі напрями змін та розвитку	враховуються причинно-наслідкові зв'язки та діалектика розвитку	необхідно використовувати в комплексі з іншими підходами; виникає потреба в аналізі тенденцій розвитку аналогічних об'єктів
Адаптивний	приспосовування організації до динаміки зовнішнього середовища з метою його ефективного функціонування та збереження стабільного розвитку	збереження цільових установок організації	не враховується необхідність нових стратегічних змін
Контекстний	врахування зовнішнього і внутрішнього організаційного контексту, який визначає можливості та напрями проведення змін	одночасне врахування зовнішнього і внутрішнього контексту, зважаючи в першу чергу на зовнішній контекст	певне «приспосовування» внутрішнього контексту до зовнішнього
Поведінковий	сприяння в усвідомленні працівником власних можливостей та здібностей на основі застосування концепцій поведінкових наук	досягається підвищення ефективності використання людських ресурсів	доцільно використовувати як додатковий підхід задля забезпечення результативності змін

Джерело: проаналізовано авторами за [4; 6; 8]

Таблиця 2

Характеристики моделей менеджменту змін в організації

Моделі	Сутність	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Триступенева модель К. Левіна	організаційні зміни проходять три ступені: «розморожування» ситуації, «рух» до нового стану та його стабілізація і «заморожування»	чіткий напрям змін; запропонована модель силового поля	відсутність циклічного підходу (одновекторність моделі)
Модель запланованих змін Балока і Баттена	проектний підхід, який передбачає чотири кроки змін організації: дослідження, планування, дія, інтеграція	чіткий проєктний підхід спрощує реалізацію змін	модель звужена до технічного підходу, не вирішує нові складні проблеми
Кроки Коттера	восьмикротова модель передбачає поетапну активну лідируючу роботу менеджменту з числа вищого керівництва	дає механізм лідирування під час здійснення змін	одновекторність моделі, сильна активізація менеджменту на перших етапах
Циклічна модель Кемерона і Гріна	удосконалена модель Коттера з врахуванням реального досвіду роботи, яка являє собою безкінечний цикл	циклічність моделі	акцентування уваги на роботі менеджменту з персоналом
Формула змін Бекхарда і Харріса	лаконічний спосіб опису процесу змін та необхідних для змін чинників: рівень незадоволення існуючим станом, бажання здійснити запропоновані зміни і досягти кінцевого стану, практичність змін (мінімальний ризик і руйнівні наслідки); дія чинників співставляється з «вартістю» змін (витратами на зміни)	показані чіткі чинники, які не взємокомпенсуються і над якими потрібно працювати на будь-якій стадії змін	доцільно використовувати при роботі з уже запланованими змінами
Модель управління змінами Карнала	кваліфіковане управління змінами полягає в ефективному управлінні переходом, культурою та політикою організації	зведено в єдину програму дій декілька ключових елементів організаційних змін	базується виключно на ролі менеджера, а не на процесі

Продовження таблиці 2

1	2	3	4
Модель узгодження Надлера і Тушмана	використані різні підходи до чинників успіхів змін, організація представлена як сукупність чотирьох підсистем: робота, люди, формальна та неформальна організації; модель пояснює динаміку подій в організації під час реформ	організація розглядається як система	звужена кількість підсистем в моделі, визначаються можливі проблеми, а не шляхи їх вирішення
Модель Мак-Кінзі	запропонована семифакторна модель: персонал, навички, системи (звичні процеси), стиль (стиль керівництва і культура), загальні цінності (керівні принципи), стратегія (цілі і плани організації, використання ресурсів), структура (схема організації)	розглядається як система	модель майже ідеальна для аналітичних цілей, але не надає програму дій
Модель управління переходом Вільяма Бріджеса	модель діє за неминучих змін (злиття, поглинання, скорочення штатів), передбачає такі етапи: закінчення, нейтральна зона, початок	дане бачення переходу дає змогу глибше зрозуміти організаційні зміни; приділено увагу емоційним процесам на кожній стадії та визначено список необхідних дій	менш корисна для змін, де не визначено їх чіткий початок і кінець
Системна модель Сенге	керівні принципи: розпочинайте з малого, поступово пришвидшуйтеся, не плануйте все заздалегідь, очікуйте проблем; досліджено проблеми на трьох стадіях: упровадження, підтримки та перероблення і нового осмислення змін	подані реальні поради для крупномасштабних організаційних змін	поради недоречні, коли потрібно отримати швидкі результати з максимальною ефективністю
Стейсі і Шоу, складні процеси як реакція на зміни	зміни виникнуть самі по собі під час спілкування, конфліктів та напруги; не завжди менеджер може передбачити і контролювати взаємовідносини в процесі змін	дана теорія дає менеджерам розуміння, полегшення та підказки, як оптимізувати процес змін	чітко не визначена роль керівника, не розроблені конкретні рекомендації процесу змін
Модель К. Фрайлінгера та І. Фішера	пропонується проєктний підхід до управління змінами; потрібно діяти на випередження і чітко йти до поставлених цілей; доопрацьовані моделі К. Левіна і Дж. Коттера та запропоновано додаткові два етапи: управління проєктами та петля зворотного зв'язку (десятиетапний підхід)	позитивним є додаткове введення проєктного підходу та врахування зворотного зв'язку	велика кількість етапів не лише деталізує процес, а й його ускладнює
«Крива змін» Дж.Д. Дак	визначено певну послідовність фаз (застій, підготовка, реалізація, перевірка на міцність, досягнення мети), яку необхідно сприймати як динамічний процес; керівники усіх рівнів працюють з опором змінам, приділяють основну увагу емоційній поведінці людей	акцент на динамічності процесу змін та роботу з опором	лінійність моделі; акцентування уваги на емоційній поведінці людей
Модель І. Адізеса	здійснення організаційних змін пропонується розглядати як постійний (а не періодичний) циклічний процес: зміни в організації відбуваються постійно, проблеми породжуються змінами (у внутрішньому і зовнішньому середовищі), долають проблеми завдяки рішенням, а вирішення проблем провокує нові зміни	постійність та циклічність процесу змін	необхідні розроблення, систематизація та адаптація управлінського інструментарію для забезпечення постійного процесу змін
Модель ADKAR	ADKAR – це практична покрокова модель змін (усвідомлення необхідності змін, бажання і готовність до змін, знання та розуміння як змінюватися, здатність упроваджувати зміни, забезпечення підтримки змін; зміни реалізуються за двома напрямками: бізнес (проєкти впровадження) та співробітники, якими необхідно керувати одночасно	проєктний підхід, необхідність змінювати співробітників	деяка звуженість підходу (акцентування уваги на поведінкових складниках), відсутність глибокої системності
Модель EASIER	модель складається із шести рівноцінно обов'язкових взаємопов'язаних спланованих елементів: створення бачення, активація, підтримка, впровадження, забезпечення та схвалення і визнання	наявність частково системного підходу, процесного, поведінкового	потреба в більш комплексному системному підході
Модель Р. Джонсона, Ф. Каста, Дж. Розенцвейга	розробляється план (визначаються цільові результати і конкретні дії щодо їх досягнення); здійснюється контроль реалізації плану за визначеними параметрами	часткове використання системного підходу	переважання процесного підходу

Джерело: проаналізовано авторами за [1–3; 5; 7; 9; 10]

проаналізованих вище (табл. 1 і 2) управлінських підходів та моделей організаційних змін. Загальну концепцію такого використання представлено на рис. 1. Базисним є використання системного підходу. Під час здійснення довгострокових та середньострокових організаційних змін доцільно надавати перевагу таким підходам: динамічному, контекстному, функціональному, процесному, поведінковому. Поточні зміни в організації мають здійснюватися з використанням передусім таких підходів: ситуаційного, адаптивного, процесного, функціонального, контактного та поведінкового.

Низку моделей організаційних змін варто визнати універсальними – такими, що їх бажано і можливо використовувати для будь-яких змін. На нашу думку, це такі моделі: триступенева модель К. Левіна, кроки Коттера, циклічна модель Кемерона і Гріна, модель К. Фрайлінгера та І. Фішера, модель І.К. Адізеса, модель узгодження Надлера і Тушмана, семифакторна модель Мак-Кінзі, модель Р. Джонсона, Ф. Каста, Дж. Розенцвейга. Системну модель Сенге та модель управління переходом Вільяма Бріджеса доцільно застосовувати під час кардинальних довгострокових

та середньострокових змін. Формула змін Бекхарда і Харріса, модель управління змінами Карнала, модель запланованих змін Балока і Баттена, «крива змін» Дж.Д. Дак, модель ADKAR, модель EASIER є раціональними під час поточних та середньострокових організаційних змін. Модель Стейсі і Шоу «складні процеси як реакція на зміни», очевидно, є доцільною переважно для поточних змін.

Висновки з проведеного дослідження. Опираючись на результати дослідження управлінських підходів та моделей управління організаційними змінами, можна зробити такі висновки щодо їх використання під час управління змінами в розвитку організації:

1. Використання системного підходу має бути базисним. Під час здійснення довгострокових та середньострокових змін доцільно надавати перевагу таким підходам: динамічному, контекстному, функціональному, процесному, поведінковому, а за поточних змін – ситуаційному, адаптивному, процесному, функціональному, контактному та поведінковому.

2. Модель К. Левіна, кроки Коттера, циклічну модель Кемерона і Гріна, модель К. Фрайлінгера та

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЇ			
	Кардинальні довгострокові зміни	Зміни середньострокового характеру	Поточні зміни
Підходи	<i>Системний</i>		
	Динамічний	Динамічний	Ситуаційний
	Контекстний	Контекстний	Адаптивний
	Функціональний	Функціональний	Процесний
	Процесний	Процесний	Функціональний
	Поведінковий	Поведінковий	Контекстний
Моделі	Триступенева модель К. Левіна		
	Кроки Коттера + Циклічна модель Кемерона і Гріна + Модель К. Фрайлінгера та І. Фішера		
	Модель І. К. Адізеса		
	Модель узгодження Надлера і Тушмана		
	Семифакторна модель Мак-Кінзі		
	Модель Р. Джонсона, Ф. Каста, Дж. Розенцвейга		
	Системна модель Сенге		
	Модель управління переходом Вільяма Бріджеса		
	Формула змін Бекхарда і Харріса		
	Модель управління змінами Карнала		
	Модель запланованих змін Балока і Баттена		
	«Крива змін» Дж.Д. Дак		
	Модель ADKAR		
	Модель EASIER		
Стейсі і Шоу, складні процеси як реакція на зміни			

Рис. 1. Використання підходів та моделей під час управління змінами в розвитку організації

Джерело: узагальнено та запропоновано авторами

І. Фішера, модель І.К. Адізеса, модель узгодження Надлера і Тушмана, модель Мак-Кінзі, модель Р. Джонсона, Ф. Каста, Дж. Розенцвейга доцільно використовувати під час будь-яких змін.

3. Системну модель Сенге та модель управління переходом Вільяма Бріджеса варто застосовувати під час довго- та середньострокових змін.

4. Формула Бекхарда і Харріса, моделі Карнала та Балока і Батгена, «крива змін» Дж.Д. Дак, моделі ADKAR і EASIER є найбільш раціональними під час поточних та середньострокових організаційних змін.

5. Моделі Стейсі і Шоу «складні процеси як реакція на зміни» слід надавати перевагу під час поточних змін.

Список використаних джерел:

1. Адізес І.К. Управління змінами для досягнення найліпшого результату в бізнесі й повсякденному житті / пер. з англ. Т. Семигіної. Київ : Book Chef, 2018. 640 с.
2. Гринько Т.В. Концептуалізація моделей управління змінами на підприємствах у сучасних умовах мінливого середовища. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 1/5 (21). С. 34–40 (дата звернення: 29.07.2020).
3. Дак Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований. Москва : Альпина публицер, 2002. 320 с.
4. Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента / пер. с англ. О.Л. Пелявского ; под ред. Т.А. Гуреш. Москва : Вильямс, 2004. 432 с.
5. Кермерон Э. Управление изменениями. Москва : Хорошая книга, 2006. 360 с.
6. Кузьмін О., Петришин Н., Сиротинська Н. Нова парадигма побудови систем менеджменту. *Демократичне врядування*. 2011. Вип. 6. URL: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik6/fail/+Syrotynska.pdf (дата звернення: 29.07.2020).
7. Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций / П. Сенге и др. ; пер. с англ. Москва : Олимп-Бизнес, 2003. 624 с.
8. Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент організацій : підручник. Київ : Кондор, 2009. 680 с.
9. Carnall C. *Managing change in organizations*. Ed. 5. Edinburgh : Pearson Education, 2007. 365 p.
10. Lewin K. *Field Theory in Social Science: Selected Theoretical Papers*. Edited by Dorwin Cartwright. New York : Harper & Row, 1951. 346 p.

References:

1. Adizes I.K. (2018) *Upravlinnia zminyamy dlia dosiahnennia nailipshoho rezultatu v biznesi y povsiakdenному zhytti* [Change management to achieve the best results in business and daily life]. Kiev: Book Chef. (in Ukrainian)
2. Hrynyk T.V. (2015) *Kontseptualizatsiia modelei upravlinnia zminyamy na pidpriemstvakh v suchasnykh umovakh minlyvoho seredovishcha* [Conceptualization of change management models at enterprises in modern conditions of changing environment]. *Tekhnologicheskyy audit i rezervy proizvodstva*, vol. 1/5 (21), pp. 34–40.
3. Dak D. (2002) *Monstr peremen. Prichiny uspekha i provala organizatsionnykh preobrazovaniy* [Monster of changes. Reasons for success and failure of organizational change]. Moscow: Al'pina publisher. (in Russian)
4. Druker P F. (2004) *Entsiklopediya menedzhmenta* [Encyclopedia of Management]. Per. s angl. O.L. Pelyavskogo. Pod red. T.A. Guresh. Moscow: Izdatel'skiy dom Vil'yams. (in Russian)
5. Kameron E. (2006) *Upravleniye izmeneniyami* [Management of Changes]. Moscow: Dobraya kniga. (in Russian)
6. Kuzmin O., Petryshyn N., Syrotynska N. (2011) *Nova Paradyhma Pobudovy System Menedzhmentu* [A new paradigm for building management systems]. *Demokratychnye Vriadvannia. Nauk. Visnyk*, vol. 6, pp. 34–40. Available at: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik6/fail/+Syrotynska.pdf (accessed 29 July 2020).
7. Senge P., Kleyner A., Roberts Sh., Richards R. (2003) *Tanets peremen: novye problemy samoobuchayushchikhsya organizatsiy* [Dance of Changes: New Challenges for Self-Learning Organizations]. Moscow: ZAO «Olimp-Biznes». (in Russian)
8. Osovska H. V., Osovskyy O.A. (2009) *Menedzhment Orhanizatsii* [Organizational management]. Kiev: Kondor. (in Ukrainian)
9. Carnall C. (2007) *Managing change in organizations*. Ed. 5. Edinburgh: Pearson Education.
10. Lewin K. (1951) *Field Theory in Social Science: Selected Theoretical Papers*. Edited by Dorwin Cartwright. New York: Harper & Row.

E-mail: vinyarl@i.ua

УДК 334.72:338.432

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.21>

Термоса І.О.

кандидат економічних наук,
проректор з науково-педагогічної роботи,
Глухівський національний педагогічний університет
імені Олександра Довженка

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ОДИН З АСПЕКТІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретичні основи диверсифікації як одного з аспектів сталого розвитку аграрного сектору економіки України та визначено вплив диверсифікації на формування підприємницького середовища для забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки. Визначено основні мотиви, які стимулюють поглиблення диверсифікації діяльності господарюючих суб'єктів. Охарактеризовано соціальну, екологічну та економічну функції диверсифікації виробництва в сільському господарстві. Соціальна функція проявляється у збільшенні доходів та поліпшенні добробуту сільського населення. Екологічна функція супроводжується питанням екологічної безпеки. Розроблено проєкцію впливу диверсифікації на формування підприємницького середовища в аграрному секторі економіки. Узагальнено доцільні випадки та критерії для розроблення і реалізації стратегії диверсифікації основної діяльності господарюючим суб'єктом в аграрному секторі економіки.

Ключові слова: підприємство, підприємництво, підприємницьке середовище, диверсифікація, сільсько-господарське виробництво, економіка, аграрний сектор, сталий розвиток.

DIVERSIFICATION AS ONE ASPECT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Termosa Iryna

Oleksandr Dovzhenko Hlukhiv National Pedagogical University

The transition to sustainable development entails the introduction of mechanisms that provide an opportunity to start the process of sustainable growth of all areas of the national economy in the long term, rather than for a short period of time. A model of an economic system that can sustain economic growth must be based on innovation, investment and diversification. In this regard, an extremely relevant task is to develop new and improve existing mechanisms for restoration, innovative development and increase the efficiency of domestic agriculture, and economically effective interaction between agricultural producers, processors, wholesale chains and retail consumers. This can be ensured through the modernization of existing production, the organization of production of new types of products that are in demand on the market. Under these circumstances, diversification of agricultural production is becoming more urgent. The aim of the study is to determine the effect of diversification of the main production activity by economic entities in the agrar sector of the economy, as well as the theoretical justification of the conditions for the formation and development of the entrepreneurial environment based on diversification processes in the agricultural sector of the economy in order to ensure its sustainable growth. The article considers theoretical aspects of diversification as one of the aspects of sustainable development of the agricultural sector of the economy of Ukraine. The impact of diversification on the formation of the entrepreneurial environment to ensure the sustainable development of the agricultural sector of the economy was determined. The main motives that stimulate the deepening of diversification of the activities of economic entities have been identified. The social, environmental and economic functions of diversification of production in agriculture are described. The social function is manifested in increasing incomes and improving the well-being of the rural population. The environmental function is accompanied by a question of environmental safety. A projection of the impact of diversification on the formation of the entrepreneurial environment in the agricultural sector of the economy has been developed. Generically appropriate cases and criteria for the development and implementation of a strategy for diversification of the main activity by the economic entity in the agricultural sector of the economy.

Keywords: enterprise, entrepreneurship, entrepreneurial environment, diversification, agricultural production, economy, agricultural sector, sustainable development.

Постановка проблеми. Напрацювання механізмів забезпечення сталого розвитку як національної економіки у цілому, так і її окремих галузей є основним завданням сьогодення.

Нині вітчизняне сільське господарство зіштовхується з достатньою кількістю невирішених проблем, у тому числі диспаритетом цін на аграрну продукцію та продукцію промислової й інших суміжних галузей,

економічно не обґрунтованим розподілом доходів у ланцюжку просування продукції від сільськогосподарського виробника до кінцевого споживача, високою вартістю та дефіцитом кредитних ресурсів для фінансування інвестиційних проєктів в агропромисловому комплексі (АПК) та ін.

Перехід на засади сталого розвитку передбачає запровадження таких механізмів, які б дали змогу

запустити процес постійного росту всіх галузей національної економіки в довготривалій перспективі, а не на якийсь нетривалий проміжок часу. Модель економічної системи, яка б могла забезпечити стале економічне зростання, повинна формуватися на таких базисах: інноваціях, інвестиціях та диверсифікації.

У зв'язку із цим украй важливим є напрацювання нових і вдосконалення існуючих механізмів відновлення, інноваційного розвитку та підвищення ефективності вітчизняного сільського господарства, економічно ефективної взаємодії між сільськогосподарськими товаровиробниками, переробниками, оптовими мережами та роздрібними споживачами. Це можна забезпечити через модернізацію діючого виробництва, організацією виробництва нових видів продукції, що користується попитом на ринку. У цих умовах зростає актуальність диверсифікованості сільськогосподарського товаровиробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми здійснення диверсифікації є предметом теоретико-прикладних досліджень багатьох українських учених, серед яких – В. Андрійчук [5], І. Баланюк, В. Борисова [2], О. Горбенко, Н. Добрянська, Т. Зінчук, М. Зубець, М. Корінко [3], В. Ткачук [4], Є. Перегуда, С. Ткаченко та ін. Питання здійснення диверсифікації в діяльності сільськогосподарських підприємств та оцінки результатів її застосування розглядали у своїх працях К. Беррі, Г. Кені, В. Кера, Д. Шеленко, Ф. Важинський, С. Краус, В. Борисова [2], В. Маркова, Н. Степененко, Г. Соколюк та інші вітчизняні й зарубіжні науковці.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ефекту від диверсифікації основної виробничої діяльності господарюючими суб'єктами в аграрному секторі економіки, а також теоретичне обґрунтування умов формування й розвитку підприємницького середовища на основі процесів диверсифікації в аграрному секторі економіки задля забезпечення його сталого зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації та інтеграції світових економік в єдиний економічний простір суттєво прискорився процес переходу до нового технологічного укладу господарювання. Але й сьогодні функціонує підприємницьке середовище в аграрному секторі економіки нашої держави містить значну кількість досі нерегульованих проблем, які гальмують процеси його розвитку та переходу на засади сталості, а також ефективності функціонування його основних агентів – підприємців.

Виникнення такого явища, як диверсифікація, зумовлено об'єктивними чинниками розвитку ринкової економіки, оскільки у західних країнах більшість можливих джерел внутрішнього зростання, що забезпечували підвищення ефективності виробництва, використовувалися в середині минулого століття. Засновником теорії розвитку диверсифікованих підприємств вважається американський економіст Г. Марковіц. У подальшому дана теорія була розвинена та узагальнена М. Портером та іншими науковцями [1–3].

Диверсифікація як важливий складник організаційної структури виробництва забезпечує позитивні зміни для підприємства, а саме: знижує рівень ризику виробничої діяльності; дає змогу ефективніше використовувати наявні ресурси та отримувати додатковий дохід;

дає змогу отримувати додаткові робочі місця; розширює асортимент продукції та зменшує ризики сезонного виробництва; сприяє підвищенню екологічної безпеки; опановує нові ринки сільськогосподарської продукції; з'являються джерела для формування більш стійкого грошового потоку. Окрім того, диверсифікацію необхідно розглядати як важливий засіб зниження фінансових ризиків. Професор В.І. Ткачук зазначає: «Якщо підприємство отримує переважну частку прибутку від реалізації якогось одного виду продукції, то погіршення кон'юнктури ринку по даній продукції або стихійного лиха типу епізоотії може призвести до серйозних економічних утрат або навіть до банкрутства такого підприємства» [4, с. 60].

Основний економічний зміст цього процесу проявляється у формуванні прибутку, причому втрачений прибуток в одних галузях може бути компенсований за рахунок більшого прибутку від реалізації продукції в інших галузях. У разі відсутності таких змін у структурі прибутку загальний фінансовий стан підприємства суттєво не зміниться за рахунок меншої частки даної галузі в його структурі. Окрім того, підприємства, в яких відбувається диверсифікація діяльності, є більш стійкими до ринкових викликів, зокрема кризових процесів, що супроводжуються інфляцією, низькою платоспроможністю учасників ринків тощо [4, с. 62].

Диверсифікація діяльності підприємств аграрної сфери передбачає більш оптимальне використання матеріальних ресурсів, землі та робочої сили, що забезпечує зниження сезонності виробництва, підвищує рівень зайнятості сільського населення та дає змогу підвищити екологічну ефективність сільських територій. Цей процес дає змогу більш оперативно реагувати на кон'юнктуру продовольчих ринків, забезпечуючи підвищення не лише економічної, а й соціальної та екологічної ефективності (рис. 1).

В аграрному секторі диверсифікація діяльності суб'єктів господарювання реалізується через розвиток багатогалузевої діяльності, а саме: розвиток тваринництва, бджільництва, рибництва, переробки першої сировини, торгівлі, надання транспортних послуг; використання різноманітних джерел інвестування (промисловий та приватний капітал). Окрім того, диверсифікація виробничо-господарської діяльності дає можливість розвивати сільські території та вирішувати соціальні питання, що має велике значення у контексті ефективного використання біоресурсів та дбайливого природокористування.

У ринкових умовах, коли характерною є можливість взаємопроникнення технологій та вільного руху капіталів, диверсифікація виробничої діяльності реалізується за такими видами, як операційна, фінансова та інвестиційна. На рівень її ефективності безпосередньо впливає вибір конкурентоспроможних товарів, робіт та послуг, що безпосередньо визначає стратегію розвитку сільськогосподарського підприємства. Своєю чергою, ця стратегія передбачає розроблення методики отримання, обробки та подання інформації, що дає можливість своєчасного орієнтування на стан попиту і пропозиції, новітні технології, мотиваційних чинників, а також допомагає ідентифікувати перспективні напрями диверсифікації діяльності.

Так, на думку В.Г. Андрійчука, диверсифікація сільськогосподарських підприємств, зокрема галузева



Рис. 1. Вплив диверсифікації на формування підприємницького середовища для забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки

Джерело: сформовано автором

вертикально інтегрована диверсифікація, дає змогу їм отримувати синергійний ефект і тим самим, за однакових інших умов, підвищувати ефективність виробництва [5, с. 248].

До основних мотивів, які стимулюють поглиблення диверсифікації діяльності, віднесено техніко-технологічні, фінансово-економічні, соціальні і екологічні. В основі техніко-технологічних мотивів – оптимальне використання виробничих потужностей та розвиток інноваційної політики. В основі фінансово-економічних – зменшення ризиків, забезпечення фінансової стійкості, отримання синергетичного ефекту. Базою соціальних мотивів є оптимізація кадрового складу та зміна системи мотивації управлінського персоналу. Суть стратегічних мотивів полягає в адаптації до змін у кон'юнктурі ринків у довгостроковому періоді, диверсифікації виробничої діяльності.

Соціальна функція диверсифікації виробництва в сільському господарстві проявляється у збільшенні доходів та поліпшенні добробуту сільського населення. У дослідженні соціальна функція диверсифікації розглядається як наслідок її впровадження та виступає як

нова рушійна сила. Важливим напрямом реалізації соціальної функції диверсифікації виробництва в сільському господарстві є впровадження новітніх технологій, які поліпшують умови праці сільського населення. Пришвидшення науково-технічного прогресу знижує частку ручної праці в сільськогосподарському виробництві. Цьому сприяє механізація та автоматизація окремих видів робіт, що інколи повністю замінюють ручну працю. Прикладом може бути впровадження в агроформуваннях із розвиненим молочним скотарством механізованого (комп'ютеризованого) процесу доїння. Аналогічно – автоматизація та механізація відгодівлі сільськогосподарських тварин.

Екологічна функція диверсифікації супроводжується питанням екологічної безпеки. На думку Л.Ю. Сайко, це полягає у дотриманні норм чинного екологічного законодавства та зменшенні витрат від забруднення навколишнього середовища. Умовно ці витрати можна поділити на обов'язкові (яких уникнути неможливо, але можна зменшити) та додаткові (яких можливо уникнути). Також сюди можна віднести витрати, які несе підприємство у разі захворюваності працівників, передусім професійних захворювань. Тобто екологізація виробництва, застосування сучасних нешкідливих технологій та процесів, які поліпшують умови праці, захищають здоров'я, а інколи і життя працівників від шкідливих наслідків виробництва, суттєво мінімізують економічні витрати підприємства [7].

Проведення диверсифікації повинно забезпечувати міжнародні екологічні вимоги щодо виробництва сільськогосподарської продукції. Це дає можливість отримати сертифікат відповідного зразка з екологічної безпеки виробництва продукції. За умов відповідності продукції підприємства вказаним вимогам воно вважається більш конкурентоздатним, що, як наслідок, забезпечує постійний прибуток.

Алгоритм реалізації екологічної функції може мати такі кроки: 1) визначення товарної продукції та каналів збуту відповідно до ринкових вимог; 2) визначення варіанту переходу на екологічне виробництво; 3) коригування організаційної структури (зміна структури сівозмін, розширення посіву кормових культур, внесення органічних добрив); 4) підготовка/перепідготовка фахівців; 5) розроблення або адаптація технології виробництва. При цьому реалізувати екологічну функцію диверсифікації можна як на рівні підприємства, так і на рівні окремої галузі (рослинництво чи тваринництво).

Диверсифікованість дає можливість організаціям «триматися на плаву» за складної економічної кон'юнктури за рахунок випуску різноманітного асортименту продукції й послуг: збитки від нерентабельної продукції перекриваються прибутком від інших видів продукції. Слід зазначити, що у світовій практиці організаційні форми об'єднання суб'єктів господарювання перебувають у постійній динаміці, удосконалюються та еволюціонують, при цьому нові організаційні форми не витісняють попередні види інтеграції, а доповнюють їх. Відбувається розширення різноманіття форм

інтеграції, границі між якими є досить умовними, а характер взаємозв'язків між учасниками стає більш динамічним.

Проекцію впливу диверсифікації на формування підприємницького середовища зображено на рис. 2.

Однак під час ухвалення рішення про диверсифікованість виробництва в сільськогосподарських підприємствах слід урахувати низку важливих особливостей самої галузі виробництва: земля виступає основним засобом виробництва й є обмеженим ресурсом; виробництво територіально може бути розосередженим; існує тісний зв'язок між біологічними, технологічними й економічними процесами та ін.

У зв'язку із цим напрями диверсифікації виробничої діяльності повинні бути всебічно вивчені й економічно обґрунтовані з аналізом виконаних коректних середньо- і довгострокових прогнозів розвитку відповідних галузей економіки.

Розроблення і реалізація стратегії диверсифікації діяльності підприємства доцільні у разі: істотного зниження потенціалу ринку продукції, яка виробляється підприємством; погіршення цінової кон'юнктури на ринку продукції, яка виробляється підприємством; появи нових перспективних можливостей для господарської діяльності підприємства в нових для нього галузях економіки та ін.

Під час розроблення та обґрунтування стратегії диверсифікації діяльності підприємства беруться до уваги такі критерії: поточна й прогнозна інвестиційна привабливість нової галузі; наявність бар'єрів, можливості їх подолання та розмір витрат на входження підприємства в нову виробничу і маркетингову галузь; розмір капітальних вкладень в організацію виробництва нової продукції; величина потенційної рентабельності виробництва та реалізації нового виду продукції; наявність додаткових переваг від диверсифікованості виробництва (наприклад, ефекту синергії, що припускає одержання додаткових вигід від поєднання різних видів діяльності в одному підприємстві).

Отже, розроблення стратегії та впровадження програм із диверсифікації діяльності господарюючих суб'єктів у сільському господарстві мають особливе значення, оскільки сільське господарство – це одна з найбільш ризикових галузей економіки. Реалізація стратегії диверсифікованості виробництва також дає змогу вдосконалювати процеси кооперації та інтеграції, що, своєю чергою, забезпечує більш ефективне використання інтелектуальних, інформаційних, матеріальних, фінансових, управлінських та інших ресурсів галузі.



Рис. 2. Проекція впливу диверсифікації на формування підприємницького середовища в аграрному секторі економіки

Джерело: сформовано автором

Усе це дає змогу підвищувати ефективність виробництва сільськогосподарської продукції, інвестиційну привабливість галузі, обсяги інвестування в науково-дослідні та конструкторські роботи, конкурентоспроможність продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках і сприяє сталому розвитку вітчизняного сільського господарства.

Висновки з проведеного дослідження. Диверсифікація виробництва є одним з основних аспектів сталого розвитку підприємств аграрної галузі економіки. Вона являє собою зміни організаційно-виробничої структури підприємства, що полягають у доповненні цієї структури новими елементами: видами продукції, виробництва, технологій, постачальниками і т. д. У сільськогосподарському виробництві диверсифікація може здійснюватися у вигляді організації виробництва продукції нових галузей рослинництва і тваринництва, включення у сівозміни нових видів, сортів або гібридів сільськогосподарських культур, розвитку переробних галузей, складського та логістичного господарства, системи матеріально-технічного постачання й збуту продукції та ін. Диверсифікованість сільськогосподарського виробництва має особливо велике значення з погляду на наявність значної кількості ризиків під час здійснення господарської діяльності в галузі, зумовлених тісним зв'язком результатів від діяльності з погодними, ґрунтовими й природно-кліматичними умовами і т. д. З огляду на зазначене, державна аграрна політика повинна бути спрямована на залучення інвестицій у розвиток агропромислової диверсифікації, розвиток фінансових ринків, стабілізацію законодавчої бази інвестиційної діяльності, підвищення обсягів й ефективності державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Список використаних джерел:

1. Портер М. Конкуренція. Москва : Вільямс, 2005. 608 с.
2. Борисова В.А. Диверсифікація сільськогосподарського виробництва фермерських господарств. Суми : Довкілля, 2002. 202 с.
3. Корінко М.Д. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 6. С. 135–142.
4. Ткачук В.І. Диверсифікація аграрного підприємства : монографія. Житомир : ЖНАЕУ, 2011. 268 с.
5. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2002. 624 с.
6. Мостенська Т.Л. Економічний механізм функціонування молочної промисловості України. Київ : УДУХТ, 2001. 328 с.
7. Сайко Л.Ю. Екологічна складова економічної безпеки підприємства. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8576/1/584.doc> (дата звернення: 02.09.2020).

References:

1. Porter M. (2005) Konkurencija [Competition]. Moskva: Izdatel's'kij dom «Vil'jams», 608 p. (in Russian)
2. Borysova V.A. (2002) Dyversyfikatsiia silskohospodarskoho vyrobnytstva fermerskykh hospodarstv [Diversification of farm agricultural production]. Sumy: Dovkillia, 202 p. (in Ukrainian)
3. Korinko M.D. (2008) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm dyversyfikatsii diialnosti sub'iektiv hospodariuvannia [Organizational and economic mechanism of diversification of activity of economic entities]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no 6, pp. 135–142. (in Ukrainian)
4. Tkachuk V.I. (2011) Dyversyfikatsiia ahrarnoho pidpriemstva: monohrafiia [Diversification of the agricultural enterprise: monograph]. Zhytomyr: ZhNAEU, 268 p. (in Ukrainian)
5. Andriichuk V.H. (2002) Ekonomika ahrarnykh pidpriemstv: pidruchnyk [Economics of agrarian enterprises: management]. Kyiv: KNEU, 624 p. (in Ukrainian)
6. Mostenska T.L. (2001) Ekonomichnyi mekhanizm funktsionuvannia molochnoi promyslovosti Ukrainy [Economic mechanism of functioning of dairy industry of Ukraine]. Kyiv: UDUKht, 328 p. (in Ukrainian)
7. Saiko L.Yu. Ekolohichna skladova ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Environmental component of the economic security of the enterprise]. Available at: <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8576/1/584.doc> (accessed 02 September 2020).

E-mail: bojarinova.ira13@gmail.com

УДК [336.71+336.27]:338.43:339

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.22>

Томілін О.О.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і кредиту,
Полтавська державна аграрна академія*

Дорогань-Писаренко Л.О.

*кандидат економічних наук, професор,
декан факультету обліку та фінансів,
Полтавська державна аграрна академія*

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглядаються питання банківського кредитування аграрного сектору економіки України під впливом сучасних міжнародних економічних відносин. Установлено основні проблеми банківського кредитного забезпечення агропромислової галузі та розглянуто специфіку кредитних відносин в аграрному секторі економіки країни. Визначено й обґрунтовано основні шляхи вдосконалення банківського кредитування для забезпечення розширеного відтворення агропромислового виробництва в період ринкового реформування. Розкрито фінансово-економічну сутність банківського кредитування аграрного сектору економіки та визначено роль фінансово-кредитного механізму з позиції фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств агропромислової галузі та розвитку середнього і малого бізнесу на селі.

Ключові слова: кредит, кредитне забезпечення, банківське кредитування, банківська система, фінансово-кредитний механізм, аграрний сектор економіки.

BANK LENDING TO THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY
IN MARKET CONDITIONS OF ECONOMYTomilin Oleksii, Dorogan-Pysarenko Liudmyla
Poltava State Agrarian Academy

The article considers the issues of bank lending to the agricultural sector of the Ukrainian economy under the influence of modern international economic relations. The main problems of bank credit support of the agro-industrial branch are established. The specifics of credit relations in the agricultural sector of the country's economy are considered. The main ways to improve bank lending to ensure the expanded reproduction of agro-industrial production in the period of market reform have been identified and substantiated. The financial and economic essence of bank lending to the agricultural sector of the economy in market conditions is revealed. The role of the financial and credit mechanism from the standpoint of financial support of economic activity of agro-industrial enterprises and the development of medium and small business in rural areas is determined. The main problems of credit provision of the agricultural sector of the economy are the lack of credit resources to ensure the expanded reproduction and development of small and medium-sized businesses in rural areas; high cost of bank loans; complexity of loan procedures; impossibility to pledge agricultural land plots or lease rights to them; lack of a guarantee mechanism for raising loans. Despite the relatively deep process of studying the field of agro-industrial production, determining the state of bank credit, the problems of bank credit support of the agro-industrial sector in the modern scientific literature is insufficiently considered. At the same time, these issues need further comprehensive study, taking into account the trends of formation and development of the agricultural sector of the economy in market conditions. The formation and development of bank lending to agricultural formations still remains unresolved and continues to escalate. In our opinion, the country should support the cooperative movement at the state level through subsidies, soft loans, and lower tax rates for small and medium-sized businesses. The issues of financial and credit instruments and their impact on the innovative development of the agricultural sector of the economy in the current challenges and threats remain insufficiently studied.

Keywords: credit, credit provision, bank lending, banking system, financial and credit mechanism, agricultural sector of the economy.

Постановка проблеми. Основними проблемами кредитного забезпечення аграрного сектору економіки є недостатність кредитних ресурсів для забезпечення розширеного відтворення та розвитку середнього і малого бізнесу на селі; висока вартість банківських кредитів; складність процедур одержання кредитів; неможливість надання у заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення або прав оренди на них; відсутність гарантійного механізму під час залучення кредитів. У кризовий період забезпечення аграрного сектору кредитними ресурсами знизилось більш як у три рази – від 20,1 млрд грн у 2008 р. до 6,8 млрд грн у 2009 р. Незважаючи на те що зростання обсягів кредитів для села у 2010–2011 рр. відновилося, потреба аграрного сектору в кредитних ресурсах не задовольняється. За мінімальної потреби в кредитах у межах 20 млрд грн одержано у 2010 р. 10,1 млрд грн, а за 10 місяців 2011 р. – до 10,4 млрд грн. Проблеми у сфері кредитного забезпечення зумовлені нерозвиненістю інфраструктури аграрного кредитного ринку та низьким рівнем кредитоспроможності сільськогосподарських товаровиробників. Неможливість залучити кредити під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення або прав оренди на них спричиняє зростання дефіциту обігових коштів та капітальних вкладень у сільськогосподарське виробництво. Чинне законодавство не сприяє створенню кредитних кооперативів або кредитних спілок за участю юридичних осіб, що у цілому не дає можливості притоку додаткових грошових коштів у сільську місцевість [7, с. 65–66]. В останні роки через суперечливість і конфліктність фінансових інтересів банків та сільськогосподарських товаровиробників спостерігаються несприятливі тенденції й суттєве гальмування розвитку кредитних відносин в аграрній сфері [6, с. 49]. Інвестиційне кредитування аграрних під-

приємств базується на тих принципах, що й кредитування підприємств інших секторів економіки, але має суттєві особливості [9]: по-перше, чітку періодизацію процесу виробництва, що унеможливорює перерви в ньому і викликає потребу в забезпеченні надання кредитів для товаровиробників галузі в чітко визначений час і в повному обсязі; по-друге, уповільнений оборот капіталу потребує збільшення термінів залучення кредитних ресурсів; по-третє, через нееквівалентність обміну та низький рівень прибутковості сільськогосподарського виробництва потребують зниження плати за кредит; по-четверте, низький рівень технічної оснащеності виробництва за високого рівня зносу техніки та використання застарілої технології вимагає значного обсягу кредитного забезпечення; по-п'яте, підвищений рівень ризикованості галузі, що потребує застосування адекватного рівня страхового захисту.

Незважаючи на відносно глибокий процес вивчення сфери агропромислового виробництва, визначення стану банківського кредиту, проблем самого банківського кредитного забезпечення агропромислової галузі в сучасній науковій літературі розглянуто недостатньо. Водночас з урахуванням тенденцій формування та розвитку аграрного сектору економіки в ринкових умовах господарювання ці питання потребують подальшого всебічного дослідження. Проблема формування та розвитку банківського кредитування агроформувань досі залишається невирішеною та продовжує загострюватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан і проблеми кредитного забезпечення розвитку аграрного сектору економіки взагалі та зарубіжний досвід стосовно цього питання досліджуються багатьма вченими-аграріями. У різних аспектах питання сучасного стану і проблем кредитного забезпечення розвитку сільського господарства висвітлювали такі вітчизняні

науковці, як: О.Д. Вовчак [1], М.Я. Дем'яненко [2], Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк [7], П.А. Стецюк, О.Є. Гудзь, А.В. Войтюк [6], Л.М. Худолій [9] та ін. При цьому деякі проблеми, пов'язані з банківським кредитуванням аграрного сектору економіки, досі залишаються не розкритими.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування і визначення місця банківського кредитування в структурі агропромислової галузі, оцінювання шляхів її розвитку в період ринкового реформування економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність фінансового кредиту полягає у тому, що це позиковий капітал, який надають банки або небанківські фінансові установи у позику юридичним та фізичним особам на визначений строк для цільового використання на платіжній основі [8, с. 91].

Банківська система є достатньо стабільною та підготовленою для відновлення кредитування. Важливими чинниками поживлення кредитного ринку є оптимальне послаблення регуляторних вимог та застосування стимулюючих інструментів грошово-кредитної політики [5], тому необхідно приділити більше уваги проблемам банківського кредитування аграрного сектору економіки та визначенню шляхів їх вирішення в період ринкового реформування. Водночас з урахуванням тенденцій розвитку світового банківського кредитування в умовах глобалізації потребує науково-методичного обґрунтування, аналізу та використання банківських кредитних інструментів.

Незалежно від чинників ціноутворення на кредитному ринку сільськогосподарські підприємства потребують установлення невисокого розміру плати за користування кредитними ресурсами. Така об'єктивна вимога спричинена низькою прибутковістю сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими галузями національного господарства і, відповідно, неспроможністю сплачувати кредиторі ринковий відсоток за одержаний кредит [2]. Так, О.Д. Вовчак [1] уважає, що банківські послуги – це дії банку, спрямовані на зростання його прибутковості, або це надані клієнтам різноманітні види банківської діяльності, які супроводжують і оптимізують банківські операції. Банківську послугу ще він розглядає як переміщення банківської інформації. На думку Л.М. Худолій, малі і середні підприємницькі структури аграрного сектору досить гостро відчувають труднощі з доступом до кредитних ресурсів, оскільки банки, враховуючи ризикованість і специфіку галузі, ставлять завищені до них вимоги, які не в змозі виконати більшість підприємств, що обмежує їхні фінансові можливості та дестимулює до здійснення підприємницької діяльності. Такими вимогами є: сільськогосподарські підприємства, які є юридичними особами з терміном роботи не менше 24 місяців; вид діяльності: вирощування зернових і олійних культур; виробництво молока; виробництво м'яса; вирощування інших сільськогосподарських культур (за умов наявності контрактів на збут із відомою західною компанією); стабільний фінансовий стан і кредитоспроможність; відкриття поточного рахунку та переведення оборотів пропорційно до кредитної заборгованості [9, с. 30–32]. Розглядаючи фінансово-кредитний механізм із позиції фінансового забезпечення господарської діяльності підприємства,

велике значення мають такі його функціональні ланки, як мобілізація ресурсів, фінансування, стимулювання, регулювання [8, с. 6]. За економічною сутністю фінансово-кредитний механізм являє собою сукупність форм і методів створення та використання фінансових ресурсів із метою забезпечення потреб підприємства. Фінансово-кредитний механізм включає дві підсистеми: фінансове забезпечення і фінансове регулювання. Функціонування фінансово-кредитного механізму здійснюється за допомогою системи фінансових методів (фінансового прогнозування, планування, фінансових показників, нормативів, лімітів, резервів, кредитування, інвестування, оподаткування, страхування, стимулювання, економічних розрахунків) та фінансових важелів (дохід, прибуток, ціна, норма амортизації, ставка податку, відсотки, ставка дисконту, нормативи фінансових санкцій) [3, с. 11].

На нашу думку, головними напрямками стабілізації механізму кредитування є комплекс заходів, які спрямовані на підтримку аграрного сектору економіки з урахування останніх тенденцій розвитку світової банківської індустрії.

У IV кварталі державні та іноземні банки країни активно скорочували мережу своїх відділень, зокрема «Ощадбанк» (-144 структурних підрозділів). Приватні банки, навпаки, відкрили п'ять нових відділень. За 2019 р. банки закрили 507 відділень, найбільше у Дніпропетровській області – 64 [4, с. 4].

Кількість діючих структурних підрозділів банків в окремих регіонах України станом на 01.01.2020 представлено на рис. 1.

Досліджуючи динаміку зміни кількості діючих структурних підрозділів банків в Україні (рис. 1), можна констатувати, що найбільшу кількість банківських відділень мали: Дніпропетровська область – 715; Одеська область – 607; Харківська область – 593 та Львівська область – 542 одиниць.

Державна фінансова підтримка має велике значення в системі фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва, оскільки дає змогу впливати на вирішення проблем, пов'язаних із суспільною значущістю галузі (забезпечення національної продовольчої безпеки, пом'якшення природних та економічних ризиків, збереження навколишнього середовища, гармонійний розвиток сільських територій та виробничої діяльності різних організаційних форм господарювання) [7, с. 69]. Підвищення прибутку в агропромисловій галузі можна очікувати за умови отримання пільгового державного довгострокового кредитування товаровиробників. Залучення підприємством кредитних ресурсів за допомогою такого інструменту, як облігація, має стати не панaceaю чи єдиним способом їх залучення, оскільки має на меті зменшити ризик неотримання у повному чи достатньому обсязі грошових ресурсів, необхідних йому для розвитку своєї діяльності.

На нашу думку, до основних шляхів удосконалення банківського кредитування для агропромислового виробництва в період ринкового реформування належать:

– поліпшення умов матеріально-технічної бази сільськогосподарської галузі (щорічне збільшення сільськогосподарської техніки за рахунок інвестиційних програм);

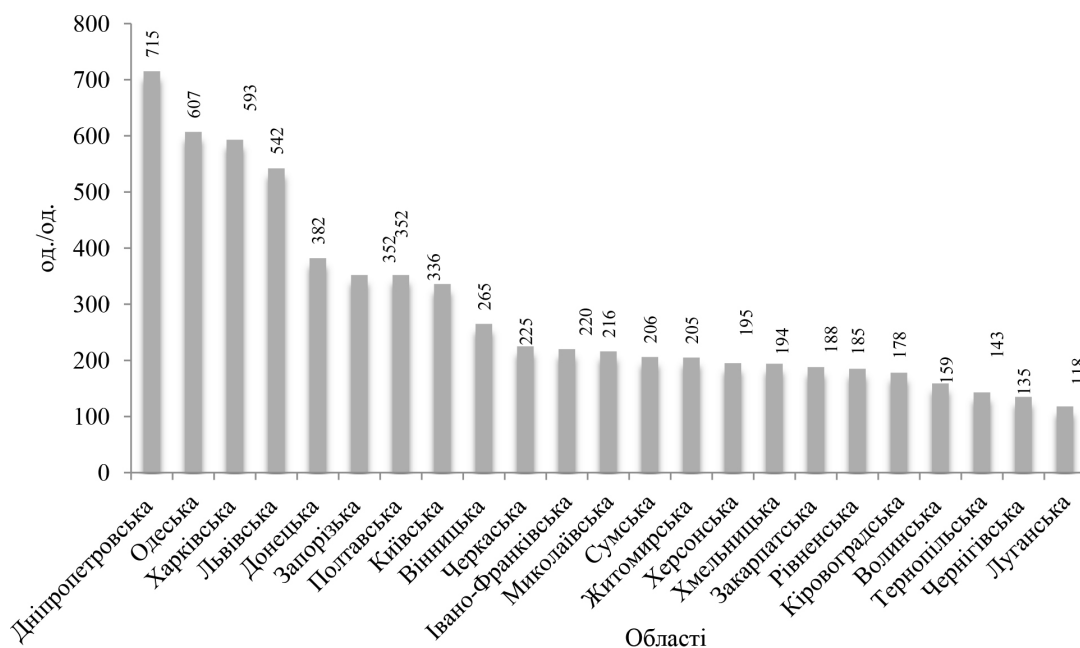


Рис. 1. Кількість діючих структурних підрозділів банків в Україні (станом на 01.01.2020), од./од. на 100 тис населення

Джерело: сформовано авторами на основі [4]

- поліпшення роботи сервісних підприємств із ремонту техніки;
- залучення місцевого населення, випускників професійно-технічних та вищих навчальних закладів до сільськогосподарського виробництва;
- поліпшення умов праці та розв'язання соціальних проблем для молодих сімей;
- створення системи ціноутворення через організацію прогнозного агропромислового ринку;
- упровадження нових технологій під час виробництва продукції;
- створення умов для зацікавленості як іноземних, так і вітчизняних інвесторів;
- залучення різноманітних форм кредитування малого і середнього бізнесу;
- освоєння нових каналів збуту продукції агропромислового виробництва;
- створення нових виробничих фондів;
- підвищення якості виробленої готової продукції;
- удосконалення механізму пільгового кредитування аграрних підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що одними з головних проблем ринку банківських послуг за змінних умов ринкового реформування національної економіки та кредитного забезпечення аграрного сектору економіки є:

- висока вартість банківських кредитів;
- недостатність кредитних ресурсів для забезпечення формування та розвитку підприємств агропромислової сфери;
- розроблення гарантійних фінансово-економічних механізмів щодо державного, банківського або змішаного кредитування.

На наш думку, в країні повинна бути підтримка кооперативного руху на державному рівні через субсидії, пільгові кредити, зниження ставок оподаткування для малого та середнього бізнесу. Недостатньо дослідженими залишаються питання сутності фінансово-кредитних інструментів та їхнього впливу на інноваційний розвиток аграрного сектору економіки в умовах сучасних викликів і загроз.

Список використаних джерел:

1. Вовчак О.Д., Руцишин Н.М., Андрейків Т.Я. Кредит і банківська справа : підручник. Київ : Знання, 2008. 564 с.
2. Дем'яненко М.Я. Кредитування сільськогосподарських підприємств : теорія і практика. *Облік і фінанси АПК*. 2005. № 7. С. 9–19.
3. Дорогань В.К., Томілін О.О., Гаврилова О.А. Основи фінансової діяльності підприємства : підручник. Київ : Європ. ун-т, 2008. 259 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1628> (дата звернення: 02.06.2020).
4. Національний банк України. Огляд банківського сектору. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2020-02.pdf?v=4 (дата звернення: 02.06.2020).
5. Про проблеми кредитування в Україні. Рада Національного банку. Рішення від 28.01.2020. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/PB20016> (дата звернення: 01.06.2020).
6. Стецюк П.А., Гудзь О.С., Войтюк А.В. Трансформація матриці банківського кредитування сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2013. № 12. С. 49–55. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2013_12_10 (дата звернення: 01.06.2020).
7. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка ; 2-е вид., перероб. і доп. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2012. 218 с.

8. Томілін О.О. Організація господарської діяльності підприємства : монографія. Полтава : Оріяна, 2009. 176 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1567> (дата звернення: 02.06.2020).
9. Худолій Л.М., Годованець І.Л. Удосконалення системи банківського кредитування малого підприємництва в аграрній сфері України. *Агросвіт*. 2011. № 11. С. 30–32.

References:

1. Vovchak O.D., Rushchyshyn N.M., Andreykiv T.YA. (2008) Kredyt i bankivs'ka sprava: pidruchnyk [Credit and banking: a textbook]. Kyiv: Znannya, 564 p. (in Ukrainian)
2. Demianenko M.Y. (2005) Kredytuvannya sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv: teoriya i praktyka [Lending to agricultural enterprises: theory and practice]. *Oblik i finansy APK*, no. 7, pp. 9–19.
3. Dorohan V.K., Tomilin O.O., Havrylova O.A. (2008). Osnovy finansovoyi diyal'nosti pidpryyemstva: pidruchnyk [Fundamentals of financial activity of the enterprise: a textbook]. Kyiv: Vyd-vo Yevrop. un-tu, 259 p. Available at: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1628>
4. Natsionalnyi bank Ukrayiny. Ohlyad bankivskoho sektoru [National Bank of Ukraine. Overview of the banking sector]. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2020-02.pdf?v=4 (accessed 2 June 2020). (in Ukrainian)
5. Pro problemy kredytuvannya v Ukrayini. Rada Rada Natsional'noho banku. Rishennya vid 28.01.2020.2020. [On the problems of lending in Ukraine]. Available at: <https://ips.ligazakon.net/document/PB20016> (accessed 1 June 2020). (in Ukrainian)
6. Stetsyuk P., Hudz O., Voytiuk A. (2013) Transformatsiya matrytsi bankivs'koho kredytuvannya sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv [Transformation of the matrix of bank lending of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, no 12, pp. 49 accessed 55. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2013_12_10. (accessed 1 June 2020). (in Ukrainian)
7. Stratehichni napryamy rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrayiny na period do 2020 roku (2012) [Strategic directions of agricultural development of Ukraine for the period up to 2020]. Za red. YU.O. Lupenka, V.YA. Mesel'-Veselyaka. [2-e vyd., pererobl. i dopov.] Kyiv: NNTS "IAE", 218 p. (in Ukrainian)
8. Tomilin O.O. (2009). Orhanizatsiya hospodars'koyi diyal'nosti pidpryyemstva: monohrafiya [Organization of economic activity of the enterprise: monograph]. Poltava: "Oriyana", 176 p. Available at: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1567> (accessed 2 June 2020). (in Ukrainian)
9. Khudoliy L.M., Godovanets I.L. (2011). Udoshkonalennya systemy bankivs'koho kredytuvannya maloho pidpryyemnytstva v ahraryni sferi Ukrayiny [Improving the system of bank lending to small businesses in the agricultural sector of Ukraine]. *Ahrosvit*, no. 11, pp. 30–32. (in Ukrainian)

E-mail: Ot1962_O@i.ua

UDC 338.1:338.242.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.23>

Sheludko Ella

*PhD in economics, Senior Research Officer of Department of Industrial Policy,
Institute for Economics and Forecasting
of the National Academy of Sciences of Ukraine*

Zavgorodnia Mariia

*PhD in economics, Research Officer of Department of Industrial Policy,
Institute for Economics and Forecasting
of the National Academy of Sciences of Ukraine*

PROBLEMS OF INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE UNDER CORONACRISIS

The article analyzes the main factors of changes in the Ukrainian industry business environment that have arisen with the advent of the coronavirus crisis, highlights trends regarding a decline in business activity in industrial production, focuses on the real assessments of entrepreneurs about the expected economic activity during the quarantine period and recovery period. The examples of the world practice of using the support of national producers to overcome the crisis, including both traditional institutional, financial and fiscal measures, and the practice of providing guarantees to local, regional priority segments of activity, in particular, the provision of state guarantees on a portfolio basis, the use of the mechanism of state-private partnership and support on this basis for priority development projects, the introduction of a non-price criterion for localization in public procurement. Recommendations for the adaptation of this experience in Ukrainian realities in the industries of light industry, mechanical engineering, chemical industry are given.

Keywords: industry, manufacturing, SMEs, coronavirus crisis, government support.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ КОРОНАКРИЗИ

Шелудько Е.І., Завгородня М.Ю.

Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України

Метою даного дослідження є аналіз зарубіжних і вітчизняних підходів до вирішення проблем протидії впливу викликів майбутнього на промисловість України, перш за все викликаних комплексною світовою кризою, пов'язаною з пандемією коронавірусу, а також задля пошуку ефективних рішень у підтримці бізнесу для подолання внутрішньої кризи. У статті проаналізовано основні чинники зміни бізнес-середовища для української промисловості і підприємців, що виникли з появою коронакризи, виділено тенденції щодо падіння ділової активності в національному промисловому виробництві, акцентовано увагу на реальних оцінках підприємців очікуваної економічної активності на період карантину. Розглянуто приклади світової практики використання підтримки національних товаровиробників для виходу з кризи, серед яких: інституційні, фінансові і фіскальні заходи, практика надання гарантій локальним, регіональним пріоритетним сегментам діяльності, надання державних гарантій на портфельній основі, використання механізму державно-приватного партнерства, введення нецінового критерію локалізації в державних закупівлях. Зазначено про успішний досвід використання та впровадження практик державно-приватного партнерства у Канаді, Бразилії, Франції як дієвий інструмент підтримки виробництва та на цій основі пріоритетних проєктів розвитку. Надано рекомендації щодо адаптації цього досвіду в українських реаліях у виробництвах легкої промисловості, машинобудування, хімічної галузі. Доведено, що основними заходами підтримки підприємництва в період виходу з коронакризи стають забезпечення інвестиційного та споживчого попиту на внутрішньому ринку, реалізація проєктів із залученням малих та середніх підприємств до державних і регіональних замовлень, запровадження механізму державних гарантій й підтримка національного виробника через уведення локалізації в системі державних закупівель. Реалізація ініціатив підприємців та регіональної влади для подолання наслідків пандемії має використовувати новітні фінансові стратегії для сталого розвитку і стати точкою перетину інтересів держави, українських громадян, виробників та інвесторів.

Ключові слова: промисловість, виробництво, МСП, коронакриза, державна підтримка.

Problem statement. The modern industrial environment is characterized by a high level of dynamism and uncertainty. Among the main changes in the factors of the business environment, the following should be noted: disruption of supply chains, restriction of the movement of people and the movement of goods; the intensification of the financial crisis and the growing poverty of the Ukrainian population; drop in effective demand, transfer of employees to remote work and logistical difficulties of their access to workplace; gaps in the coverage of social protection of workers – in “old” and “new” forms of employment; increased risks of business losses; transformation of business schemes and methods. The arrival of the coronavirus crisis complicated the conditions for the functioning of enterprises, exacerbated the existing problems of the industry, and simultaneously accelerated the introduction of digitalization elements as components of everyday life, exacerbated cyber security risks.

Analysis of recent research and publications. The article is based on the most important legislative documents of different countries [2; 3; 4; 5], the provisions of which are aimed at solving economic and industrial problems caused by the global crisis and coronavirus, as well as finding effective mechanisms to support business and able-bodied people. Of great importance in this regard is the conduct of their scientific analysis and the corresponding improvement and supplementation of existing regulations, as well as filling gaps in the legislative field, the introduction of effective implementation mechanisms. The works of leading domestic and foreign scientists and researchers, in particular V. Heyts, B. Danylyshyn, O. Vlasjuk, L. Deineko, J. Zhalilo, V. Panchenko, V. Seminozhenko, V. Sydenko, R. Hemming [8] and others, are dedicated to scientific research of governmental support to Ukraine's industrial sector with the coming of the coronacrisis.

Research objective. The purpose of this study is to analyze foreign and domestic approaches to solving the

problems of countering the impact of future challenges on the Ukrainian industry, primarily caused by the complex global crisis associated with the coronavirus pandemic, as well as finding effective solutions in supporting business to overcome the internal crisis.

Presentation of basic material of the research. In Ukraine, as in the world as a whole, the most affected sectors are the segments of the service sector: air transportation, airport activities, road transportation; activities of travel agencies and other organizations providing services in the field of tourism; hotel business; catering; activities of organizations of additional education, non-state educational institutions; organization of conferences and exhibitions; activities for the provision of household services to the population (repair, laundry, dry cleaning, services of hairdressers and beauty salons). These sectors are very strongly linked along the value chain with industrial production and employment, and they exert significant negative pressure. Based on the existing and potential demand, involvement in global value chains and the breadth of the chain's coverage in the domestic market, it can be assumed that there will be dramatic changes in the energy sector among industries; transformation of the automotive and light industries and growth prospects in the short term in ICT, pharmaceutical, food industries.

The long absence of an effective industrial policy has led to a situation where by 2019 the share of the processing industry in GDP fell to 10,8%; the share of engineering products (in exports) fell to 10,7%; import presence increased to 40%, and in the mechanical engineering sector it increased to 46%. The drop in industrial production for 5 months of 2020 (in comparison with the corresponding period of 2019) was 8.7%, and in the processing industry the drop amounted to 10%, in the metallurgical industry it amounted to 15,4%, in the production of rubber and plastic products – to 10,8%, in mechanical engineering – to 20,2%. A significant deferred demand has been accumulated for

modernization, repair and construction of infrastructure, which is estimated for the next 10 years at USD 100–150 billion and is directly related to the production of transport, utilities, and power engineering.

The polls show the changes in the current situation most efficiently. Polls conducted by the European Business Association and the Union of Ukrainian Entrepreneurs confirm the tendencies in Ukraine of a decline in business activity in the manufacturing sector and a particular decline in the activity of small and medium-sized enterprises (SMEs). The main intentions of entrepreneurs are:

– in the further development of the business – almost 60% of business owners try to continue their activities during the restrictions (this is mainly large and medium-sized businesses), another 29% intend to cease operations (typical for small businesses);

– in regards to personnel management – 41% plan to adapt staff salaries, 26% of business owners will keep payments in the current amount, other respondents have not yet made a decision on this matter.

Accordingly, the data of the “Economic Review of the Week” of the NBU of Ukraine [1], which collected data from a survey of 102 large and medium-sized enterprises on their expected economic activity during the quarantine period and the subsequent stage compared to the time before the introduction of quarantine, are becoming more and more relevant.

More than half of the enterprises expect a decrease in the volume of turnover, while the share of enterprises with an expected drop in sales by 5–25% increased to 30%, and a decline of more than 25% implies 26% of the total. Among the enterprises of the processing industry, more than a third of enterprises have the same pessimistic sentiments. Between enterprises categorized by size, the medium ones improved their expectations, while the number of large ones worsened the balance of expectations regarding sales/production volumes. In terms of employment, most enterprises are not in the mood to lay off workers, and those enterprises that work for the domestic market provide for staff growth. Also, most enterprises note a sufficient supply of imported and domestic goods.

In the context of the coronavirus crisis, the processes of digitalization of enterprises' activities accelerated, their transfer to a remote form increased the risks. Moreover, experts note that the coronavirus crisis bears the consequences of digital destruction, and is especially reflected in “traditional companies”, whose business model turned out to be ineffective in the new conditions [2].

This situation requires a more detailed consideration of the practice of using the support of domestic producers in order to adapt to the new reality created, among other things, by the coronavirus crisis.

In world practice, in recent years, the cases of granting preferences to their own manufacturers have become especially frequent. The states use both traditional institutional, financial and fiscal measures: subsidies for the modernization of infrastructure and services, direct subsidies and concessional loans, credit guarantees and the availability of state venture capital; export credits; acceleration of capital amortization. As well as mechanisms of different countries that are more adaptable to the industrial situation: reducing taxes on profits, the possibility of covering losses with future profits, stimulating reinvestments. Moreover, the costs of developed countries

to support business in conditions of coronavirus reality ranged from 5 to 20% of GDP, where among the leaders are: Japan – 21,1%, the United States – 12,2%, Brazil – 11,0%, Canada – 9.8 %, Australia – 8,5%.

In Russia, to mitigate the coronavirus crisis, there is a package of benefits [3]: tax incentives (deferral of taxes (advance payments) to organizations and entrepreneurs from the register of SMEs), suspension of decisions on selective tax audits; extension of the deadline for filing tax returns; benefits on compulsory payments (extension of the terms for payment of insurance premiums to organizations and individual entrepreneurs from the register of SMEs); for compulsory social insurance, against industrial accidents and occupational diseases; credit benefits (a 6-month grace period for individual entrepreneurs and SMEs); rental benefits (deferral of payment for lease of areas owned by the state).

In France, public credit and tax incentives for enterprises are widely used in order to mitigate the situation with the coronavirus crisis, which are reported through the Directory of State Aid to Companies [4]. The government is introducing an exclusive system of guarantees to support corporate bank financing in the amount of EUR 300 billion. This loan can be presented in volumes equivalent to 3 months of 2019 turnover or two years of payroll for innovative companies or companies created from January 1st, 2019. Enterprises use a loan without compensation only in the first year; the company can choose a loan for a maximum of five years. The loan provides for a state guarantee from 70 to 90%, depending on the size of the business. Separately, guarantees are provided to local, regional priority segments of activity, in particular, they support the creation of French SMEs abroad. Thus, they are an effective tool for promoting investment and job creation, facilitating access to finance for small businesses and microfinance institutions in developing countries.

In many countries, government guarantees on a portfolio basis play a key role in supporting business, in particular in the area of facilitating access to finance. They are aimed at supporting SMEs and those types of economic activities that actively produce innovations and provide an increase in jobs. The implementation of the portfolio collateral scheme takes place either with the creation of a specialized state institution (agency), created at the national, regional and municipal levels, or the powers are vested in an existing state institution (central bank, ministry departments, etc.). In addition to providing guarantees, these agencies provide support to target organizations in other forms, as well as provide additional paid services. According to the World Bank, credit institutions consider guarantee schemes as the most effective measures to support small and medium-sized businesses from the public sector [5, p. 15–16].

One of the most effective tools for supporting industries is public-private partnership and support on this basis for priority development projects by providing government guarantees. Significant successful experience of using this tool has been accumulated in Canada, Brazil, Spain, the Netherlands, USA, Turkey, Sweden, Chile, etc. [6, p. 23–24]. In particular, the provision of guarantees by the Brazilian federal government is carried out on the basis of a guarantee fund for public-private partnership projects. The Guarantee Fund is a separate legal entity created with a contribution from the Brazilian budget in the amount of BRL 6 billion (USD 2 billion). The fund's

capital is replenished by most commercial organizations that are state-owned in Brazil (Petrobras, CESP, etc.). The provision of guarantees, as well as the activities of the fund as a whole, are carried out outside the budgetary process of the country, thus, it can be considered as a quasi-budgetary local organization with the general use of funds from the country's budget and funds of the "extended government" [7].

Canada actively uses state guarantees in the implementation of infrastructure projects, at the same time, there are many requirements for the legal regulation of the national system for providing state guarantees. In particular, this is the enterprise's justification of the impossibility of financing this project and assessing the project economics, the sufficiency of the cash flow to cover the guarantee obligations, and the approval of the guarantees by the Ministry of Finance of Canada, etc. [8].

The State Guarantee Instrument is also used to support regional priorities identified by a dedicated roadmap. French regional companies bring together professionals who, in terms of their size, their activities and geographical location, represent real opportunities for the territories and have major economic advantages, both in terms of their share in turnover and permanent employment, as well as artistic, cultural heritage and tourism value.

In Ukraine, priority of state support should be given to SMEs, the most important and most vulnerable economic entities. Thus, the production of apparel and clothing is represented by small enterprises – 97,8% of the total, with small businesses accounting for 93,1%.

Their implications for the security sector are also important:

- to provide the population, the corporate sector, government and law enforcement agencies with medical, protective sanitary and hygienic goods and goods for personal consumption;

- in the social aspect – the wide regional distribution of these industries and predominantly female employment (> 75%) – provides self-employment, prevents unemployment and social tension;

- for the competitiveness and image of "Made in Ukraine" products, due to the significant role of creativity and digitalization, the emergence of new innovative products with unique and better properties that allow you to compete in global markets;

- for the implementation of shading and competition with foreign suppliers.

The chemical industry also requires constructive support from the state and a long-term development strategy, which is currently showing negative trends: a general stagnation of the industry, a drop in production and sales of products, a decrease in employment, a negative trade balance that continues to grow, and a shrinking export dominated by raw materials. The restoration of the dynamics and volumes of commercial production is possible on the basis of the modernization (reconstruction) of operating chemical enterprises, the creation of new low-

tonnage chemical industries, the implementation of high-tech and socially significant projects. State guarantees on a portfolio basis, as a new financial instrument that enables entrepreneurs to obtain bank financing at a reduced interest rate, in our opinion, will allow the implementation of significant industry investment and infrastructure projects.

In contrast to the USA and the EU, where the share of imported goods in the volume of public purchases is 4,6% and 7,9%, respectively, the same indicator in Ukraine is 38%, and in mechanical engineering it amounts to 46,4%. Moreover, in the practice of developed countries, 85% of the criteria for selecting tender winners are non-price, multiplier criteria (localization, employment, life cycle cost, corporate and social responsibility, ecological footprint), while in Ukraine the main and sometimes the only criterion is price. All this updated the adoption of a bill on the conditions of localization in public procurement, as well as bills already sent to the Verkhovna Rada for consideration on improving state regulation of economic relations, stimulating investment and innovation, access to state and municipal property, stimulating agricultural production and production of agricultural machinery, stimulating employment and economic development.

Conclusions. The main measures to support entrepreneurship in this period are ensuring investment and consumer demand in the domestic market, implementing projects involving government and regional orders, introducing a mechanism of state guarantees and supporting national producers through the introduction of a non-price criterion for localization in public procurement, as well as solving employment problems in industry. Thus, the adoption of the bill on the introduction of state guarantees on a portfolio basis should be considered as reanimation measures for SMEs in order to facilitate access to financial resources for those enterprises that otherwise would not be able to obtain them. In addition, there is an urgent need to implement strategic projects in Ukraine through the state order, in particular, the production of medical textile products, in medical and optical instrument making, road construction, municipal and agricultural engineering, and the chemical industry. But such measures are quite capital-intensive and long-term, and in the current conditions have significant risks of implementation due to ineffective practice of implementing state orders, lack of labor resources and unfavorable market conditions. The driver of the economic transformation of Ukraine today is the development of industrial parks to facilitate the solution of infrastructure issues for the development of new industrial projects, for the viability of local businesses and the creation of additional jobs in Ukraine. These initiatives of entrepreneurs and regional authorities to overcome the consequences of the pandemic should be successfully implemented with the help of impact investment, which embodies the intersection of the interests of the state, Ukrainian citizens, manufacturers and foreign investors.

References:

1. Ekonomichniy oglyad tizhnya [Economic review of the week]. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Weekly_economic_review_2020-05-29.pdf?v=4 (accessed 23 June 2020).
2. Reinventing Cybersecurity with Artificial Intelligence The new frontier in digital security. Available at: https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2019/07/AI-in-Cybersecurity_20190711_V06.pdf (accessed 15.07.2020)
3. Postanovlenie Pravitel'stva Rossiyskoy Federatsii ot 02.04.2020 № 409 "O merakh po obespecheniyu ustoychivogo razvitiya ekonomiki"; Rasporyazhenie Pravitel'stva Rossiyskoy Federatsii ot 19.03.2020 № 670-r [Resolution of the

Government of the Russian Federation of 02.04.2020 № 409 "On measures to ensure sustainable economic development"; Order of the Government of the Russian Federation dated 19.03.2020 № 670-p] (accessed 02 July 2020).

4. FAQ – Accompagnement des entreprises – Coronavirus 15 juin 2020. Available at: https://www.economie.gouv.fr/files/files/2020/coronavirus_faq_entreprises.pdf (accessed 15 July 2020).

5. Gosudarstvennye garantii. Analiz nailuchshey praktiki. Izuchenie mezhdunarodnogo i rossiyskogo opyta predostavleniya gosudarstvennykh garantiy. [State guarantees. Best practice analysis. Study of international and Russian experience in providing state guarantees]. GBU Mosfinagentstvo. December 2013 (accessed 12 June 2020).

6. Gosudarstvennye garantii. Analiz nailuchshey praktiki. Izuchenie mezhdunarodnogo i rossiyskogo opyta predostavleniya gosudarstvennykh garantiy. [State guarantees. Best practice analysis. Study of international and Russian experience in providing state guarantees]. GBU Mosfinagentstvo. December 2013 (accessed 12 June 2020).

7. Indonesia: Financial support for public private partnerships. The World Bank, 2006 (accessed 15 June 2020).

8. Hemming R., 2004. Public-Private Partnerships, Government Guarantees, and Fiscal Risk. International Monetary Fund (accessed 15 June 2020).

E-mail: sheludkoella@gmail.com

E-mail: mzavgorodnia@gmail.com

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 685.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.24>**Бойко В.В.**

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка»

Гнатишин Л.Б.

доктор економічних наук, доцент,
в. о. завідувача кафедри обліку та оподаткування,
Львівський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано важливість проведення інноваційної модернізації виробничо-господарських бізнес-процесів АПК України та визначено основні тенденції його розвитку. Проаналізовано обсяги виробництва продукції, продуктивність праці в сільському господарстві, наявність технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Проведено SWOT-аналіз системи інноваційного менеджменту розвитку АПК України. Визначено основні перешкоди, що стримують запровадження інновацій в аграрному секторі економіки. Розроблено комплекс організаційно-економічних заходів удосконалення інноваційного менеджменту розвитку АПК, серед яких – підвищення фінансово-економічної спроможності суб'єктів господарювання, активізація кооперативних та інтеграційних відносин у процесі господарювання, стимулювання науково-технічної діяльності, посилення соціально-психологічних мотивів до впровадження інновацій.

Ключові слова: інновації, інноваційний менеджмент, аграрний сектор економіки, ефективність, конкурентоспроможність.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS OF INNOVATIVE MANAGEMENT AGRICULTURAL SECTOR DEVELOPMENT OF UKRAINE

Boiko Vitalii

Lviv Polytechnic National University

Hnatyshyn Liudmyla

Lviv National Agrarian University

The article substantiates the importance of innovative modernization of production and economic business processes of the agricultural sector of Ukraine in terms of liberalization of trade and economic relations and intensification of competition in domestic and foreign agricultural markets. The main trends in the development of the agricultural sector of Ukraine are identified. The amount of agricultural production by the main categories of producers are analyzed, labor productivity in crop and livestock industries is investigated, the availability of agricultural machinery in enterprises is estimated. The main obstacles to the innovative development of the agricultural sector have been identified, including the lack of effective mechanisms for financing innovative projects, underdeveloped network of innovation infrastructure in rural areas, uncommon development of cooperative integration relations in the agricultural sector of horizontal-vertical type, low level of scientific and technical activities of domestic economic entities and the lack of communication links with powerful innovation and research centers, the lack of effective socio-psychological motives and incentives for innovation against the background of inert thinking of the rural population. The SWOT-analysis of the system of innovative management of development of the agrarian sector of the economy of Ukraine is carried out. The main obstacles to the introduction of innovations in the agricultural sector of the economy have been identified. A set of organizational and economic measures to improve the innovative management of agro-industrial complex development, including increasing the financial and economic capacity of economic entities in the field of innovation, intensification of cooperative and integration relations in the implementation of investment and innovation projects, stimulating scientific and technical cooperation spheres with powerful innovation centers, strengthening of social and psychological motives and incentives among employees of the agricultural sector of the economy to implement innovations.

Keywords: innovations, innovation management, agricultural sector of economy, efficiency, competitiveness.

Постановка проблеми. Інтегрований розвиток науки й технологій формує передумови для постійної модернізації виробничо-господарських комплексів базових секторів національної економіки, що є фунда-

ментальною основою забезпечення динамічної конкурентоспроможності та підтримки процесів розширеного відтворення їхніх суб'єктів господарювання. Інноваційне техніко-технологічне переоснащення вироб-

ничого-господарських бізнес-процесів дає змогу освоювати пріоритетні цільові сегменти споживчого ринку, максимізувати обсяги отриманого доходу, мінімізувати витрати на організацію й підтримку розвитку цих бізнес-процесів. Сьогодні темпи інноваційної модернізації виробничо-господарських комплексів національної економіки суттєво відстають від передових економік світу (насамперед країн – членів Європейського Союзу, Сполучених Штатів Америки та Китаю) й реальних потреб покупців на ринку, що суттєво ускладнює ведення ефективної конкурентної боротьби вітчизняними суб'єктами господарювання як на внутрішньому, так і зовнішньому споживчому ринку. Особливо гостро проблема модернізації виробничо-господарських комплексів постає в агропромисловому секторі національної економіки України. Незважаючи на його стратегічну системоутворюючу роль у процесі формування валового внутрішнього продукту та надходження валютної виручки від експорту аграрної продукції, все ж техніко-технологічна оснащеність структурно-функціональних бізнес-процесів АПК є морально застарілою та не відповідає реальним параметрам конкурентного середовища на ринку. Отже, посилюється доцільність вирішення проблеми модернізації виробничо-господарських комплексів АПК України на засадах розроблення та імплементації організаційно-економічних засад інноваційного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України стали об'єктами досліджень наукових праць таких учених, як Н. Железняк [2], А. Замрига [3], Л. Рибіна [4], Н. Сапа [5], С. Тивончук [7], М. Тимоць [8] та ін. Авторами опрацьовано питання обліку інноваційного складника капіталу аграрних підприємств, ідентифіковано особливості інноваційної діяльності в АПК, обґрунтовано теоретичні та прикладні засади реалізації інноваційних проєктів, розроблено інноваційний механізм структурної модернізації аграрної сфери, визначено місце та роль кадрового забезпечення в процесі реалізації інновацій. Поряд із цим ще недостатньо опрацьованими залишаються питання розроблення організаційно-економічних засад інноваційного менеджменту розвитку АПК.

Постановка завдання. У процесі дослідження було поставлено завдання ідентифікувати основні

перешкоди імплементації інновацій у практику господарювання та обґрунтувати організаційно-економічні засади інноваційного менеджменту розвитку АПК України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування ефективної системи менеджменту інноваційного розвитку АПК є стратегічно важливим завданням на макро-, мезо- та мікрорівнях ієрархічного управління національною економікою. Забезпечення підтримки процесів інноваційної модернізації виробничо-господарських комплексів АПК є передумовою зміцнення його конкурентних позицій, нарощування ринкових потужностей, інтенсифікації аграрного виробництва на засадах раціонального природокористування та структурної перебудови економіки сільських територій. Слід відзначити, що попри зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в Україні в 2010–2018 рр. на 38,3%, а також підвищення ефективності виробництва цієї продукції у розрахунку на одного жителя на 50,0%, до 6 374 грн/ос. все ж значну частку в структурі основних категорій виробників продукції сільського господарства й досі займають господарства населення – 41,2% (табл. 1).

Очевидно, що такий структурний розподіл виробництва сільськогосподарської продукції за основними категоріями господарств ускладнює імплементацію інноваційних засад у практику господарювання вітчизняного АПК. Реалізація інновацій у господарствах населення ускладнюється з огляду на специфіку їх функціонування, що полягає в організації технології виробництва, традиціях ведення сільського господарства, вільному доступі до контролю над процесом безпечності виробництва аграрної продукції, відносно нижчому рівні управлінських знань і здібностей голів господарств населення у сегменті впровадження інновацій порівняно з керівниками сільськогосподарських підприємств.

Важливим індикатором інноваційного розвитку виробничо-господарських бізнес-процесів в АПК є продуктивність праці, індекси якої за період 2010–2018 рр. представлено на рис. 1.

Як бачимо, протягом досліджуваного періоду спостерігається відсутність стійких тенденцій у забезпеченні продуктивності праці в сільському господарстві. Менш стрибкоподібним характером відзначаються

Таблиця 1

Виробництво продукції сільського господарства в Україні за основними категоріями господарств у 2010–2018 рр. (у постійних цінах 2010 р.)

Показники	Роки					2018 р. до 2010 р., %
	2010	2015	2016	2017	2018	
Господарства усіх категорій, млн грн	194886,5	239467,3	254640,5	249157,0	269408,1	138,3
у т. ч. продукція рослинництва	124554,1	168439,0	185052,1	179474,6	198658,1	159,5
продукція тваринництва	70332,4	71028,3	69588,4	69682,4	70750,0	100,6
Частка сільськогосподарських підприємств, %	48,3	55,1	57,0	56,4	58,8	10,5
у т. ч. продукція рослинництва	53,6	59,1	61,3	60,5	62,8	9,1
продукція тваринництва	38,8	45,5	45,6	45,8	47,5	8,7
Виробництво продукції сільського господарства на одну особу, грн						
Господарства усіх категорій	4249	5589	5967	5865	6374	150,0
Сільськогосподарські підприємства	2051	3079	3401	3308	3745	182,6
Господарства населення	2198	2510	2566	2557	2629	119,6

Джерело: складено на основі [6, с. 46]

значення індексів продуктивності праці у тваринництві порівняно з рослинницькою галуззю. Наявність таких тенденцій указує на відсутність комплексної ефективної стратегії впровадження інноваційних технологій у практику господарювання виробничих господарських комплексів АПК. Слід також відзначити, що попри зростання показників урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності сільськогосподарських тварин усе ж їх значення залишаються далекими від оптимальних, з огляду на наявний природно-ресурсний потенціал і можливості господарських комплексів вітчизняного АПК. Зокрема, у 2018 р. врожайність зернових і зернобобових культур становила 47,4 ц/га, а середньорічний удій від однієї корови – 4 822 кг, тоді як аналогічні показники в розвинених країнах Європейського Союзу (Німеччина, Франція, Нідерланди) становлять 70 ц/га й 7 500 кг/гол, відповідно [1]. Очевидно, що такий диспаритет засвідчує суттєву технологічну відсталість господарських комплексів вітчизняного АПК від основних іноземних конкурентів.

Недостатня ефективність виробничих процесів АПК зумовлена незадовільним рівнем техніко-техно-

логічної оснащеності його господарських комплексів (табл. 2).

Як можемо спостерігати, протягом досліджуваного періоду відбулося скорочення всіх видів сільськогосподарської техніки. Водночас найбільшими темпами відбувалося зменшення кількості льонозбиральних, бурякозбиральних й кукурудозбиральних комбайнів. Слід відзначити, що крім незадовільного рівня забезпеченості сільськогосподарською технікою підприємств, наявна техніка в переважній більшості є морально застарілою й за рівнем інноваційності та продуктивної потужності суттєво поступається сучасним високотехнологічним зразкам, що є в розпорядженні підприємств США та країн – членів ЄС.

У табл. 3 представлено результати проведеного SWOT-аналізу системи інноваційного менеджменту розвитку АПК України.

Серед основних перешкод, які стримують процеси структурної модернізації виробничо-господарських бізнес-процесів АПК на інноваційних засадах, доцільно виділити: 1) фінансову обмеженість бюджетів суб'єктів господарювання АПК, що ускладнює ефективну реалізацію інноваційних проєктів, а також

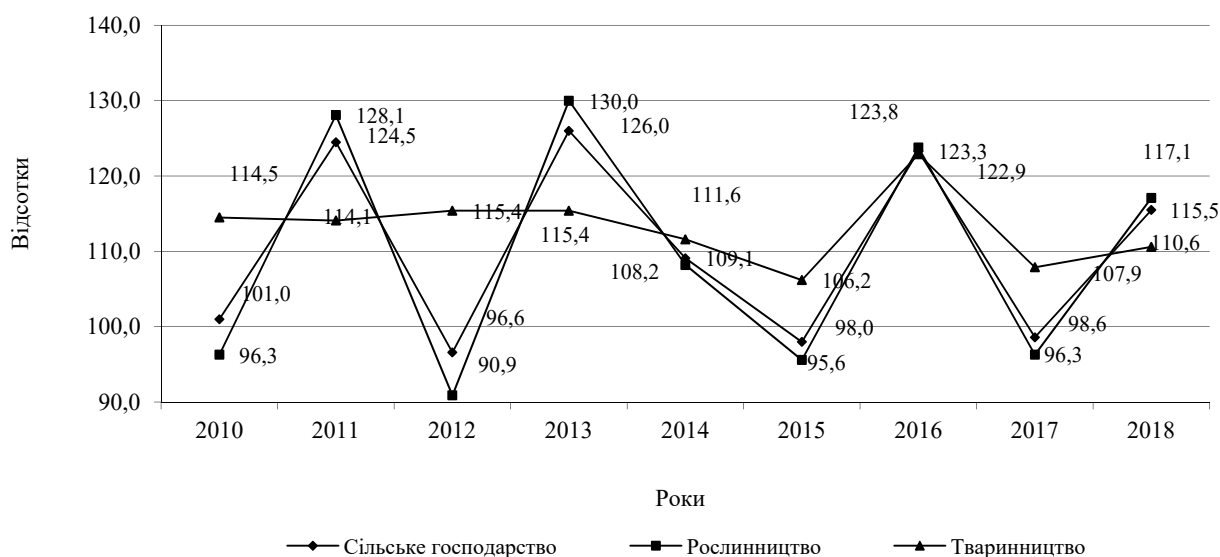


Рис. 1. Індеси продуктивності праці в сільському господарстві України в 2010–2018 рр. (у відсотках до попереднього року)

Джерело: складено на основі [6, с. 58]

Таблиця 2

Наявність сільськогосподарської техніки в підприємствах України в 2010–2018 рр. (на початок періоду), тис штук

Сільськогосподарська техніка	Роки					2018 р. до 2010 р., %
	2010	2015	2016	2017	2018	
Трактори	151,3	130,8	127,9	132,7	129,3	85,5
Зернозбиральні комбайни	32,8	27,2	26,7	27,4	26,8	81,7
Кукурудозбиральні комбайни	2,5	1,8	1,6	1,5	1,5	60,0
Картоплезбиральні комбайни	1,7	1,3	1,2	1,2	1,1	64,7
Бурякозбиральні комбайни	4,2	2,7	2,4	2,3	2,0	47,6
Льонозбиральні комбайни	0,5	0,2	0,2	0,2	0,1	20,0
Установки та агрегати для доїння корів	10,9	10,5	10,2	10,3	9,5	87,2

Джерело: складено на основі [6, с. 70]

Таблиця 3

Результати SWOT-аналізу системи інноваційного менеджменту розвитку АПК України

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішні середовище	Наявний потужний природно-ресурсний потенціал АПК; відносно нижча оплата праці сільських жителів порівняно з міськими; наявність незадіяних резервів для розвитку та проведення інноваційної модернізації господарських комплексів АПК; наявність кваліфікованого менеджменту в системі управління АПК; наявність успішних практик імплементації передового світового досвіду реалізації інноваційних бізнес-проектів в АПК	Недостатній рівень диверсифікованості виробничо-господарських комплексів АПК; інерційний характер мислення сільського населення; протистояння реалізації структурним змінам та впровадженню інновацій; нерозвиненість горизонтально-вертикальних інтеграційних взаємозв'язків; низька частка продукції з високою доданою вартістю; моральна занедбаність матеріально-технічного забезпечення АПК; обмеженість фінансових потужностей реалізації інновацій
Зовнішні середовище	Можливості	Загрози
	Формування та розвиток аграрно-індустріальних кластерів; розвиток соціально-економічної інфраструктури сільських територій; поява нових видів продукції; підвищення ефективності функціонування виробничо-господарських бізнес-процесів в АПК; зміцнення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому аграрних ринках; нарощування експортних потужностей АПК; інноваційна модернізація базових галузей АПК	Підвищення ризиків банкрутства суб'єктів господарювання АПК унаслідок недостатньої ефективності реалізації інноваційних проектів; загострення галузевих дисбалансів розвитку АПК; поглиблення тіньових масштабів господарювання; посилення загроз економічній безпеці розвитку АПК; недосконалість інституційного середовища функціонування АПК; посилення загроз прояву рейдерських захоплень на майно суб'єктів господарювання АПК

Джерело: власна розробка

відсутність ефективних механізмів залучення вільних фінансових ресурсів у процесі інноваційної модернізації аграрної сфери; 2) нерозвиненість мережі об'єктів інноваційної інфраструктури та несформованість інноваційних аграрно-індустріальних кластерів, які є експериментальними майданчиками реалізації інноваційних проектів та поширення передового досвіду впровадження інновацій; 3) непоширеність розвитку кооперативно-інтеграційних відносин в АПК горизонтально-вертикального типу, які формують передумови для синергічного ефекту інноваційного техніко-технологічного переоснащення суб'єктів господарювання; 4) низький рівень науково-технічної активності вітчизняних суб'єктів господарювання АПК та несформованість їхніх комунікаційних взаємозв'язків із потужними інноваційно-науковими центрами; 5) несформованість соціально-психологічних мотивів і стимулів до впровадження інновацій, інертний характер мислення сільського населення та опір змінам, що супроводжують реалізацію інноваційних проектів.

Таким чином, для активізації процесів модернізації господарських комплексів АПК України доцільною є орієнтація на реалізацію комплексу організаційно-економічних заходів інноваційного менеджменту, що передбачає:

- диверсифікацію джерел та механізмів залучення фінансово-економічних ресурсів для реалізації інноваційних проектів шляхом активізації відносин суб'єктів господарювання АПК із фінансово-банківськими установами, формування стимулів щодо реінвестиції отриманого прибутку в процесі інноваційної модернізації АПК, побудови інструментів гарантування й захисту прав іноземних інвесторів через імплементацію механізмів подолання впливу неформальних інституцій на процеси прийняття управлінських рішень і мінімізацію трансакційних витрат;

- стимулювання розвитку мережі об'єктів інноваційної інфраструктури АПК на засадах реалізації проектів державно-приватного партнерства та концесії, імплементації передових практик світового досвіду у вітчизняних умовах господарювання, відкриття інноваційно-технологічних аграрно-індустріальних парків

у регіонах, розбудови об'єктів дорожньо-транспортної та ринкової інфраструктури на сільських територіях;

- розвиток кооперації та інтеграції між суб'єктами АПК у сфері поліпшення матеріально-технічного забезпечення виробничо-господарських бізнес-процесів, використання інструментів фінансового та оперативного лізингу, створення спільних майданчиків для реалізації інноваційних проектів формування доданої вартості в структурі продовольчого ланцюга АПК шляхом подолання усталених стереотипів інертного ставлення до інтеграційних процесів серед учасників аграрного виробництва та забезпечення інформаційно-консультаційної підтримки розвитку кооперативно-інтеграційних відносин;

- активізацію співпраці суб'єктів господарювання АПК із потужними інноваційними центрами у сфері науково-технічної діяльності на засадах розвитку прикладних експериментальних досліджень, підтримки розвитку та реалізації інноваційних стартапів, залучення інтелектуальних потужностей прогресивної сільської молоді до розроблення інноваційних проектів в аграрній сфері, стимулювання розвитку селекційної та племінної роботи, залучення потужностей Національної академії аграрних наук України та мережі закладів вищої освіти аграрного спрямування в процесі інноваційної модернізації АПК;

- реалізацію механізмів та інструментів посилення соціально-психологічних мотивів і стимулів до впровадження інновацій в АПК шляхом подолання девіантної поведінки сільських жителів, популяризації успішних практик реалізації інноваційних проектів, поліпшення матеріального й нематеріального стимулювання працівників аграрної сфери, що відповідальні за процеси інноваційної модернізації, формування засобів протидії потенційним змінам у процесі господарювання з боку кадрового персоналу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, обґрунтування організаційно-економічних засад інноваційного менеджменту розвитку АПК України є ефективним інструментом структурно-інноваційної модернізації аграрного сектору, зміцнення його конку-

рентних позицій на ринку, підтримки процесів розширеного відтворення та становлення засад раціонального природокористування. Пріоритетними заходами інноваційного менеджменту розвитку АПК визначено поліпшення бюджетної спроможності суб'єктів господарювання АПК у сфері реалізації інноваційних проєктів, розбудову мережі об'єктів інноваційної інфраструктури, розвиток кооперативно-інтеграційних відносин в АПК,

активізацію співпраці у сфері науково-технічної діяльності, посилення соціально-психологічних мотивів і стимулів серед кадрового персоналу до впровадження інновацій у практику господарювання. Реалізація цих заходів забезпечить формування передумов для підвищення ефективності розвитку виробничо-господарських бізнес-процесів АПК та утвердження його лідерських позицій на аграрних ринках.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Железняк Н. Облік формування інноваційної складової власного капіталу сільськогосподарських підприємств. *Наука й економіка*. 2008. № 3 (11). С. 109–113.
3. Замрига А. Особливості розвитку інноваційної діяльності в АПК України. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2014. Т. 19. Вип. 2/2. С. 69–72.
4. Рибіна Л. Теоретичні аспекти інноваційної діяльності та її особливості у сфері АПК. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2008. Вип. 2 (4). С. 13–21.
5. Сапа Н. Інноваційний механізм як фактор досягнення сталого розвитку сучасного українського суспільства. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2009. Вип. 39. С. 174–183.
6. Сільське господарство України за 2018 рік : статистичний збірник / відп. за вип. О.М. Прокопенко ; Держ. служба статистики України. Київ, 2019. 235 с.
7. Тивончук С.О., Тивончук Я.О. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України в ринкових умовах (концептуальні та методичні положення). *Економіка АПК*. 2013. № 7. С. 98–105.
8. Тимоць М.В. Кадри як головна компонента генезису новацій в аграрній сфері. *Економіка*. 2012. № 5. С. 211–218.

References:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. Kyiv. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 27 August 2020).
2. Zhelezniak N. (2008) Oblik formuvannia innovatsiinoi skladovoi vlasnoho kapitalu silskohospodarskykh pidpriemstv. *Nauka i ekonomika*, no. 3 (11), pp. 109–113.
3. Zamryha A. (2014) Osoblyvosti rozvytku innovatsiinoi diialnosti v APK Ukrainy. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova*. T. 19, vol. 2/2, pp. 69–72.
4. Rybina L. (2008) Teoretychni aspekty innovatsiinoi diialnosti ta yii osoblyvosti u sferi APK. *Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu*, no. 2 (4), pp. 13–21.
5. Sapa N. (2009) Innovatsiinyi mekhanizm yak faktor dosiahnennia staloho rozvytku suchasnoho ukrainskoho suspilstva. *Humanitarnyi visnyk ZDIA*, no. 39, pp. 174–183.
6. Silske hospodarstvo Ukrainy za 2018 rik : stat. zb. Vidp. za vyp. O.M. Prokopenko ; Derzh. sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2019. 235 p.
7. Tyvonchuk S.O., Tyvonchuk Ya.O. (2013) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm aktyvizatsii innovatsiinoho rozvytku ahroprodovolchoho kompleksu Ukrainy v rynkovykh umovakh (kontseptualni ta metodychni polozhennia). *Ekonomika APK*, no. 7, pp. 98–105.
8. Tymots M.V. (2012) Kadry yak holovna komponenta henezysu novatsii v ahrarnii sferi. *Naukovo-informatsiinyi visnyk «Ekonomika»*, no. 5, pp. 211–218.

E-mail: vitalii.v.boiko@lpnu.ua

E-mail: gnatluda@ukr.net

УДК 338.43 : 664

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.25>**Бутнік-Сіверський О.Б.**

доктор економічних наук, професор, завідуючий кафедри економіки, обліку та фінансів,
Інститут післядипломної освіти
Національного університету харчових технологій
Міністерства освіти і науки України

Коткова Н.С.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу економічних досліджень та інноваційного провайдингу,
Інститут продовольчих ресурсів
Національної академії аграрних наук України

ЕКОНОМЕТРИЧНА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті здійснено економетричну оцінку результативності інноваційно-інвестиційного потенціалу в харчовій промисловості України. Із цією метою для більш адекватного відображення реальних взаємовідносин в економічних процесах застосовано систему регресійних рівнянь. При цьому для якості оцінки параметрів регресійних моделей використано низку показників, що характеризують ступінь відхилення від фактичних даних, а також значимість змінних, до яких віднесено розрахунки коефіцієнтів детермінації й обчислення середньої помилки апроксимації. Про результативність свідчить оцінка впливу капітальних інвестицій на одного зайнятого та фондоозброєності праці на продуктивність праці в харчовій промисловості, яка має високий рівень коефіцієнта детермінації, що свідчить про залежність продуктивності праці від досліджуваних факторів. Ключовим напрямом підвищення ефективності харчової промисловості є збільшення інвестицій у галузі, у тому числі й іноземних, та зростання рівня фондоозброєності, а також більш активного залучення провідних світових транснаціональних корпорацій до роботи на внутрішньому ринку України.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний потенціал, економетрична оцінка результативності, прямі іноземні інвестиції, продуктивність праці, капітальні інвестиції на одного працюючого, фондоозброєність.

ECONOMETRIC EVALUATION OF EFFICIENCY OF INNOVATION AND INVESTMENT POTENTIAL IN THE FOOD INDUSTRY OF UKRAINE

Butnik-Siversky Oleksandr

Institute of Postgraduate Education
National University of Food Technologies of the Ministry of Education and Sciences of Ukraine

Kotkova Natalya

Food Resources Institute
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

The article provides an econometric assessment of the effectiveness of innovation and investment potential in the food industry of Ukraine. To this end, a system of regression equations is used to more adequately reflect the real relationships in economic processes. A number of indicators characterizing the degree of deviation from the actual data, as well as the significance of variables, which include calculations of coefficients of determination and calculation of the average error of approximation, were used for the quality of estimation of parameters of regression models. Accelerating the growth of labor productivity in all sectors of the economy is an objective necessity, as this growth is the most important prerequisite for further raising the material and cultural standard of living of the people in our country. The precondition for the growth of labor productivity is, first of all, scientific and technical progress, the introduction of resource-saving technologies, the improvement of production technology and products. The formation and effective use of innovation and investment potential of industry is the basis for sustainable development of the food industry economy and increase its competitiveness. The effectiveness is evidenced by the assessment of the impact of capital investment per employee and capital adequacy on labor productivity in the food industry, which has a high level of coefficient of determination, which indicates the dependence of labor productivity on the studied factors. It should be noted that labor productivity is directly dependent on the amount of investment and efficiency of existing means of production. However, it should be noted that the nature of the relationship between capital investment and productivity is ambiguous. The key direction of increasing the efficiency of the food industry is to increase investment in the industry, including foreign and increase the level of capital, as well as more active involvement of the world's leading multinational corporations to work in the domestic market of Ukraine. This will help increase labor productivity, as foreign companies invest more capital per unit of labor, which is directly related to its increase.

Keywords: innovation and investment potential, econometric performance appraisal, foreign direct investment, labor productivity, capital investment per employee, capital adequacy.

Постановка проблеми. Формування та ефективне використання інноваційного та інвестиційного потенціалу промисловості є основою сталого розвитку економіки харчової промисловості й підвищення її конкурентоспроможності. Проблеми визначення ефективності інноваційно-інвестиційного потенціалу є вкрай актуальними для галузей харчової промисловості України. Вирішення цих проблем і формування працездатної системи показників дають змогу оцінити результативність поточного функціонування інноваційної системи галузі та ступінь реалізації поставлених перед нею завдань і цілей інноваційного розвитку.

Загалом, оцінюючи ефективність та результативність інноваційно-інвестиційного потенціалу та економічної діяльності, частіше розглядають такі підходи до її визначення:

- визначення результативності, ефективності та оптимальності економічної діяльності (немає ще єдності як у виборі показників оцінки, так і методичних підходів до їх використання) [12];

- визначення ефективності різних видів економічної діяльності (операційної, інвестиційної, інноваційної, фінансової);

- визначення ефективності інноваційно-інвестиційного потенціалу та економічної діяльності окремих суб'єктів, стадій або етапів економічної діяльності.

Суттєве значення щодо результативності має становлення інноваційно-інвестиційного потенціалу, який являє собою певним чином упорядковану сукупність інноваційних та інвестиційних ресурсів, ефективне використання яких сприяє підвищенню національної конкурентоспроможності на світовому ринку та сталого розвитку господарської системи.

Під результативністю будемо розуміти використання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств, обсяг їхньої продукції і темпи його зростання, частку виробництва інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва та її динаміку, обсяг отриманого прибутку і створеної доданої вартості підприємствами галузі, число швидкозростаючих інноваційних фірм (gazellecompanies) та їхню частку в загальному обсязі виробництва. Специфікою оцінки інноваційно-інвестиційного розвитку галузі є необхідність урахувати як ефект обсяг прямих зовнішніх інвестицій у підприємства. Більше того, приплив фінансових ресурсів ззовні продукує синергетичний ефект в економіці та зумовлює кроки до активного залучення провідних світових транснаціональних корпорацій до роботи на внутрішньому ринку України.

Сьогодні науковці прагнуть знайти методи поліпшення якості прийнятих управлінських рішень про напрями потоків інвестицій, що призводить до створення нового інструментарію оцінки результативності інноваційно-інвестиційного потенціалу.

У процесі дослідження інноваційного потенціалу підприємства більшість авторів розглядає фінансовий, виробничо-технологічний, економічний, науково-технічний і кадровий потенціал в ув'язці з ресурсним забезпеченням і взаємозв'язком, що з позиції інноваційного потенціалу утворюють діалектичну єдність як передумова для подальшого економічного розвитку. Саме інноваційно-інвестиційний потенціал потрібно розглядати не тільки у взаємозалежності від інших компонентів загального потенці-

алу підприємства, а й із позицій здатності створювати та комерціалізувати нововведення або окремі інновації різного рівня. Його необхідно досліджувати за стадіями інноваційного процесу конкретного підприємства з погляду можливості задоволення суспільних і особистих потреб через створення нових зразків продукції, технології та ін.

Розглянемо наші застереження на прикладі одного із суттєвих результативних показників, яким є приріст продуктивності праці, що є одним із найважливіших показників ефективності як інноваційної, так і інвестиційної діяльності. Ріст показника продуктивності праці є важливою умовою розвитку продуктивних сил країни і головним джерелом росту національного доходу, що, відповідно, є передумовою виходу з економічної кризи та становлення пропорційного економічного зросту. Продуктивність є основою підвищення конкурентоспроможності підприємств, реальної заробітної плати працюючих, виступає джерелом для прийняття управлінських рішень щодо підвищення рентабельності, технічного та організаційного реформування виробництва, управління людськими ресурсами, оцінки конкурентоспроможності, визначення цінової політики тощо. Авторська гіпотеза полягає у тому, що ефективність праці безпосередньо залежить не тільки від обсягів вкладень, а й від обсягів фізичного капіталу.

Слід зазначити, що продуктивність праці знаходиться у прямій залежності від обсягу інвестицій та ефективності діючих засобів виробництва. Разом із тим слід звернути увагу на те, що характер взаємозв'язків між капітальними інвестиціями та продуктивністю праці неоднозначний.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час оцінки взаємозалежності інвестицій та продуктивності праці більшість авторів досліджує їх з якісного боку. До них відносяться О.О. Герасименко [6], С.О. Гуткевич [3], І.В. Заюков [5], А.М. Колот [6], К.М. Парамонова [10], Л.І. Федулова [10], Р.М. Чорна [13] та багато інших. Разом із тим певні аспекти, пов'язані з моделюванням впливу окремих чинників на продуктивність праці в харчовій промисловості України, залишаються недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Метою статті є економічна оцінка результативності інноваційно-інвестиційного потенціалу для визначення впливу капітальних інвестицій, у тому числі й іноземних, на продуктивність праці та зростання рівня фондоозброєності в галузях харчової промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість є соціально значущою галуззю. Продукція харчової промисловості України відома за кордоном завдяки м'ясним, молочним і кондитерським брендам, які завоювали споживчі переваги завдяки натуральності, смаковим якостям і конкурентній ціні.

Підтримка агропромислового комплексу, зокрема харчової промисловості, є одним із найбільш пріоритетних і стратегічних напрямів розвитку країни. Забезпечуючи високу конкурентоспроможність підприємствам харчової промисловості, держава підтримує необхідний рівень продовольчої безпеки на внутрішньому ринку, а також має можливість експортувати частину виробленої продукції на зовнішні ринки. Нині відзначається тенденція до збільшення попиту і цін на

продовольство на світовому ринку, що викликає необхідність створювати сприятливі умови для інноваційного розвитку та збільшення виробничих потужностей вітчизняних підприємств харчової галузі.

Харчова промисловість є однією з найбільш перспективних галузей промисловості, що швидко розвивається. Питома вага в загальному обсязі промисловості України станом на 2018 р. становила 20,74%, що вище рівня 2012 р. на 2,16 п. п. (табл. 1).

Сьогодні виробники повинні випускати великий асортимент товарів і створювати нові продукти, зважаючи на зростаючі запити споживачів. Щоб вижити на світовому ринку, необхідно розвивати виробництво й скорочувати витрати за рахунок підвищення ефективності бізнесу.

Із наведених даних табл. 1 бачимо, що обсяги реалізованої продукції харчової промисловості України збільшилися в 2018 р. порівняно з 2012 р. на 395 311,79 млн грн (або в 1,42 рази).

Варто відзначити, що збільшення обсягів реалізованої продукції харчової промисловості України та чистого прибутку на 8353,25 тис грн (або в 1,16 рази) не призвело до збільшення рентабельності операційної діяльності.

Рентабельність операційної діяльності в 2018 р. порівняно з 2012 р. зменшилася на 1,5 п. п. і становила 4,9%.

При цьому кількість підприємств зменшилася на 53 одиниці, а кількість зайнятих працівників – на 93 951 тис осіб.

Найважливішою передумовою здійснення економічних перетворень у харчовій промисловості, як і будь-якій сфері народного господарства, є інвестиції, які здатні забезпечити вкладення в розвиток і вдосконалення виробництва, соціальну сферу, кадровий потенціал.

Без інвестицій неможливо реалізувати завдання щодо структурної перебудови галузі, підвищення техніко-економічного рівня конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Україна сьогодні – країна, відкрита для іноземних інвестицій, що створює сприятливі умови для ефективного ведення бізнесу. Країна займає вигідне економіко-географічне та геополітичне становище, має сприятливі природно-кліматичні умови, створений високий науково-технічний, промисловий і експортний потенціал, є висококваліфіковані та порівняно недорогі трудові ресурси. У табл. 2 представлено основні показники інвестиційного розвитку харчової промисловості України протягом 2012–2018 рр.

Із даних табл. 2 бачимо, що зростання капітальних інвестицій у 2018 р. порівняно з 2012 р. становило 16 933,1 млн грн. Але слід зазначити, що питома вага

Таблиця 1

Основні показники розвитку харчової промисловості України протягом 2012–2018 рр.

Показники	Роки			Відхилення, +/-	
	2012	2017	2018	2018 р. від 2017 р.	2018 р. від 2012 р.
Рентабельність операційної діяльності, %	6,4	5,1	4,9	-0,20	-1,50
Чистий прибуток (збиток), млн грн	7183,92	8896,28	15537,17	6640,89	8353,25
Кількість підприємств, од.	5768	5498	5715	217,00	-53,00
Обсяг реалізованої продукції, млн грн	278511,19	636536,33	673822,98	37286,65	395311,79
Питома вага харчової промисловості в промисловості України, %	18,58	22,59	20,74	-1,85	2,16
Кількість зайнятих працівників, тис ос.	416979	323613	323028	-585,00	-93951,00
Середньомісячна заробітна плата працівників, грн/ос.	2882,92	6633,55	8253,31	1619,76	5370,39

Джерело: розраховано та складено з використанням [4]

Таблиця 2

Основні показники інвестиційного розвитку харчової промисловості України протягом 2012–2018 рр.

Показники	Роки			Відхилення, +/-	
	2012	2017	2018	2018 р. від 2017 р.	2018 р. від 2012 р.
Капітальні інвестиції, млн грн	13279,7	18927,6	30212,8	11285,2	16933,1
Темп приросту капітальних інвестицій, у % до попереднього року	10,10	-11,10	59,62	70,72	49,52
Питома вага капітальних інвестицій харчової промисловості у переробній промисловості країни, %	31,41	25,62	29,95	4,33	-1,46
Питома вага капітальних інвестицій харчової промисловості у промисловості країни, %	14,50	13,21	15,11	1,9	0,61
Прямі інвестиції (акціонерний капітал), млн дол. США	2194,2	2530,5	2758,4	227,9	564,2
Темп приросту прямих іноземних інвестицій, у % до попереднього року	10,99	4,61	9,01	4,4	-1,98
Питома вага прямих іноземних інвестицій харчової промисловості у переробній промисловості країни, %	17,70	33,63	34,48	0,85	16,78
Питома вага прямих іноземних інвестицій харчової промисловості у промисловості країни, %	12,68	26,18	26,16	-0,02	13,48

Джерело: розраховано та складено з використанням [4]

капітальних інвестицій харчової промисловості у переробній промисловості країни зменшилася з 31,41% у 2012 р. до 29,95% у 2018 р. Це зумовлено тим, що для макроекономічної стабілізації українська влада була змушена скоротити кредитування держпрограма. Таким чином, внутрішні джерела фінансування інвестиційної активності виявилися обмеженими.

Як свідчить аналіз динаміки показників інвестиційного розвитку, харчова промисловість України приваблива для іноземних інвесторів. Аналізуючи динаміку надходження іноземних інвестицій, слід зазначити, що їх розмір у 2018 р. порівняно з 2012 р. у цілому зріс на 564,2 млн грн. Збільшення прямих іноземних інвестицій – найважливіший чинник активізації економічного реформування в харчовій промисловості. Разом із припливом коштів залучаються також нові передові технології, певні інновації у виробництві та управлінні, які підприємства галузі можуть взяти за приклад для впровадження нововведень на своїх підприємствах [8].

З аналітичного погляду важливу роль відіграє також динаміка питомої ваги прямих іноземних інвестицій харчової промисловості у переробній промисловості країни та промисловості у цілому. Станом на 2018 р. їхня частка становить 34,48% і 26,16%, тоді як у 2012 р. – 17,7% і 12,68% відповідно. Отже, у подальшому необхідно посилювати заходи щодо лібералізації

економіки з метою поліпшення ділового та інвестиційного клімату, а також більш активно залучати провідні світові транснаціональні корпорації (ТНК) до роботи на внутрішньому ринку України (у тому числі за рахунок надання податкових та інших пільг). Для сучасної України транснаціоналізація підприємств, зазначає І.О. Пенська, може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці. Саме ТНК – основний структурний елемент економіки більшості країн, провідна сила їхнього розвитку та підвищення ефективності [11].

На основну увагу заслуговують ТНК, які займаються виробництвом продукції на території України і, як наслідок, розвивають промисловий потенціал країни та створюють нові робочі місця. Сьогодні в Україні, зазначає І.О. Пенська [11], найбільша кількість ТНК представлена у переробній промисловості. За підсумками 2019 р. більшість із них були прибутковими (табл. 3).

Дані щодо вкладання інвестицій за 2013 р. і найбільші транснаціональні інвестори України наведено у табл. 4.

Наведені дані таблиць, наприклад по корпорації McDonald's, свідчать, що індекс обсягу вкладень у 2013 р. на одиницю виручки у 2014 р. по корпорації

Таблиця 3

Фінансові результати ТНК в Україні за 2014 та 2019 рр.

№ з/п	Материнська компанія	Галузь	Виручка, млн грн		Прибуток, млн грн	
			2014 рік	2019 рік	2014 рік	2019 рік
1	Japan Tobacco (Японія)	Тютюнова	11706,8	20592,1	1238,5	1115,5
2	Philip Morris International (Швейцарія / США)	Тютюнова	6957,3	37604,2	746,3	2944,2
3	Imperial Tobacco (Великобританія)	Тютюнова	1358,9	21070,0	520,2	-116,7
4	Bunge (США)	Агропромислова	5319,3	23097,6	226,7	-414,0
5	Cargill (США)	Агропромислова	14470,9	18674,5	1646,0	-110,6
6	Nestlé (Швейцарія)	Харчова	5855,3	10768,6	-1034,1	341,1
7	McDonald's (США)	Харчова	3275,0	7827,7	-69,9	945,8
8	Toyota (Японія)	Машинобудування	4568,9	12876,7	578,2	834,7
9	Procter & Gamble (США)	Хімічна	9451,5	10878,6	603,8	456,2
10	Coca-Cola HBC (Швейцарія)	Харчова	2802,9	6919,1	-303,8	422,8

Джерело: складено з використанням [1]

Таблиця 4

Найбільші ТНК, які вклали інвестиції у дочірні компанії, філіали та спільні підприємства в Україні в 2013 р.

№ з/п	Корпорація	Країна	Галузь	Обсяг вкладень, млн грн
1	McDonald's Corporation	США	Харчова промисловість	198,3
2	Nestlé S.A.	Швейцарія	Харчова промисловість	178,5
3	British American Tobacco	Великобританія	Тютюнова	166,8
4	British Petroleum	Великобританія	Нафтогазова промисловість	142,6
5	Procter & Gamble	США	Хімічна промисловість	135,1
6	Shell	Нідерланди	Нафтогазова промисловість	124,9
7	Coca-Cola	США	Харчова промисловість	121,0
8	Unilever	Великобританія Нідерланди	Харчова промисловість та побутова хімія	115,5
9	PepsiCola	США	Харчова промисловість	112,3

Джерело: складено з використанням [11]

McDonald's становив 0,0605, і, відповідно, за того ж обсягу вкладень у 2019 р. він становитиме 0,0253; різниця між ними 0,0352 свідчить про присутність реальної віддачі вкладень (інвестицій) у зростання виручки у 2019 р., а тим самим і прибутку.

Іноземні транснаціональні корпорації, справедливо зазначає І.О. Пенська [11], готові здійснювати свою діяльність в Україні, проте на заваді їм стають такі чинники, як: нестабільне й надмірне регулювання, відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, недосконалість національного законодавства, нечітка правова система, нестабільність економічної та політичної ситуації, високий рівень корупції в усіх сферах господарської діяльності та неспроможність судової системи належним чином виконувати свої функції, критична ситуація у сфері незалежності судової системи (123-є місце серед 129 країн світу), низький платоспроможний попит українських споживачів, труднощі у спілкуванні з урядовими та приватизаційними органами, переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи, суттєве податкове навантаження.

Водночас залучення іноземних інвестицій сприяє підвищенню продуктивності праці, оскільки іноземні компанії вкладають більше капіталу на одиницю праці, що має безпосередній зв'язок з її підвищенням. Саме від наявності інвестицій, їх адекватності потребі розвитку та ефективності використання, зазначає О.І. Мельник, залежать економічний розвиток підприємств харчової промисловості та продуктивність аграрного сектору економіки України у цілому [8].

Підтвердженням ефективності концентрації капіталу, модернізації та оновлення виробництва, прогресивного менеджменту є діяльність кондитерської корпорації ROSHEN, яка у рейтингу Candy Industry Top 100 входить у першу двадцятку. Як зазначає у своїй статті О.В. Немировська [9], під власним «солодким знаком якості» ROSHEN виробляє понад 320 видів високоякісних кондитерських виробів (шоколадні і желейні цукерки, карамель, шоколад, печиво, вафлі, бісквітні рулети і торти). Загальний обсяг виробництва продукції сягає 450 тис т на рік. Головний офіс корпорації розташований у м. Києві. До складу корпорації входять українські фабрики (Київська, дві виробничі площадки у Вінниці та Кременчуцька); дві виробничі площадки Липецької кондитерської фабрики (Росія) (20 січня 2017 р. компанія «Рошен» остаточно зупинила роботу фабрики та оголосила про ліквідацію цього структурного підрозділу), Клайпедська кондитерська фабрика (Литва), Bonbonetti ChocoKft (Будапешт, Угорщина), а також масло-молочний комбінат «Бершадь молоко», який забезпечує фабрики корпорації натуральною високоякісною молочною сировиною. Для поліпшення умов зберігання сировини та готової продукції, для оптимізації поставок продукції та мінімізації затримок продукції на складі корпорація ввела в експлуатацію власні логістичні центри. Виробничі об'єкти кондитерської корпорації ROSHEN сертифіковані відповідно до вимог міжнародних стандартів якості та безпеки продуктів харчування. На підприємствах корпорації ROSHEN працює система управління якістю, яка відповідає вимогам ISO 9001: 2008, та система управління безпечністю харчових продуктів, яка відповідає вимогам стандарту ISO 22000:2005, що під-

тверджується наявністю у кожній з фабрик корпорації сертифікатів відповідності. Усі кондитерські фабрики корпорації ROSHEN забезпечені обладнанням для моніторингу контролю якості продукції та відповідних досліджень. Розробленням технологій та запуском високоякісних кондитерських виробів займаються спеціалісти, які пройшли атестацію та навчання у спеціалізованих іноземних центрах. Представлені на ринку кондитерські вироби виготовлені за найсучаснішими технологіями. Експлуатація сучасного високовиробничого обладнання, чітке дотримання технології виробництва, використання виключно високоякісної сировини та матеріалів, що застосовуються під час виробництва кондитерських виробів, є запорукою головних переваг продукції ROSHEN.

Передумовою здійснення зазначених вище управлінських кроків є, на нашу думку, визначення взаємозв'язку продуктивності праці і капітальних інвестицій на одного зайнятого на підприємствах харчової промисловості України економетричними методами, які сьогодні є потужним інструментом для будь-якого дослідження. А моделювання економічних процесів за допомогою економетричних методів дає змогу виявити взаємозв'язки цих процесів та обґрунтувати їх сутність. Забезпечення економічного зростання галузі є одним із головних питань соціально-економічного розвитку харчової промисловості. Як правило, у цьому разі спостерігається так звана «статистична залежність, коли зі зміною однієї випадкової величини змінюється закон розподілу ймовірностей іншої. Зокрема, статистична залежність виявляється у тому, що зі змінюванням однієї величини змінюється середнє значення іншої» [7].

У харчовій промисловості майже неможливо врахувати всі чинники, що впливають на результативність роботи галузі, тому доцільно розглянути найвизначніші з них.

Для цього побудовано однофакторні регресійні моделі, що складені на основі часових рядів продуктивності праці та питомих капітальних інвестицій.

Джерелом аналізу стали дані Державної служби статистики України. Як залежна змінна був вибраний рівень продуктивності праці, як незалежна – рівень питомих інвестицій.

У роботі проаналізовано період із 2012 по 2016 р. у силу наданих даних Державною службою статистики.

Як оцінка параметрів регресійних моделей застосований кореляційний аналіз результативності інноваційно-інвестиційного потенціалу з використанням низки показників, що характеризують якість моделі, ступінь відхилення від фактичних даних, а також значимість змінних. До них відносяться розрахунок коефіцієнта детермінації й обчислення середньої помилки апроксимації.

Для оцінки тісноти взаємозв'язку параметрів аналізованих моделей і виявлення напряму залежності елементів, а також якості побудованих моделей застосовувався коефіцієнт детермінації, значення якого показує, яка частина залежної змінної зумовлена варіацією залежної змінної.

Точність моделі характеризується близькістю розрахункових значень до фактичних спостережень на період апроксимації. Уважається, що моделі з меншим розходженням між фактичними і розрахунковими значеннями краще відображають досліджуваний процес.

Для характеристики ступеня близькості використовуються такі описові статистики: середнє квадратичне відхилення (або дисперсія), коефіцієнт детермінації (чим ближче до 1, тим точніша модель), середня відносна помилка апроксимації (чим ближче до 0, тим точніша модель), максимальне відхилення тощо.

Середня відносна помилка апроксимації розраховується за формулою:

$$\bar{A} = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{y - y^*}{y} \right| \cdot 100\%.$$

Думки вчених із приводу порогового значення середньої помилки апроксимації розходяться. Деякі вважають, що оптимальним є значення менше 10%, інші акцентують увагу на порозі в 15%. Автори схильються до першої оцінки в силу більш точного дослідження. Окрім питомих інвестицій на продуктивність праці може впливати і низка інших чинників.

Після проведення процедури оцінки результуючим критерієм виступає коефіцієнт еластичності:

$$\bar{E} = f'(x) \frac{\bar{x}}{y}.$$

Середній коефіцієнт еластичності показує відносну зміну продуктивності праці під впливом одиничної відносної зміни питомих інвестицій за незмінності всіх інших факторів.

Результати кореляційно-регресійного аналізу продуктивності праці та капітальних інвестицій на одного зайнятого в харчовій промисловості України показують, що середня похибка апроксимації більше 15%. Таким чином, отримані рівняння не можуть бути використані як регресія.

У рівняннях вільний член дуже високий, що свідчить про неспівставність абсолютних значень обсягів реалізації продукції з розміром капітальних вкладень, які в низці галузей харчової промисловості незначні.

Це дає змогу сформулювати висновок про те, що пояснити зміну продуктивності праці на основі динаміки капітальних інвестицій на одного зайнятого не уявляється можливим: вплив інвестицій на продуктивність праці має більш складний механізм впливу.

Найважливішими факторами, від яких залежить рівень продуктивності праці, є техніко-технологічні чинники. Техніко-технологічні чинники пов'язані з використанням прогресивної технології, нової техніки, нових видів сировини і матеріалів. Упровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу сприяє не тільки зниженню трудомісткості виробництва продукції, а й дає змогу скоротити витрати на сировину, матеріали, енергію та обладнання.

За результатами аналізу можна зробити висновок, що зростання продуктивності праці не забезпечується тільки за рахунок єдиного чинника виробництва – капіталу. Отже, необхідно використовувати такий показник, який поєднував би в собі два фактори виробництва: працю і капітал. Міру оснащення праці основним капіталом характеризує показник фондоозброєності.

Для підвищення ефективності виробництва важливо, щоб було забезпечено випереджаюче зростання виробництва продукції порівняно з ростом основних засобів або випереджаюче зростання продуктивності праці порівняно з ростом її фондоозброєності [2].

У цьому разі досягається максимальна ефективність виробництва (фондовіддача зростає, й індекс фондовіддачі більше 100%) (рис. 1).

У харчовій промисловості з 2015 р. простежується значне зниження продуктивності праці з 137,52% до 107,43%. Темпи приросту фондоозброєності праці з 2016 р. також мали тенденцію до зниження: з 127,34% до 78,79%. При цьому протягом 2017–2018 рр. досягається випереджаюче зростання продуктивності праці порівняно з ростом її фондоозброєності, що свідчить про ефективність виробництва в харчовій промисловості.

Уважається, що зростання фондоозброєності – один із важливих чинників підвищення ефективності суспільного виробництва. На основі впровадження інноваційно-інвестиційних заходів фондоозброєність будь-якої галузі повинна постійно зростати.

Передумовою зростання продуктивності праці є, передусім, науково-технічний прогрес, упровадження ресурсозберігаючих технологій, удосконалення тех-

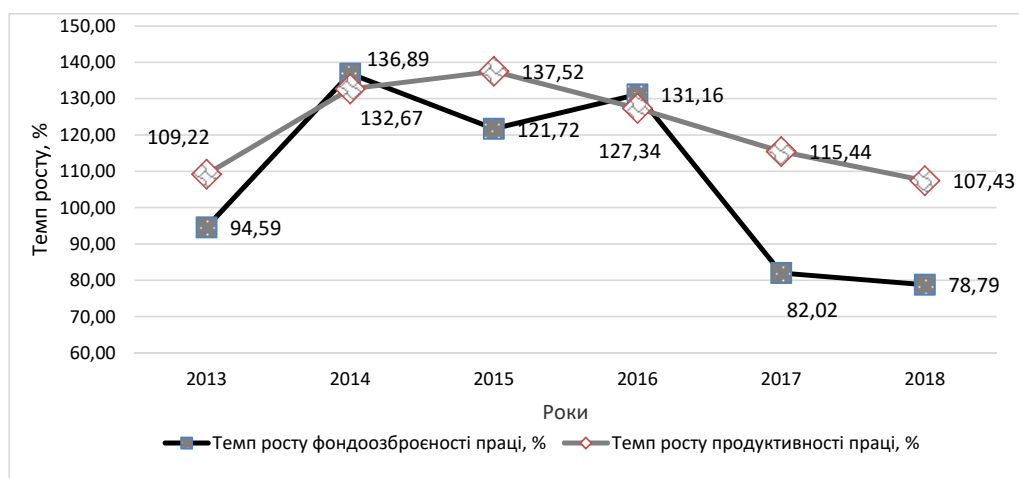


Рис. 1. Темпи росту фондоозброєності та продуктивності праці в харчовій промисловості України, %

Джерело: побудовано з використанням [4]

нології виробництва і продукції. Витрати розвинених країн на науку і високі технології у десятки разів перевищують аналогічні витрати в Україні, що дає змогу розвивати виробництво високотехнологічної продукції, що приносить левову частку доходів від експорту, нарощувати обсяги виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг [14].

Оцінку взаємозв'язку продуктивності праці та капітальних інвестицій на одного зайнятого й фондоозброєності праці в харчовій промисловості України представлено в табл. 5.

Коефіцієнти детермінації для кожного з рівнянь показують, на скільки відсотків варіація залежної продуктивності праці визначається варіацією пояснювальних змінних (капітальних інвестицій на одного зайнятого та фондоозброєності праці).

Так, у виробництві продуктів харчування та напоїв варіація продуктивності праці на 99,27% залежить від капітальних інвестицій на одного зайнятого та фондоозброєності праці. Під час перероблення та консервування риби, ракоподібних і моллюсків коефіцієнт детермінації має найменше значення – 79,44%, тобто продуктивність праці на 79,44% залежить від капітальних інвестицій на одного зайнятого та фондоозброєності праці а решта 20,56% припадає на інші фактори та випадкові величини.

Ступінь тісноти зв'язку факторів моделі виражає множинний коефіцієнт кореляції.

Залежно від величини даного коефіцієнта, можна зробити висновок щодо важливості коливань у частині загальної кореляції під впливом чинників x_1, x_2, \dots, x_n .

Коефіцієнт кореляції (кореляційне відношення) є відносною мірою зв'язку між ознаками, тому він може набувати значення від -1 до +1. Чим ближче значення r до ± 1 , тим щільніший зв'язок. Знак + указує на прямий, а знак - – на зворотний зв'язок. За $r=0$ зв'язок відсутній.

Отримані значення коефіцієнта кореляції по галузях харчової промисловості свідчать про тісний кореляційний зв'язок між продуктивністю праці та капітальними інвестиціями на одного зайнятого й фондоозброєністю праці.

Отримані значення середньої похибки апроксимації свідчать про те, що моделі є адекватними (< 15,0%).

Найбільший вплив на зміну продуктивності праці спричиняє зміна капітальних інвестицій на одного зайнятого у виробництві інших продуктів харчування. Зростання капітальних інвестицій на одного зайнятого у виробництві інших продуктів харчування на 1% дало змогу збільшити продуктивність праці в галузі в 1,471 рази.

Найбільший вплив на зміну продуктивності праці спричиняє зміна фондоозброєності праці під час виробництва олії та тваринних жирів. Так, зростання фондоозброєності праці на 1% дало змогу збільшити продуктивність праці в галузі в 2,138 рази.

Таблиця 5

Економетрична оцінка взаємозв'язку продуктивності праці та капітальних інвестицій на одного зайнятого й фондоозброєності праці в харчовій промисловості України

Галузі промисловості	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації, R^2	Коефіцієнт кореляції, r	Середня похибка апроксимації, %	Коефіцієнт еластичності	
					X1 (капітальні інвестиції на одного зайнятого)	X2 (фондоозброєність праці)
Переробна промисловість	$Y = 9,70 X_1 + 0,33 X_2 + 154,64$	0,9995	0,9997	1,08	0,419	0,361
Виробництво продуктів харчування, напоїв	$Y = -6,68 X_1 + 3,57 X_2 - 141,13$	0,9927	0,9963	4,19	-0,292	1,440
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	$Y = 2,68 X_1 + 1,59 X_2 + 203,70$	0,8361	0,9144	11,33	0,103	0,603
Перероблення та консервування риби, ракоподібних і моллюсків	$Y = 67,24 X_1 - 1,89 X_2 + 332,89$	0,7944	0,8913	14,06	0,875	-0,391
Перероблення та консервування фруктів і овочів	$Y = 7,45 X_1 + 1,29 X_2 + 131,95$	0,9942	0,9971	2,76	0,273	0,579
Виробництво олії та тваринних жирів	$Y = 0,99 X_1 + 9,16 X_2 - 4443,64$	0,9769	0,9884	8,76	0,03	2,138
Виробництво молочних продуктів	$Y = 13,32 X_1 + 1,94 X_2 - 90,06$	0,9999	0,9999	0,15	0,469	0,659
Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів	$Y = 6,5 X_1 + 5,88 X_2 - 857,32$	0,9654	0,9825	10,25	0,26	1,681
Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів	$Y = 5,51 X_1 + 0,56 X_2 + 106,63$	0,9949	0,9974	2,53	0,172	0,478
Виробництво інших харчових продуктів	$Y = 17,48 X_1 + 0,42 X_2 - 676,67$	0,8946	0,9458	11,22	1,471	0,23
Виробництво готових кормів для тварин	$Y = 1,27 X_1 + 3,73 X_2 + 33,82$	0,9989	0,9994	1,95	0,028	0,95
Виробництво напоїв	$Y = 10,19 X_1 + 1,42 X_2 - 401,29$	0,9845	0,9922	3,93	0,471	0,845

Джерело: розраховано з використанням [4]

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження інноваційно-інвестиційного потенціалу результативності встановлено, що інвестиції впливають на продуктивність праці опосередковано, тобто через додатковий механізм, у функціонуванні якого можна виділити кілька ступенів (ланок): перша ланка передбачає збільшення інвестицій в основні засоби; на другій ланці за рахунок зростання вартості основних засобів відбувається зростання фондоозброєності праці, яка на третій ланці призводить до збільшення валової доданої вартості, що веде до зростання продуктивності праці.

Економетрична оцінка результативності інноваційно-інвестиційного потенціалу дала змогу встановити залежність капітальних інвестицій на одного зайнятого та фондоозброєності праці на продуктивність праці в харчовій промисловості, яка має високий рівень коефіцієнта детермінації (0,9928), що свідчить про залежність продуктивності праці від досліджуваних факторів на 99,28%. Саме тому ключовим напрямом підвищення ефективності харчової промисловості є збільшення інвестицій у галузі, у тому числі й іноземних, та зростання рівня фондоозброєності.

За результатами оцінки значень коефіцієнта еластичності можна стверджувати, що збільшення капітальних інвестицій на одного зайнятого в переробній галузі України на 1% здатне підвищити продуктивність праці в середньому на 0,419%. При цьому слід ураху-

увати, що зростання фондоозброєності праці у виробництві продуктів харчування та напоїв на 1% збільшує продуктивність праці в галузі у 1,44 рази.

Слід акцентувати увагу на тому, що вплив досліджуваних чинників на продуктивність праці як один з основних показників використання персоналу та ефективності використання інноваційно-інвестиційного потенціалу галузі у цілому є значним, що підтверджується отриманими стохастичними даними лінійних регресій.

Для вирішення завдання щодо зростання продуктивності праці до рівня розвинених країн виникає нагальна потреба проведення перспективних заходів в напрямі підвищення інвестицій в основний капітал харчової промисловості з метою модернізації виробничого обладнання, зниження частки застарілого та підвищення частки високотехнологічного обладнання. Цьому сприятиме поліпшення ділового та інвестиційного клімату за рахунок більш активної участі провідних світових транснаціональних корпорацій на внутрішньому ринку України, оскільки вони вкладають більше капіталу на одиницю праці, що має безпосередній зв'язок із підвищенням рівня фондоозброєності. Це сприятиме більшій віддачі інноваційно-інвестиційного потенціалу харчової промисловості, зростанню продуктивності праці, що так потрібно для впровадження політики модернізації харчової промисловості України й поступового, а краще інтенсивного її відходу від експортно-сировинної моделі.

Список використаних джерел:

1. База даних «Руслана». URL: <https://ruslana.bvdep.com>.
2. Бондаревська К.В. Економіко-математичне моделювання залежності продуктивності праці від основних факторів. *Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії*. 2011. № 2. С. 148–153. URL: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/1556>.
3. Гуткевич С.О. Інвестування: теорія і практика : навчальний посібник. Київ : Європ. ун-т, 2006. 233 с.
4. Державна служба статистики України. Статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Заюков І.В. Продуктивність праці в контексті забезпечення інноваційного розвитку економіки України. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 2 (18). С. 236–242.
6. Колот А.М., Герасименко О.О. Гідна праця як концепція та стратегічний напрям розвитку соціально-трудової сфери. *Україна: аспекти праці*. 2015. № 6. С. 3–13.
7. Лещинський О.Л., Рязанцева В.В., Юнькова О.О. Економетрія : навчальний посібник. Київ : Персонал, 2008. 208 с. URL: http://maup.com.ua/assets/files/lib/book/dmo_5.pdf.
8. Мельник О.І., Мельник А.Г., Пасічник Ю.А. Організаційно-економічні умови активізації інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України. *Агросвіт*. 2018. № 22. С. 3–9.
9. Немировська О.В. Аналіз та оцінка економічної діяльності ТНК в Україні. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3643>.
10. Парамонова К.М., Федулова Л.І. Розробка програми підвищення продуктивності праці. *Вісник КНУТД*. 2012. № 6. С. 320–325.
11. Пенська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія «Економічні науки»*. 2015. № 3(80).
12. Созаева Д.А. Инновационно-инвестиционный потенциал как характеристика состояния региональной инновационной системы. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionno-investitsionnyu-potentsial-kak-harakteristika-sostoyaniya-regionalnoy-innovatsionnoy-sistemy>.
13. Чорна Р.М. Продуктивність праці у сільському господарстві як основний чинник, що визначає науково-технічний прогрес галузі. Продуктивність агропромислового виробництва. *Економічні науки*. 2013. Вип. 23. С. 126–133.
14. Шахно А.Ю., Короленко О.Б., Марендич Р.С. Проблеми та перспективи зростання продуктивності праці людського капіталу в умовах глобалізації. *Економіка. Управління. Інновації. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 4. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_4_20.

References:

1. Baza danyh «Ruslana». URL: <https://ruslana.bvdep.com> (in Ukrainian)
2. Bondarevska K.V. (2011) Ekonomiko-matematychnye modelyuvannya zalezhnosti produktyvnosti praci vid osnovnykh faktoriv [Mathematical and economic modeling of the labor productivity dependence on basic factors in

agrarian business] *Elektronne vydannya Visnyk Dnipropetrovskoyi derzhavnoyi finansovoyi akademiyi* [Electronic edition Bulletin of the Dnipropetrovsk State Financial Academy], no. 2, pp. 148–153. Available at: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/1556>. (in Ukrainian)

3. Gutkevych S.O. (2006) *Investuvannya: teoriia i praktyka* [Investing: theory and practice] navch. posib. dlia stud. vyshch. navch. zakl. Yevrop. un-t. Kyiv, 233 p. (in Ukrainian)

4. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy. Statystrychna informacija. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (in Ukrainian)

5. Zaiukov I.V. (2015) *Produktyvnist pratsi v konteksti zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Labor productivity in the context of ensuring the innovative development of Ukraine's economy]. *Ekonomika: realii chasu* [Economy: the realities of time], no. 2 (18), pp. 236–242. (in Ukrainian)

6. Kolot A.M., Herasymenko O.O. (2015) *Hidna pratsia yak kontseptsiiia ta stratehichnyi napriam rozvytku sotsialno-trudovoi sfery* [Decent work as a concept and strategic direction of development of the social and labor sphere]. *Ukraina: aspekty pratsi* [Ukraine: aspects of work], no. 6, pp. 3–13. (in Ukrainian)

7. Leshchynskyi O.L., Riazantseva V.V., Yunkova O.O. (2008) *Ekonometriia* [Econometrics]: navch. posibnyk. Kyiv: DP «Vyd. dim «Personal», 208 p. Available at: http://maup.com.ua/assets/files/lib/book/dmo_5.pdf. (in Ukrainian)

8. Melnyk O.I., Melnyk A.H., Pasichnyk Yu.A. (2018) *Orhanizatsiino-ekonomichni umovy aktyvizatsii investytsiinoi diialnosti v ahromomu sektori ekonomiky Ukrainy* [Organizational and economic conditions for intensifying investment activity in the agricultural sector of Ukraine's economy]. *Ahrosvit* [Agrosvit], no. 22, pp. 3–9. (in Ukrainian)

9. Nemyrovska O.V. (2014) *Analiz ta otsinka ekonomichnoi diialnosti TNK v Ukraini* [Analysis and evaluation of economic activity of TNCs in Ukraine]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy]. № 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3643>. (in Ukrainian)

10. Paramonova K.M., Fedulova L.I. (2012) *Rozrobka prohramy pidvyshchennia produktyvnosti pratsi* [Development of a program to increase productivity.]. *Visnyk KNUVD* [Bulletin of KNUVD], no. 6, pp. 320–325. (in Ukrainian)

11. Pienska I.O. (2015) *Osoblyvosti vplyvu TNK na ekonomichnyi rozvytok Ukrainy* [Features of the influence of TNCs on the economic development of Ukraine]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo* [Foreign trade: economics, finance, law]. *Naukovyi zhurnal. Serii: Ekonomichni nauky*, no. 3 (80). (in Ukrainian)

12. Sozaeva D.A. *Innovatsionno-investitsionnyi potentsial kak harakteristika sostoyaniya regionalnoy innovatsionnoy sistemy* [Innovation and investment potential as a characteristic of the state of the regional innovation system]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionno-investitsionny-potentsial-kak-harakteristika-sostoyaniya-regionalnoy-innovatsionnoy-sistemy> (in Russian)

13. Chorna R.M. (2013) *Produktyvnist pratsi u silskomu gospodarstvi yak osnovnyi chynnyk, shcho vyznachaie naukovo-tekhnichnyi prohres haluzi* [Labor productivity in agriculture as the main factor that determines the scientific and technological progress of the industry]. *Produktyvnist ahropromysloвого vyrobnytstva. Ekonomichni nauky* [Productivity of agro-industrial production. Economic sciences], no. 23, pp. 126–133. (in Ukrainian)

14. Shakhno A.Iu, Korolenko O.B., Marenych R.S. (2016) *Problemy ta perspektyvy zrostantia produktyvnosti pratsi liudskoho kapitalu v umovakh hlobalizatsii* [Problems and prospects for increasing the productivity of human capital in the context of globalization]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii* [Economy. Management. Innovations]. Serii: Ekonomichni nauky. № 4. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_4_20. (in Ukrainian)

E-mail: busiv@ukr.net

E-mail: n.s.kotkova@gmail.com

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

УДК 65.012.43

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.26>

Андрейченко А.В.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Горбаченко С.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та інновацій,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ОСОБИСТИХ ЯКОСТЕЙ ПРОЄКТНИХ МЕНЕДЖЕРІВ ІТ-СФЕРИ

У статті проведено концептуальну оцінку сучасних вимог до проєктних менеджерів у контексті потреб ІТ-сфери. Доведено, що зміцнення професійних компетенцій проєктними менеджерами передбачає підвищення обізнаності в ІТ-сфері та навчання інноваційним управлінським технологіям. Відзначено, що управління ІТ-проєктами вимагає від проєктних менеджерів лідерських якостей, емоційного інтелекту та креативних здібностей. Виділено управлінські навички, які надають можливість ідентифікувати лідерів серед пересічних управлінців: стратегічне мислення, здатність до адаптації інноваційних підходів, прагнення до професійного самовдосконалення, підприємницькі здібності, бажання нести персональну відповідальність, здатність до критичного мислення, вміння створювати творчу атмосферу в команді. Ідентифіковано напрями професійного розвитку проєктних менеджерів ІТ-сфери. Наведено пропозиції щодо формування портрету проєктного менеджера в ІТ-сфері.

Ключові слова: інформаційні технології, управління проєктами, проєктний менеджер, лідерство, емоційний інтелект, креативність.

IDENTIFICATION OF PERSONAL QUALITIES OF IT-SPHERE PROJECT MANAGERS

Andreichenko Andrii, Horbachenko Stanislav

Odesa I.I. Mechnikov National University

The article provides a conceptual assessment of modern requirements for project managers in the context of IT needs. In the IT field, the project is perceived primarily as a set of actions or processes aimed at the practical implementation of innovations. In fact, IT projects can relate to various aspects of the activity: the creation of a new IT product, a change in sales format, the development of new markets, technical and software re-equipment. After all, the core of project management is not in specific areas of activity, but in the novelty of what is being implemented. It is determined that the effective activity of project managers presupposes both the need for the initial foundation and the availability of mechanisms for the systematic improvement of professional competencies. It is proved that the strengthening of professional competencies by project managers involves a parallel increase in awareness in the IT field and training in innovative management technologies. It is noted that IT project management requires project managers to have leadership qualities, emotional intelligence, and creative abilities. Management skills are identified, which provide an opportunity to identify leaders among ordinary managers: strategic thinking, ability to adopt innovative approaches, desire for professional self-improvement, entrepreneurial skills, desire for personal responsibility, ability to think critically, ability to create and maintain a creative team atmosphere. The main areas of professional development of IT project managers have been identified: consolidation of teamwork skills, strengthening of IT competencies and accumulation of practical experience, development of auxiliary skills in the field of marketing, business process analysis, etc. It is noted that in the conditions of strict deadlines, for project managers emotional intelligence and the related emotional culture and emotional competence of the individual often come to the fore. It is proved that the best results can be achieved by the manager through a combination of emotional intelligence and creative component, which should maximize the development of human potential in project teams. Suggestions for the formation of a portrait of a project manager in the IT field were given.

Keywords: information technology, project management, project manager, leadership, emotional intelligence, creativity.

Постановка проблеми. У сучасному світі немає нічого найбільш постійного, ніж перманентні зміни, особливо коли йдеться про інформаційні технології. Інновації в ІТ-сфері стимулюють розвиток культури управління проєктами, впливають на процес інтеграції знань, методів і моделей управління у практичну діяль-

ність і, нарешті, змінюють набір необхідних якостей для проєктних менеджерів.

Формування єдиних основ знань у сфері управління ІТ-проєктами стимулює активне освоєння проєктними менеджерами новітніх світових методів і засобів управління ними в умовах, коли фактор часу стає най-

більш критичним. У контексті сучасних інноваційних трансформацій ІТ-сфері вкрай потрібні проєктні менеджери нового покоління, які насамперед прагнуть до постійного самовдосконалення, як особистісного, так і професійного. У цьому сенсі можна сформулювати ті особисті якості, що мають стати основою конкурентоспроможності фахівців із проєктного менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження окремих рис та навичок, що є необхідними для сучасних проєктних менеджерів, знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних та іноземних учених. Так, концепція емоційного інтелекту сформульована Д. Гоулманом і Р. Бар-Оном, питаннями парадигми лідерства займалися С.А. Калашнікова та Е.А. Кузнєцов [2; 4], креативний (творчий) складник управління фігурує в наукових працях Е.П. Торренса [7]. Однак у межах вищевказаних досліджень усе ще не сформовано комплексного підходу до ідентифікації найбільш важливих особистих якостей, що здійснюють вплив на успішність проєктного менеджера. І, відповідно, не сформульовано специфіку означених якостей у контексті окремих сфер людської діяльності.

Постановка завдання. Головною метою статті є дослідження особистих якостей, які на сучасному етапі є необхідними для фахівців з управління проєктами, а також формування портрету проєктного менеджера, який може ефективно функціонувати в ІТ-сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія розвитку управління проєктами пройшла складний шлях від простих технічних питань і моделей управління часом і вартістю до розгляду масштабних питань управління інноваціями, інтелектуальними ресурсами, командами. В управлінні проєктами найскладніші так звані активні компоненти, пов'язані з трудовими ресурсами, їх мотивацією, лідерством, інформацією і комунікаціями. Ці компоненти пов'язує між собою особистість проєктного менеджера. Процес управління змінами в проєктах, орієнтований на результат, у ході виконання проєкту змінює рівень відповідальності кожного менеджера. Властива проєктам динаміка обов'язків, прав і відповідальності породжує проблеми лідерства через конфлікти, змінюється система мотивації учасників проєкту, стратегій досягнення результату, цілей тощо.

Діяльність проєктних менеджерів в ІТ-сфері зумовлена специфічними умовами, до яких слід віднести: проблеми з розрахунками показників ефективності; складність стадії ініціації; високий рівень персоніфікації проєктів та критичне значення термінів їх реалізації; значна диференціація за бюджетом; необмежена кількість можливих учасників.

Головним завданням підготовки проєктних менеджерів є формування особистості, здатної вести колектив за собою, мотивувати його, тобто бути лідером, а не класичним керівником, навіть з огляду на п'ять рівнів керівництва: посада, мотивація, результати, розвиток персоналу, особисті якості [1]. Управлінець, який спирається виключно на власну посаду, ніколи не зможе здійснювати вплив у сферах, що виходять за коло його службових обов'язків. Своєю чергою, в ефективних та результативних системах формується атмосфера співробітництва, і на перше місце виходять лідери. Лідерство є невід'ємним елементом ефективного управління проєктами та дає змогу керівникам раціонально планувати і використовувати робочий час із метою виконання проєкту вчасно. Слід зауважити, що лідерство в ІТ-проєктах за своєю природою є більш динамічним, оскільки означені проєкти орієнтуються на управління інноваційними подіями та процесами.

Відповідальність, яка покладається на проєктних менеджерів, передбачає високий рівень професійної підготовки і наявність інноваційних механізмів системного підвищення професійних компетенцій протягом усієї управлінської кар'єри. Йдеться як про збільшення обізнаності у ІТ-сфері, так і про навчання інноваційним управлінським технологіям. Окрім того, ефективне управління вимагає від проєктних менеджерів емоційного інтелекту та креативних здібностей (рис. 1).

Насамперед сучасний проєктний менеджер повинен бути лідером. В останні роки в наукових дослідженнях використовується термін «управлінська еліта» як сукупність людей, що володіють цінними для виживання в даному суспільстві якостями, які по відношенню до населення є дефіцитними. Уже не викликає сумнівів, що управлінцями можуть бути не всі люди, а, навпаки, потрібними якостями володіє найменша частина людської популяції [2, с. 14]. Ядром означеної управлінської еліти є лідери. Вони прагнуть до індивідуальних викликів, але поєднують власний розвиток із розвитком своєї команди та колективу в цілому. У цьому відмінність управлінців-лідерів від управлінців-адміністраторів (зусилля яких спрямовуються на те, щоб управляти кадрами через адміністративний вплив), а також класичних менеджерів (здійснюють управління людськими ресурсами). Ще однією відмінністю лідерів від класичних менеджерів та адміністраторів можна вважати їхню здатність до управління змінами в межах процесу «формування – запуск – підтримка – установка – закріплення – визнання».

Серед управлінських навичок, які надають можливість ідентифікувати лідерів, слід відзначити: стратегічне мислення та практичне бачення довгострокової перспективи, здатність до адаптації інноваційних підходів, прагнення до професійного самовдосконалення, підприємницькі здібності, бажання нести персональну відповідальність, здатність до критичного мислення, вміння створювати та підтримувати творчу атмосферу. Для вирішення конкретних управлінських завдань лідерські якості повинні супроводжуватися й відповідним

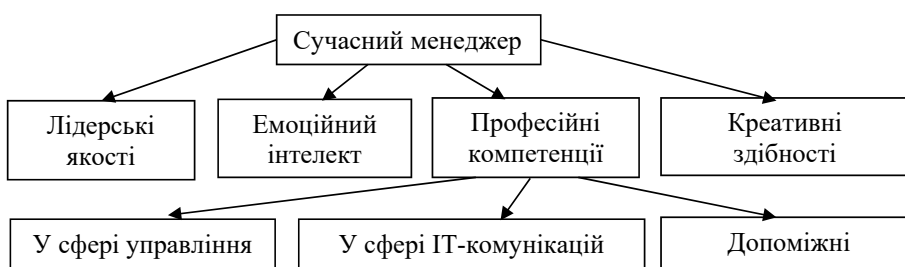


Рис. 1 Необхідні якості проєктного менеджера ІТ-сфери

Джерело: складено авторами

професійним рівнем. У широкому сенсі професійний розвиток слід розуміти як цілеспрямований та систематичний вплив шляхом професійного навчання впродовж трудової діяльності з метою досягнення високої ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності персоналу на ринку праці, забезпечення виконання працівниками нових, більш складних завдань на основі максимально можливого використання їхніх здібностей [3, с. 196]. Він нерозривно пов'язаний із професійною культурою проєктних менеджерів, якщо розглядати останню не як увічливе поводження з колегами та контрагентами, а з погляду інноваційного розуміння професії, здатності до ефективних комунікацій, прагнення до навчання тощо.

Як безперервний процес професійний розвиток здійснюється на основі широкого спектру видів, форм, методів, технологій і засобів навчання та сприяє вдосконаленню управлінської діяльності. Базисом професійного розвитку, його «стрижнем» є прагнення особистості до досконалості у своїй професійній діяльності [4]. При цьому професійний розвиток окремих управлінців не слід ототожнювати з професіоналізацією управлінської діяльності, хоча остання й залежить від нього, адже професійні знання кожного менеджера є унікальними, а їх цінність залежить від його місця в управлінській команді та в ієрархії організації.

Професійний розвиток проєктних менеджерів повинен відбуватися за кількома напрямками: особистий розвиток у сфері управління проєктами, закріплення навичок командної роботи, посилення компетенцій та накопичення практичного досвіду з огляду на специфіку проєктної діяльності, освоєння допоміжних навичок у сфері маркетингу, аналізу бізнес-процесів тощо.

Сучасний проєктний менеджер ІТ-сфери має відповідати за процес керування проєктами, визначати пріоритети виконуваних робіт, планувати та розподіляти завдання серед учасників команди, попередньо ідентифікувавши їхні здібності, навички, а також уміння працювати в окремих командах. Тому вимоги до менеджера ІТ-сфери виходять за межі набуття класичного технічного досвіду, адже він повинен уміти нейтралізувати перешкоди в роботі команди як технічного, фінансового, так і міжособистісного характеру.

Важливо зазначити, що професійні знання кожного проєктного менеджера не можуть бути однотипними, а залежать від його особистих якостей, від місця в управлінській команді чи ієрархії організації. А сам по собі професійний розвиток не передбачає здатність менеджера автоматично генерувати ефективні управлінські рішення, які взагалі не завжди повинні бути логічними та раціональними. Більше того, зовнішні обставини, чинники та ситуації можуть діаметрально змінювати кінцеве рішення. А ступінь їхнього впливу також буде індивідуальним для кожного окремого управління. Найявний досвід також не може гарантувати позитивного результату, адже кожна управлінська ситуація є неповторною, особливо якщо цей досвід пов'язаний виключно з галузевою, а не управлінською, насамперед проєктною, специфікою. До того ж у деяких випадках набагато більшого ефекту менеджер може досягти, керуючись власними емоціями та передчуттями.

Ситуації, в яких приймаються управлінські рішення, можуть бути стандартними, складними або екстремальними. В останньому випадку в умовах жорстких дедлайнів для проєктного менеджера на перший план часто виходять не його професійні здібності, а воля, реакція, відповідальність, моральність, тобто емоційний складник. Отже, все більшої актуальності для проєктних менеджерів набувають емоційний інтелект і пов'язані з ним емоційна культура та емоційна компетентність особистості.

Сучасні дослідники визначають емоційний інтелект як безліч некогнітивних здібностей, компетенцій і вмінь, які впливають на здатність справлятися з вимогами і впливом середовища, дають людині можливість успішно долати різні життєві ситуації [5]. У процесі управління проєктами найбільш цінними якостями емоційного інтелекту є розуміння власних емоцій, а також емоцій підлеглих із метою ефективного керування емоційним середовищем колективу (табл. 1).

З емоційним інтелектом тісно пов'язана й креативність, адже цифрова епоха створює необхідні умови для розкриття людського потенціалу, а креативний клас виступає важелем для змін у всіх сферах людської діяльності. Для ІТ-сфери також надважливо надати

Таблиця 1

Складники емоційного інтелекту проєктних менеджерів

Складник	Характеристика
Само-усвідомлення	Тільки усвідомлюючи свої емоції, можна знати про вплив ваших власних дій, настрою та емоцій на інших людей. Люди із самоусвідомленням бачать взаємозв'язок між почуттями і вчинками, здатні визначити свої сильні сторони, відкриті для нової інформації і досвіду, вчать під час взаємодії з іншими людьми.
Самоконтроль	Здатність керувати почуттями. Передбачає вираження емоцій адекватним чином, адже люди з витримкою, як правило, гнучкі і добре адаптуються до змін, а також здатні управляти конфліктами і вирішувати напружені або складні ситуації.
Навички спілкування	Справжнє розуміння емоцій потребує, щоб ця інформація працювала у взаємодії і комунікаціях із людьми кожен день. У професійній сфері це означає, що переваги отримують ті менеджери, які будують здатні побудувати контакт і взаємини з підлеглими.
Емпатія	Здатність розпізнавати емоційний стан інших людей та розробляти реакцію на основі цієї інформації. Дає змогу відслідковувати негласні відносини, процеси, які відбуваються у різних спільнотах, особливо на робочих місцях.
Самотивація	Люди, емоційно багаті, керуються чимось за межами одних лише зовнішніх стимулів (слава, гроші, визнання). Замість цього у них є пристрасть для реалізації власних внутрішніх потреб і цілей. Вони також схильні бути відданими своїй справі і легко беруть ініціативу на себе, коли перед ними поставлено завдання.

Джерело: складено авторами за даними [6]

проектам творчий складник та максимально сприяти розвитку людського потенціалу в проектних командах.

У проектному менеджменті креативність виступає як здатність генерувати та впроваджувати нові ідеї, успішно вирішувати поставлені завдання новаторськими способами з відходом від існуючих шаблонів. У цьому сенсі вона повинна включати такі компоненти, як підвищена чутливість до актуальних проблем, до дефіциту або суперечливості необхідних знань, а також дії щодо пошуку способів вирішення, які засновані на генеруванні гіпотез, їх перевірці і зміні за необхідності та формулюванні результату рішення [7].

Креативні якості конкурентоспроможного проектного менеджменту реалізуються, насамперед, у певному типі мислення, властивого управління економіки знань. Такі управлінці завжди виявляють інтерес до саморозвитку, характеризуються відкритістю, незалежністю, наполегливістю, готовністю до створення принципово нових ідей, позбавлених традиційного мислення. У цьому сенсі під креативною діяльністю слід розуміти певну послідовність операцій з отримання корисних інноваційних проектних рішень шляхом нестандартного комбінування доступних ресурсів.

Креативність як сукупність творчих здібностей індивіда є природним талантом. Проте існує декілька дієвих способів її стимулювання, а саме: правильний розподіл робочих завдань, надання працівникам свободи вибору засобів для досягнення цілей, обґрунтований розподіл часу і коштів для вирішення завдання, створення робочої групи, члени якої готові до взаємодії й вирізняються глибиною неординарного мислення і поглядів, заохочення працівників, організаційна підтримка.

Модель управління, на чолі якої стоїть креативний менеджер, набуває ефекту синергії в інноваційному процесі, оскільки інноваційні технології не тільки тиражуються, а й розгортаються завдяки механізму креативного коучингу і партнерських відносин [8, с. 127]. З іншого боку, креативні менеджери – це досить індивідуалістична та навіть розрізнена соціальна група. Багатьох із них досить складно інтегрувати у загальні процеси організації, що знаходяться поза зоною їхнього прямого впливу, адже креативним менеджерам вистачає пошуку нових вражень, особистого розвитку, творчої реалізації, хобі. Отже, представники креативного класу є необхідними членами управлінських команд, проте дуже рідко демонструють лідерські якості.

Висновки з проведеного дослідження. В ІТ-сфері проект сприймається передусім як комплекс дій або процесів, спрямованих на практичне втілення інновацій. Власне, ІТ-проекти можуть належати до різних аспектів діяльності: створення нового ІТ-продукту, зміна у форматі продажу, освоєння нових ринків збуту, технічне та програмне переоснащення. Адже ядро проектного менеджменту виявляється не в конкретних напрямках діяльності, а в самій новизні того, що втілюється у життя.

У межах власних повноважень кожний проектний менеджер визначає специфіку в методах управління та організації робіт під час реалізації ІТ-проекту, що дає змогу значно скоротити провали під час упровадження нових ідей та підвищити якісні характеристики. І в найближчому майбутньому саме на проектних менеджерах нового покоління, що мають лідерські якості, емоційний інтелект, креативні здібності та високий професійний рівень, покладатиметься завдання щодо реалізації масштабних ІТ-проектів, у тому числі й на державному рівні.

Список використаних джерел:

1. Максвелл Дж.С. Шеф и его команда. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 256 с.
2. Кузнецов Е. Конкурентоспособная система менеджмента как основа социально-экономического суверенитета державы. *Рыночная экономика: современная теория и практика управления*. 2018. Т. 18. Вып. 1 (41). С. 9–24.
3. Ткаченко А., Ткаченко К. Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодення. *Економічний вісник Донбасу*. 2014. № 1. С. 194–197.
4. Калашнікова С. Освітня парадигма професіоналізації управління на засадах лідерства : монографія. Київ : Київськ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2010. 380 с.
5. Bar-On R. Emotional Intelligence Inventory (EQ-i): Technical Manual. Toronto, Canada : Multy-Health System, 1997. 130 p.
6. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 516 с.
7. Torrance E.P. Guiding Creative Talent – Englewoodcliffs. New York : Prentice-Hall, 1962. 117 p.
8. Шапошников К.С. Інноваційна культура як провідний чинник розвитку інноваційних процесів у національній економіці. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2013. Вып. 3. С. 126–129.

References:

1. Maxwell J.C. (2000). Shef i ego komanda [The boss and his dreamteam]. Sankt-Peterburg: Piter. (in Russian)
2. Kuznietsov E.A. (2018). Konkurentnospromozhna systema menedzhmentu yak umova sotsialno-ekonomichnoho suverenitetu derzhavy [Competitive management system as a condition of socio-economic sovereignty of the state]. *Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia*. Vol. 18. Issue 1 (41), pp. 9–24. (in Ukrainian)
3. Tkachenko A.M., Tkachenko K.A. (2014) Profesiyniy rozvytok personalu – nahalne zavdannia sohodennia [Professional development of staff – an urgent task today]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 1, pp. 194–197. (in Ukrainian)
4. Kalashnikova S.A. (2010) Osvitnia paradyhma profesionalizatsii upravlinnia na zasadakh liderstva: monohrafiia [Educational paradigm of professionalization of management on the basis of leadership : monograph]. Kyiv : Kyivsk. un-ty imeni Borysa Hrinchenka. (in Ukrainian)
5. Bar-On R. (1997) Emotional Intelligence Inventory (EQ-i): Technical Manual. Toronto, Canada: Multy-Health System.
6. Goulman D. (2013) Emotcionalnyi intellekt. Pochemu on mozhет znachit bolshe chem IQ [Emotional intelligence. Why it can mean more than IQ]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber. (in Russian)

7. Torrance E.P. (1962) Guiding Creative Talent – Englewoodcliffs. New York: Prentice-Hall.

8. Shaposhnykov K.S. (2013) Innovatsiina kultura yak providnyi chynnyk rozvytku innovatsiinykh protsesiv u natsionalnii ekonomitsi [Innovative culture as a leading factor in the development of innovative processes in the national economy]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, no. 3, pp. 126–129. (in Ukrainian)

E-mail: avandreichenko@gmail.com

E-mail: stas_gorbachenko@ukr.net

УДК 330.322:331.108.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.27>

Драган О.І.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки праці та менеджменту,
Національний університет харчових технологій

УПРАВЛІННЯ ТАЛАНТАМИ ЯК СКЛАДНИК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено дослідженню в галузі інтелектуального капіталу та управління талантами компаній. Простежується пряма залежність між розвитком інтелектуального капіталу підприємства та ефективним управлінням талантами, яке забезпечує його зростання. Обґрунтовано існуючий тісний зв'язок між концепціями «інтелектуальний капітал» і «управління талантами» за рахунок спорідненості процесів і виконання поставлених завдань. Узагальнено підходи, які застосовуються для розвитку інтелектуального капіталу у системі управління талантами підприємства. Проаналізовано основні складники системи управління талантами: оцінка талантів, коучинг, наставництво, планування спадкоємності. Досліджено переваги та недоліки підходів для забезпечення топ-посад талановитими співробітниками: залучення успішних фахівців із компаній-конкурентів, «вирощування» власних талантів усередині організації. Запропоновано методичне забезпечення розвитку управління талантами як складника інтелектуального капіталу підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, управління талантами, розвиток, концепція, інтелектуалізація, знання, персонал.

MANAGEMENT OF TALENTS AS CONSTITUENT OF INTELLECTUAL CAPITAL OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF INTELLECTUALIZATION OF ECONOMY

Dragan Olena

National University of Food Technology

The article is devoted to the research in the industry of intellectual capital and management of companies' talents. Foreign experience of providing competitiveness of well-known companies testifies about its dependence on intellectualization and unicity of knowledge of the most talented workers with the help of whom the income is increased. Direct dependence between the development of intellectual capital of the enterprise and effective management of talents that provide its increase. In the context of human capital, an intellectual capital presents its constituent that constantly develops due to new knowledge, work, creativity, intellectual thinking, intellectual activity for forming new ideas, inventions. The most successfully intellectual capital can be developed in the process of new products creation, innovations, when it is needed to concentrate informative, intellectual, material and financial resources. At the same time, exactly talented workers give an opportunity to get the intellectual product of activity that is distinguished by a novelty, unicity, creativity, high level of perfection. The existed close connection between conceptions "intellectual capital" and "management talents" due to the cognation of processes and implementation of given tasks is described. Generalized approaches that are used for the development of intellectual capital in control system by talents of the enterprise. Basic component of control system by talents, such as: estimation of talents, coaching, tutorship, planning of succession is analyzed. Advantages and disadvantages of approaches for providing top-position by talented employees: hiring successful specialists from other companies-competitors; "growing" of own talents inside the organization are investigated. The methodical application of management talents development as a constituent of intellectual capital of the enterprise is offered. The pyramid of dependence of talent management on the general concepts is offered: personnel management, knowledge management, creative management, human capital and intellectual capital.

Keywords: intellectual capital, management, development, conception, intellectualization, knowledge, personnel.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації, інформатизації суспільства постійною потребою є безперервний розвиток і накопичення інтелектуального капіталу підприємств. Як свідчить зарубіжний досвід, конкурентоспроможність відомих світових компаній залежить від інтелектуалізації та унікальних знань найталановитіших працівників. Пріоритетними стають завдання ідентифікації, пошуку і залучення талановитих працівників, які мають високий інтелектуальний потенціал для стратегічного розвитку підприємств, що дасть змогу заповнити існуючий дефіцит талановитих управлінців майже в усіх сферах діяльності. Зокрема, збільшення інтелектуального потенціалу працівників призводить до підвищення інтелектуального капіталу компаній. Водночас питання зростання інтелектуального потенціалу є одним із головних для управління талантами. Простежується пряма залежність між розвитком інтелектуального капіталу підприємства та ефективністю управління талантами, яке забезпечує його подальше зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові публікації з теорії інтелектуального капіталу пов'язані з іменами відомих економістів сучасності: Т. Стюарта [1], Л. Едвінсона і М. Мелоуна [2], О. Амосова, Н. Гавкалової [3] та ін. Незважаючи на здобутки економічної науки, актуальними залишаються питання, що пов'язані з інтелектуалізацією у розрізі розвитку нових підходів до управління персоналом. Так, запровадження концепції «управління талантами» у діяльності підприємств досліджено у наукових роботах Е. Майклза, Х. Хендфілд-Джонса, Е. Екслрода [4], Н. Кузнецова [5], В. Пікалова [6] і багатьох інших. Водночас виявлення взаємозв'язку двох концепцій «інтелектуальний капітал» і «управління талантами» для подальшого їх розвитку в управлінні персоналом є цікавим науковим напрямом для проведення дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення напрацювань у сфері інтелектуального капіталу підприємства, дослідження його складника – управління талантами, їх взаємозв'язку в умовах інтелектуалізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Подолання економічної кризи та забезпечення стабільного розвитку економіки України неможливі без застосування нових наукових підходів до управління персоналом. Людський фактор, використання інтелектуального потенціалу, кваліфікаційний рівень і творчі здібності впливають на відтворювальні процеси значно ефективніше, ніж інші чинники виробництва. У період трансформаційних процесів в економіці розвитку інтелектуального капіталу приділяють особливу увагу.

Відомий науковець Т. Стюарт у статті «Сила інтелекту: як інтелектуальний капітал стає найбільш цінним активом Америки» розглядає інтелектуальний капітал як суму знань, досвіду, навичок, компетенцій працівників, патентів, унікальних процесів, технологій, інновацій, що забезпечують компаніям конкурентні переваги на ринку [1].

Відомі економісти Л. Едвінсон і М. Мелоун у праці «Інтелектуальний капітал. Визначення істинної вартості компанії» розглядають інтелектуальний капітал як знання, що може конвертуватися у вартість [2]. Для економістів цінність інтелектуального капіталу виводиться за допомогою коефіцієнта Тобіна – це відно-

шення ринкової вартості до її балансової вартості компанії [7; 8]. На практиці керівники корпорацій дають визначення інтелектуального капіталу як сукупності нематеріальних активів, що можуть бути кодифіковані, оцінені та управляються корпорацією.

Інтелектуальний капітал – це засноване на зв'язках структуроване знання і здібності, які володіють потенціалом розвитку і створення вартості. Інтелектуальний капітал підприємства – сукупність знань, інформації, досвіду, кваліфікації і мотивації персоналу, організаційних можливостей, каналів і технологій комунікації, здатних створювати додаткову вартість і сприяти забезпеченню конкурентних переваг на ринку.

Інтелектуальний капітал підприємства – це його капіталізоване знання. Інтелектуальний капітал поряд з іншими видами капіталу є фактором виробництва, також він ще має назву «непомітний актив»: знання і творчі здібності людини, імідж та моральні цінності компаній, які спрямовані на майбутнє. Найбільш успішно інтелектуальний капітал може розвиватися у процесі створення нової продукції, інновацій, коли потрібно сконцентрувати інформаційні, інтелектуальні, матеріальні і фінансові ресурси.

У контексті людського капіталу інтелектуальний капітал являє собою його складник, який постійно розвивається за рахунок нових знань, творчості, креативності, інтелектуального мислення, інтелектуальної активності для формування нових ідей, винаходів. Поступово відбувається інтелектуалізація людського капіталу як процесу поступового підвищення рівня розвитку людського капіталу на основі застосування інформаційних технологій, професійних знань, нових підходів до навчання, формування унікальних практичних навичок, умінь та ключових компетенцій. Також відтворення інтелектуального капіталу – це безперервний повторюваний процес поновлення знань, творчості, креативу тощо. Його зміст полягає у підтримці, нагромадженні та поновленні творчого інтелектуального потенціалу економічних суб'єктів, що забезпечує збільшення доходу та самореалізацію окремої людини. Важливість інтелектуального капіталу визначається практикою багатьох процвітаючих компаній світу: за оцінками фахівців, у середньому 80% їхньої ринкової вартості забезпечують нематеріальні активи та корпоративні знання, а 95% біржової вартості високотехнологічних організацій припадають на нематеріальні активи [7, с. 49]. Саме талановиті працівники стають носіями творчої праці, креативності – основою формування інтелектуального потенціалу підприємства. Талант зумовлює високий рівень розвитку спеціальних здібностей, які дають людині змогу успішно, самостійно й оригінально виконати певну складну діяльність. Така сукупність здібностей дає змогу одержати інтелектуальний продукт діяльності, який вирізняється новизною, високим рівнем досконалості.

На нашу думку, існує тісний зв'язок між концепціями «інтелектуальний капітал» і «управління талантами» (рис. 1).

Концепція «управління талантами» – це комплекс правил, основних принципів, методів, способів та форм, необхідних для ефективного управління талановитими працівниками, та визначає залежність результативності реалізації конкретних навичок чи комплексу робіт не тільки від професійних знань працівника, а

й від його здібностей (талантів) і особистісного відношення до цінностей компанії.

Основні складники системи управління талантами:

1. *Оцінка талантів*, яка передбачає застосування різноманітності методів. У науково-практичній літературі напрацьовано великий масив методів оцінки талановитих працівників: описовий, класифікації (ранжування), моделювання ситуацій, анкетування, тестування, інтерв'ю, порівняння, «360 градусів» (погляд із різних боків, комітетів (група експертів), незалежних судів, «центр оцінки», ділових ігор, управління за цілями (ціль + результат досягнення), управління досягненнями (показники ефективності Key Performance Indicators – KPI), стандартних оцінок, вирішальних ситуацій рейтингових поведінкових установок (діловий особисті характеристики) тощо.

2. *Коучинг* – це технологія індивідуального розвитку працівників на підставі взаємодії, процес передачі знань, умінь від більш досвідченого і компетентного працівника менш досвідченному методом співбесіди, консультацій, порад і вирішення ускладнюючих завдань, спрямована на більш ефективне виконання поставлених завдань. Результатом коучингу для талановитих співробітників є поглиблення знань та сприяння особистому самовдосконаленню, розвитку творчості і креативності у вирішенні складних завдань. Для управління талантами більше підходить інтелектуальний коучинг, який робить наголос на інтелектуальний розвиток людини з формуванням індивідуального інтелектуального капіталу. В основі інтелектуального коучингу знаходиться рефлексія, тобто вміння людини поглянути на себе з боку, відстежити і піддати аналізу свій світогляд, соціально-психологічний стан, вчинки, поведінку в цілому. Інтелектуальний коучинг є більшою мірою самокоучингом для надання інструментів особистісного саморозвитку.

3. *Наставництво* – це вирішення (розв'язання) конкретної проблеми через обмін досвідом, коли всередині компанії є співробітники, компетентні у тих чи інших питаннях, та існує потреба у передачі вже накопиченого досвіду від більш досвідчених до менш досвідчених співробітників. Водночас наставництво – це метод навчання для нових співробітників із великим потенціалом професійного зростання. Під час управління талантами зосередження уваги відбувається на молодих співробітниках, яким від 20 до 30 років. Це покоління має назву «покоління Y», або цифрове покоління, яке віртуозно володіє комп'ютерними технологіями, Інтернетом і соціальними мережами. Покоління Y прагне одержати робочі місця або вакантні посади, які передбачають творчість, відповідальність, креативність, нестандартний підхід, кар'єрне зростання, і навчання для них є пріоритетними.

4. *Планування спадкоємності*. Потрібно зберегти накопичений безцінний досвід талантів і передати його наступникам. Зараз у зв'язку зі зміною загальної



Рис. 1. Взаємозв'язок між концепціями «інтелектуальний капітал» і «управління талантами»

організаційної парадигми (компанії у всьому світі переходять від жорсткої ієрархічної моделі до гнучких мереж команд) планування спадкоємності передбачає принципово інший процес, пов'язаний із розвитком зовсім інших якостей і навичок, таких як співпраця, коучинг, тимбілдинг. Талановитий працівник може ефективно розвиватися тільки у сприятливому середовищі, де є довіра, розуміння, колектив працює як команда однодумців.

Для забезпечення управлінських посад талановитими співробітниками існує два підходи: 1) залучення успішних фахівців із компаній-конкурентів; 2) «вирощування» власних талантів усередині організації.

Ці підходи вимагають інвестицій і мають як переваги, так і недоліки.

Залучення талантів дорого обходиться компанії, не вимагає витрат на професійний розвиток, але існує ризик застосування їх конкурентами для промислового шпигунства.

Технологія «вирощування» власних талантів є більш тривалою за часом, вимагає системного, довгострокового навчання, мотивації і розвитку персоналу. Тут широко застосовують основні компоненти інтелектуального капіталу: інтелектуалізацію, освіту (другу), досвід роботи, професійність, компетенції, швидкість здобуття нових практичних навичок.

Підходи, які застосовуються для розвитку управління талантами як складника інтелектуального капіталу підприємства:

– системний підхід – передбачає формування, використання та нагромадження основного ресурсу – інтелектуального капіталу для безперервного функціонування системи управління талантами;

– ситуаційний підхід – передбачає ситуаційне мислення щодо проблемних питань в управлінні талантами і способи їх розв'язання за допомогою знань, досвіду в умовах незвичайних ситуацій;

– процесний підхід – передбачає безперервну дію комплексу процесів в управлінні талантами: пошуку, ідентифікації, залучення, планування, мотивації, пов'язаних із розвитком талановитих працівників;

– ресурсно-компетенційний підхід – передбачає всебічний розвиток, створення унікальних активів, зді-



Рис. 2. Піраміда залежності управління талантами від інших концепцій

бностей, професійних компетенцій працівників у системі управління талантами.

Методичне забезпечення розвитку управління талантами як складника інтелектуального капіталу підприємства:

- методи відбору, оцінки та підготовки працівників;
- програми адаптації до нових ситуацій (умов);
- плани розвитку і підвищення кваліфікації та професійної мобільності;
- програми кар'єрного зростання та професійних ротацій;
- моделі професійних компетенцій (комунікативних, соціальних, управлінських);
- програми спадкоємності та формування кадрового резерву;
- програми стимулювання, мотивації та преміювання;

талантам тісно співіснують і мають спільні риси, які націлені на розвиток та інтелектуалізацію персоналу з метою збільшення прибутковості компанії.

Виокремлення нового напрямку дослідження у галузі управління персоналом – концепції «управління талантами» є актуальним для виявлення та підтримання саме талановитих працівників, які займаються інтелектуальною працею, володіють вагомим потенціалом інноваційних, творчих ідей та результатів їх реалізації. Постійний пошук та залучення талановитих працівників, їх подальший розвиток, мотивація та зростання інтелектуального потенціалу є основними завданнями управління талантами підприємства. Це підтверджує, що управління талантами є складником інтелектуального капіталу підприємства, і вони мають спільні процеси та споріднені завдання.

- система безперервного навчання та оновлення знань;
- програми управління ефективністю;
- методи формування лідерських якостей для згуртування та консолідації зусиль командної роботи.

Управління талантами підприємства залежить, з одного боку, від загальних концепцій менеджменту персоналу, менеджменту знань, креативного менеджменту, які сприяють його становленню та вдосконаленню, з іншого – від концепцій людського капіталу та інтелектуального капіталу, які є його підґрунтям для розвитку, формування, накопичення та використання інтелектуального потенціалу (рис. 2).

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що концепції інтелектуального капіталу й управління

Список використаних джерел:

1. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. В. Ноздриной. Москва : Поколение, 2007. 368 с.
2. Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Т. Иноземцева. Москва : Academia, 1999. 621 с.
3. Амосов О.Ю., Гавкалова Н.Л. Особливості формування людського капіталу засобом його інтелектуалізації. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. Вип. 3 (03). С. 271–273. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/3_2016/54.pdf (дата звернення: 06.09.2020).
4. Майклз Э., Хэндфилд-Джонс Х., Экселрод Э. Война за таланты / пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2012. 280 с.
5. Кузнецова Н.Б. Концепція управління талантами в системі менеджменту знань. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2014. № 2 (8). С. 181–187.
6. Пікалов В.Л. Щодо проблем управління талановитими працівниками суб'єктів господарської діяльності. *Академічний огляд*. 2014. № 1 (40). С. 116–120.
7. Лігоненко Л.О. Интеллектуальный капитал предприятия: научно-методические основы и результаты оценивания. *Економіка України*. 2014. № 5 (630). С. 47–57.
8. Попело О.В. Интеллектуальный капитал: теоретический аспект и современные тенденции развития в Украине. *Економіка і регіон*. 2015. № 2 (51). С. 66–78.

References:

1. Thomas A. Stewart. (2007) Intellectual capital. A new source of wealth for organizations. Per. with English V. Nozdrina. Moscow: Generation, 368 p. (in Russian)
2. Edvinsson L., Meloun M. (1999) Intellektual'nyy kapital. Opredeleniye istinnoy stoimosti kompanii [Intellectual capital. Determination of the company's true value] Novaya postindustrial'naya volna na zapade. Antologiya. Pod red. V.T. Inozemtseva. Moskva: Academia, 621 p. (in Russian)

3. Amosov O.Yu., Havkalova N.L. (2016) Osoblyvosti formuvannya lyuds'koho kapitalu zasobom yoho intelektualizatsiyi [Features of the formation of human capital by means of its intellectualization]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya*, vol. 3 (03), pp. 271–273. Available at: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/3_2016/54.pdf (accessed 06 September 2020).

4. Michaels E., Handfield-Jones H., Excelrod E. (2012) War for Talent / transl. from English. Yu.E. Kornilovich. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber, 280 p. (in Russian)

5. Kuznetsova N.B. (2014) Kontsepsiya upravlinnya talantamy v systemi menedzhmentu znan' [The concept of talent management in the knowledge management system]. *Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriya ta praktyka* : zb. nauk. prats'. Kyiv: Instytut sotsial'no-trudovykh vidnosyn KNEU, no. 2 (8), pp. 181–187.

6. Pikalov V.L. (2014) Shchodo problem upravlinnya talanovytymy pratsivnykamy sub'yektiv hospodars'koyi diyal'nosti [Regarding the problems of managing talented employees of economic entities]. *Akademichnyy ohlyad*, no. 1 (40), pp. 116–120.

7. Lihonenko L.O. (2014) Intel'ktual'nyy kapital pidpryyemstva: naukovy-metodychni zasady ta rezul'taty otsynuvannya [Intellectual capital of the enterprise: scientific and methodological principles and evaluation results]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 5 (630), pp. 47–57.

8. Popelo O.V. (2015) Intel'ktual'nyy kapital: teoretychnyy aspekt i suchasni tendentsiyi rozvytku v Ukraini [Intellectual capital: theoretical aspect and current trends in Ukraine]. *Ekonomika i rehion*. PoltNTU, no. 2 (51), pp. 66–78.

E-mail: eidragan@ukr.net

УДК 338.46

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-8801/2020-3.28>

Решетнікова І.І.

доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ПЕРСПЕКТИВИ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИКИ НА ОСНОВІ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Метою даної статті є розгляд теоретичних аспектів формування логістичних ланцюгів поставок на основі цілей сталого розвитку. Проведено огляд теоретичних основ логістичного менеджменту на предмет включення в них екологічних параметрів із метою мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище. Сформульовано основні принципи логістики, які повинні допомогти підприємствам формувати екологічно безпечний бізнес. Розглянуто проблему реверсивної логістики, утилізації відходів, що виникають у процесі просування продукції і збільшують вартість товарів. Показано негативний вплив на рентабельність бізнесу кількості вироблених підприємством відходів. Розглянуто можливість отримання додаткових конкурентних переваг підприємствами за рахунок скорочення складника, пов'язаного з відходами.

Ключові слова: логістика, сталий розвиток, принципи сталого розвитку, навколишнє середовище, логістичний ланцюг постачання, реверсивна логістика.

PROSPECTS AND PROBLEMS OF LOGISTICS DEVELOPMENT BASED ON THE PRINCIPLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Reshetnikova Irina

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The purpose of this article is to consider the theoretical aspects of the formation of logistics supply chains based on the goals of sustainable development. Review of the theoretical foundations of logistics management in order to include environmental parameters in order to minimize the negative impact on the environment. The principles of "sustainable" logistics and supply chain management will become widespread only if an economic basis is created. It is possible to increase efficiency in supply chains first of all on the basis of the adequate economic account of ecological factors. It is possible to increase efficiency in supply chains first of all on the basis of the adequate economic account of ecological factors. Adequate assessment of the environmental factor at the macro level is especially important in determining the directions of socio-economic development in different countries. Adequate assessment of the environmental factor at the macro level is espe-

cially important in determining the directions of socio-economic development in different countries. The basic principles of logistics are formulated, which should help enterprises to form environmentally friendly business. It is shown that the existing principles of logistics do not take into account the environmental aspects of logistics, their implementation is fragmented. Systematization of the existing principles of logistics was carried out in accordance with the functions of logistics and taking into account aspects of sustainable development. As a result of the synthesis of the principles of logistics and sustainable development, a system of principles of "green" logistics is proposed, the use of which contributes to the systematic reduction of harmful effects on the environment, the implementation of the concept of sustainable development in logistics. The problem of reverse logistics, processing of waste arising in the process of product promotion and increasing the cost of goods is considered. The negative impact on business profitability of the amount of waste generated by the enterprise is shown. Possibilities of obtaining additional competitive advantages for enterprises by reducing the component related to waste are considered.

Keywords: logistics, sustainable development, sustainable development principles, environment, logistic supply chain, reverse logistics.

Постановка проблеми. Логістика є важливим компонентом будь-якої сучасної економіки, здатної приносити значні вигоди, але приносить і безліч негативних наслідків, тому необхідно розробити відповідну стратегію і політику, щоб максимізувати вигоди і мінімізувати негативні чинники. Водночас розподіл, проектування і будівництво логістичної інфраструктури повинні ретельно плануватися як державними, так і приватними компаніями. Необхідно усвідомлювати різницю між стратегією, плануванням і політикою, оскільки перше зазвичай пов'язує стратегії і цілі, а друге відноситься до конкретних дій. Оскільки вони відображають фундаментальні зміни в економіці, стратегія і політика постійно змінюються. Серед основних питань стратегії і політики сфері логістики на передній план вийшли стійкі ланцюги поставок, питання екології та безпеки. Стихійні лиха та техногенні катастрофи також є серйозними проблемами для стратегічного планування і розроблення політики у сфері логістики [10].

Роль логістичних систем у житті сучасного суспільства величезна. Однак поряд з усіма перевагами сучасної логістики вона є одним із найголовніших чинників негативного впливу на навколишнє середовище. Найбільш небезпечні проблеми логістичної галузі: забруднення повітря, води, ґрунту, шумові та вібраційні впливи, накопичення пилу і сміття. Відповідно до сучасних досліджень, логістичним системам належить 25% викидів вуглекислого газу і 23% загального споживання енергії [8; 10], що передбачає великі фінансові витрати, вразливість у зв'язку з підвищенням цін на паливо, нанесення шкоди навколишньому середовищу через використання не відновлюваних викопних видів палива [8]. Усі перераховані чинники зумовлюють актуальність даного дослідження. Успішно вирішити таке завдання можна, лише спираючись на концепцію сталого розвитку, яка враховує не тільки економічний і соціальний чинники в системі показників природокористувачів, а й екологічний фактор.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій та досліджень останніх років свідчить про те, що проблема управління логістичними процесами є досить актуальною. Їй присвячено, зокрема, роботи А.М. Гаджинського, Е.А. Смирнова, С.А. Уварова, А.Г. Кальченко, Є.В. Крикавського, Н.І. Чухрай, М.А. Окландера, Р.Р. Лариної. Сьогодні працюють різні національні школи у сфері логістики й управління ланцюгами поставок, наприклад американська школа (Д. Бауерсокс, Дж. Клосс, Д. Ламберт, Дж. Сток, Д. Уотерс та ін.). Серйозні дослідження проводилися і в європейських країнах, у тому числі у Великобританії

(М. Вебер, М. Крістофер, Дж. Менцер, К. Олівер та ін.). Певний інтерес представляють дослідження австралійських учених, що роблять істотний вплив на розвиток азіатської логістичної школи. Зокрема, праці Д. Гаторні [9], визнаного фахівця світового рівня в галузі логістики й управління ланцюгами поставок, переведені японською та китайською мовами і користуються великим визнанням у країнах Азії. Аналіз літератури з проблем формування «зелених» ланцюжків поставок показав, що ця тема є досить актуальною для світової спільноти, при цьому в регіонах із більш високою щільністю населення актуальність теми вище. У світі термін «сталий» у значенні «екологічно чистий» став застосовуватися в кінці 80-х років ХХ ст., коли посилюлися такі екологічні проблеми, як забруднення води, глобальне потепління, кислотні дощі. А з 1987 р. у світі було взято курс на сталий розвиток [1]. Початок розвитку «сталої» логістики належить німецькому вченому Ервіну Мюллеру (1989 р.). Спільно з колегами він приділив велику увагу логістиці, зазначивши зв'язок між логістикою, охороною навколишнього середовища і природними ресурсами. Пізніше вчені Технічного університету Дрездена продовжили дослідження і вивчили взаємозв'язок між логістикою і навколишнім середовищем [5, с. 659–667]. Канадський учений Т. Літман визначає завдання сталого розвитку сучасних логістичних систем, узагальнивши результати понад 150 досліджень [7, с. 20–46], а в [9] автор вважає, що інтеграція інтенсивно взаємопов'язаних економічних, екологічних та соціальних аспектів «сталої логістики» дає практичний результат.

Постановка завдання. Аналіз наукових досліджень у питаннях реалізації принципів сталого розвитку логістики показав, що принципи, які використовуються сьогодні, мають розрізнений характер і створені для вирішення окремих аспектів логістичної діяльності. Відсутність комплексного та системного підходу до реалізації принципів сталого розвитку в логістиці призводить до безсистемного прийняття суперечливих рішень, не здатних до планомірного зменшення відповідного впливу на навколишнє середовище за умов підвищення економічної ефективності логістичних ланцюгів поставок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логістика лежить в основі функціонування сучасних транспортних систем і передбачає планування, організацію і контроль вантажоперевезень, які могли бути створені тільки сучасними технологіями. Логістика як ринкова концепція змінила пріоритети і доповнила менеджмент і маркетинг у постіндустріальний період розвитку

ринку, виявивши нові можливості щодо підвищення ефективності діяльності підприємства. Вона стала актуальною тоді, коли внутрішні резерви системи (передова технологія, організаційно-кадрові зміни і т. д.) вичерпали себе і підприємства змушені були шукати нові можливості підвищення ефективності. Багато компаній використовують логістику як основний чинник конкурентоспроможності, тому потрібні науково обґрунтовані рішення, що враховують методологічні основи сучасних логістичних процесів у ланцюгах поставок.

У Великому економічному словнику логістичний ланцюг поставок визначається як лінійно впорядкований безліччю фізичних і/або юридичних осіб, які здійснюють операції з доведення матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої або до кінцевого споживача. У найпростішому випадку логістичний ланцюг складається з постачальника і споживача, у більш складних випадках логістичний ланцюг може мати деревоподібну структуру або, наприклад, вид орієнтованого графа. Ланцюг поставок має низку особливостей: велику кількість різноманітних логістичних операцій; множинність учасників; складний характер взаємодії учасників; наявність у кожного з учасників своєї унікальної мети та ін. Динамічності логістики сприяють численні обставини, які впливають на відносини всередині ланцюга поставок. Параметри логістичного ланцюга поставок постійно змінюються і тим самим посилюють її невизначеність [8]. Функціонування логістичних ланцюгів поставок збільшує забруднення навколишнього середовища: будівництво нових доріг, вихлопи від автотранспорту, незаконне скидання відпрацьованого палива водним транспортом, витік нафти під час аварій, широке використання пакувального матеріалу і т. д. Як і в багатьох інших сферах діяльності, екологічність стала ключовим словом у логістичній галузі, і логістичний бізнес усе активніше займається екологічними питаннями. На зміну ринковим концепціям розвитку бізнесу приходять концепції сталого розвитку (sustainable development). Сталий розвиток передбачає створення економіки, яка задовольнить потреби людини без видобутку ресурсів або виробництва відходів, що перевищують регенеративну здатність навколишнього середовища, створення соціальних інститутів, що гарантують безпеку і можливість соціального, інтелектуального й духовного зростання. Екологічні концепції стали застосовуватися для управління логістичними ланцюгами поставок. Доповідь Всесвітньої комісії з навколишнього середовища і розвитку (1987 р.) [1] визначила екологічні фактори як мету заходів на міжнародному рівні, що дало імпульс в політичній та економічній сферах.

Екологічне законодавство накладає все більш суворі обмеження на логістичну діяльність, і законодавчі органи змушені реагувати на це шляхом розроблення систем управління, що дають їм змогу відповідати нормативним вимогам. Траєкторії екологічної стійкості залежать від ролі і функції, які корпорації повинні грати в процесі сталого розвитку. Упровадження системи екологічного менеджменту вимагає широкого спектра інструментів.

Логістична галузь була визнана одним з основних учасників екологічних проблем завдяки своїм способам виробництва та інфраструктури. Сфера логістики

розглядається як можливість для транспортної галузі стати більш екологічно чистою. Проте екологічні перспективи та проблеми транспорту, як і раніше, переважно зосереджені на вантажоперевезеннях.

Логістика пов'язана з багатьма питаннями громадської безпеки і навколишнього середовища. Питання громадської безпеки протягом тривалого часу призвели до розроблення політики, що вимагає обов'язковості водійських прав, обмеження робочого часу водіїв, запровадження стандартів обладнання, встановлення обмежень швидкості, приписи правил дорожнього руху, ременів безпеки та інших заходів безпеки. Нещодавно були прийняті екологічні стандарти і заходи контролю у відповідь на зростаюче усвідомлення впливу логістики на навколишнє середовище [2, с. 46–52].

Інтерес до навколишнього середовища з боку логістичної галузі найбільш яскраво проявився з погляду використання нових ринкових можливостей. Тоді як традиційна логістика прагне організувати розподіл, тобто управління транспортуванням, складуванням, упаковкою та інвентарем, переміщенням матеріального потоку від виробника до споживача, екологічні міркування відкрили ринки для переробки та утилізації і призвели до створення нового сектору реверсивної логістики [6].

Реверсивний розподіл включає повернення товарів, вивезення сміття та переміщення використаних матеріалів. Реверсивний канал, де відходи, упаковки та дефектні/застарілі продукти «піднімаються назад» по ланцюжку поставок. У разі дефектного продукту дистриб'ютори забирають товари, але в інших випадках спеціалізований сегмент розподільної галузі прагне збирати, а потім переробляти товари. Таким чином, реверсивна логістика пов'язана з переміщенням раніше відвантажених товарів від клієнтів назад до виробників або в розподільні центри в результаті ремонту, переробки або повернення, утилізації. Є кілька варіантів реверсивних потоків: важливий сегмент орієнтований на споживача, де домашні відходи відкладаються жителями для переробки. Це набуло широкої популярності в багатьох країнах, зокрема тому, що громадські стала брати участь у процесі, і національні нормативні акти забезпечують його дотримання.

Другий тип – це коли відходи, що не підлягають вторинній переробці, у тому числі небезпечні матеріали, транспортуються для утилізації в спеціально відведені місця. У міру того, як місця поховання відходів поблизу міських районів стають дефіцитними, відходи повинні транспортуватися на великі відстані до центрів поховання, і цей процес став транснаціональним для країн, що розвиваються.

Інший підхід полягає у тому, що зворотне поширення являє собою безперервний вбудований процес, в якому організація (виробник або дистриб'ютор) бере на себе відповідальність за доставку нових продуктів, а також їх повернення, тобто для всього життєвого циклу продукту (виробництво, розподіл, споживання, переробка/утилізація). Цей підхід лежить в основі концепції циркулярної економіки, яка застосовується до ланцюгів поставок.

Широке поширення принципи «сталого» логістики й управління ланцюгами поставок отримають, тільки якщо буде створена економічна основа. Підвищити ефективність у ланцюгах поставок можна, передусім,

на основі адекватного економічного обліку екологічних факторів. Особливо важлива адекватна оцінка екологічного чинника на макрорівні під час визначення напрямів соціально-економічного розвитку в різних країнах. Недооцінка природних ресурсів та екологічного збитку призводить до спотворення показників економічного розвитку і прогресу, що, своєю чергою, веде до вибору неефективного соціально-економічного спрямування розвитку транспортно-логістичної галузі. На першому етапі розвиток «зелених» технологій може бути вельми витратним [4, с. 226–229].

Від держави потрібне проведення політики, покликаної згладжувати відмінності у цінах на «коричневі» технології (що характеризуються високим рівнем забруднення навколишнього середовища) і «зелені» [3, с. 46–49; 6]. Саме висока ціна на електромобілі досі служить одним із головних стримуючих чинників розвитку цього сектору. Незважаючи на значні дотації, частка електромобілів у загальних продажах автомобілів на ринку Західної Європи досі не перевищує

1% [2]. Основна мета екологічних платежів – не поповнення державного бюджету, а стимулювання платника до позитивної з погляду охорони навколишнього середовища поведінки. Ціноутворення є лише одним з аспектів державного втручання.

Висновки з проведеного дослідження. Усе вищезазначене підтверджує необхідність переходу на адекватний сучасним реаліям облік екологічної оцінки діяльності логістичних систем і поступовий перехід логістики на принципи «сталого розвитку». З'являється все більше свідчень того, що стала логістика призводить до підвищення ефективності ланцюжка поставок, особливо з урахуванням екологічності, тому що вона сприяє інтегрованому погляду на ланцюжок поставок. Хоча в минулому довкілля не було основною проблемою або пріоритетом у логістичній галузі, останні десятиліття показали помітні зміни, оскільки принципи сталого розвитку все більше стають частиною практики управління логістичними ланцюжками поставок.

Список використаних джерел:

1. Основные направления развития логистики XXI века: ресурсосбережение, энергетика и экология / И.Н. Омельченко и др. *Гуманитарный вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана*. 2013. № 10. С. 12.
2. Интегральный показатель развития логистики (Logistics Performance Index). URL: <http://lpi.worldbank.org>.
3. Кизим А. Современные тренды «зеленой» логистики в условиях глобализации. *Логистика*. 2013. № 1. С. 46–49.
4. Чортюк Ю.В. Екологічна стратегія логістичної діяльності торгових підприємств. *Прометей*. 2007. № 2 (23). С. 226–229.
5. Diabat A., Govindan K. An analysis of the drivers affecting the implementation of green supply chain management. *Resources, Conservation and Recycling*. 2011. № 55 (6). P. 659–667. URL: <http://www.joebm.com/papers/299-BM00011.pdf>.
6. EC (2016) Peer Review of the Ukrainian Research and Innovation System, Horizon 2020 Policy Support Facility. URL: <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/policy-support-facility/peer-review-ukrainianresearch-and-innovation-system>.
7. Luthra S., Garg D., Haleem A. Green supply chain management. Implementation and performance – a literature review and some issues. *Journal of Advances in Management Research*. 2014. № 11 (1). P. 20–46. URL: https://www.researchgate.net/publication/261528333_Green_supply_chain_management_Implementation_and_performance.
8. UNCTAD (2017) Review of Maritime Transport 2017. URL: <http://unctad.org/en/pages/>.
9. Wisner J.D., Tan K.-C., Leong G.K. Supply chain management: a balanced approach. 3rd ed. Canada: South-Western Cengage Learning, 2012. URL: <https://www.cengagebrain.co.uk/shop>.
10. World Bank (2010) Ukraine: Trade and Transit Facilitation Study. URL: <https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>.

References:

1. Omelchenko I.N., Aleksandrov A.A., Brom A.E., Belova O.V. (2013). Osnovnye napravleniya razvitiya logistiki XXI veka: resursosberezhenie, energetika i ekologiya. *Gumanitarnyj vestnik MGTU im. N.E. Baumana*, no. 10, p. 12.
2. Integralnij pokaznik rozvitku logistiki (Logistics Performance Index). Available at: <http://lpi.worldbank.org>
3. Kizim A. (2013) Sovremennye trenidy «zelenoj» logistiki v usloviyah globalizacii. *Logistika*, no 1, pp. 46–49.
4. Chortjuk Yu.V. (2007). Ekologichna strategiya logistichnoyi diyalnosti trgovih pidpriemstv. *Prometej: regionalnij zbirnik naukovih prac z ekonomiki*, no. 2 (23), pp. 226–229.
5. Diabat A., Govindan K. (2011) An analysis of the drivers affecting the implementation of green supply chain management. *Resources, Conservation and Recycling*, no. 55(6), pp. 659–667. Available at: <http://www.joebm.com/papers/299-BM00011.pdf>
6. EC (2016) Peer Review of the Ukrainian Research and Innovation System, Horizon 2020 Policy Support Facility. Available at: <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/policy-support-facility/peer-review-ukrainianresearch-and-innovation-system>
7. Luthra S., Garg D., Haleem A. (2014) Green supply chain management. Implementation and performance – a literature review and some issues. *Journal of Advances in Management Research*, no. 11 (1), pp. 20–46. Available at: https://www.researchgate.net/publication/261528333_Green_supply_chain_management_Implementation_and_performance
8. UNCTAD (2017) Review of Maritime Transport 2017. Available at: <http://unctad.org/en/pages/>
9. Wisner JD, Tan K-C, Leong GK. Supply chain management: a balanced approach. 3rd ed. Canada: South-Western Cengage Learning, 2012. Available at: <https://www.cengagebrain.co.uk/shop>
10. World Bank (2010) Ukraine: Trade and Transit Facilitation Study. Available at: <https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>

НОТАТКИ

ЦЕ ЦІКАВО

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ
ЗАПРОШУЄ НА НАВЧАННЯ ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ:
«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
Освітня програма «Міжнародна економіка»**

Навчання здійснюється на базі повної загальної середньої освіти.

Перелік дисциплін спеціалізації :

- | | |
|---|---|
| o міжнародний економічний аналіз; | o інвестування; |
| o міжнародний менеджмент; | o міжнародна електронна торгівля; |
| o міжнародна економічна діяльність України; | o глобальна економіка; |
| o міжнародна економічна інтеграція; | o міжнародні стратегії економічного розвитку; |
| o міжнародні організації; | o міжнародний ринок праці; |
| o міжнародна комерційна логістика; | o міжнародні інвестиції; |
| o економіка зарубіжних країн; | o міжнародні економічні відносини; |
| o зовнішня політика України; | o світова економічна кон'юнктура; |
| o сучасні глобальні ринки; | o міжнародна конкурентоспроможність. |

За результатами державної атестації випускникам присвоюється кваліфікація «бакалавр з міжнародних економічних відносин», «магістр з міжнародних економічних відносин».

Навчання здійснюється за денною формою навчання.

Термін навчання:

- Освітній ступінь «бакалавр» – 4 роки (на базі повної загальної середньої освіти).
- Особи з дипломом ОКР молодшого спеціаліста відповідного напрямку підготовки можуть бути зараховані на 3 курс.
- Освітній ступінь «магістр» – 1 рік 6 місяців (на основі базової вищої освіти відповідного напрямку (диплом бакалавра або спеціаліста)).

• **Вступні випробування: на I курс ОС «Бакалавр»:**

Конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти з трьох дисциплін:

1. Української мови та літератури,
2. Математика,
3. або Історія України, або іноземна мова (за вибором вступника одна з вказаних дисциплін)

• **на III курс ОС «Бакалавр»:**

фахове випробування

• **на ОС «Магістр»:**

1. Конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти з іноземної мови
2. Фахове випробування

Національний університет харчових технологій має договірні відносини з факультетом військової підготовки Військового інституту телекомунікації та інформатизації НТУУ «КПІ». Це дає можливість бажуючим студентам отримати військову підготовку та звання лейтенанта запасу Збройних Сил України.

За потреби студенти забезпечуються гуртожитком

Адреса:

01601, м. Київ, вул. Володимирська 68,
кафедра міжнародної економіки (044)287-97-60, (044)287-96-19
menedger_2012@ukr.net