

КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРИАЗОВСЬКИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК**

Електронний науковий журнал

2(19) 2020

Запоріжжя

2020

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет відповідно до рішення Вченої ради
Класичного приватного університету
(від 29 квітня 2020 року протокол № 7)

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 331.5

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-1>

Дорогань-Писаренко Л.О.
*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавської державної аграрної академії*

Дорошенко А.П.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавської державної аграрної академії*

Скубій В.О.
*аспірант кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавської державної аграрної академії*

Dorogan-Pysarenko Liudmyla
*Candidate of Sciences (Economics), Professor,
Professor of the Department of Economic theory and economic research,
Poltava State Agrarian Academy*

Doroshenko Andrii
*Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economic theory and economic research,
Poltava State Agrarian Academy*

Skubii Vladislav
*Graduate student of the Department of Economic theory and economic research,
Poltava State Agrarian Academy*

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ

UNEMPLOYMENT IN UKRAINE: THE ESSENCE AND THE BASIC TRENDS

АНОТАЦІЯ

Визначені основні тенденції вітчизняної економічної системи останніх років та наголошено на базових проблемах її розвитку. Визначено важливість дослідження та оцінки рівня безробіття і динаміки його зміни. Визначено основні напрями та тенденції дослідження безробіття та пов'язаних із ним явищ вітчизняними та зарубіжними науковцями. Досліджено сучасні підходи щодо категорії «безробіття» з урахуванням як соціальних, так і економічних наслідків його прояву. Зазначено принципи та методіку оцінки рівня безробіття залежно від наявної вихідної інформації. Визначено види безробіття, що наводить сучасна економічна література (фрикційне, інституційне, циклічне, структурне, приховане) та надана ґрунтовна характеристика впливу на вітчизняну економіку найбільш важливих із них. Визначено можливість боротьби з означеними видами безробіття та зниження їхнього рівня і впливу. Деталізовано особливості природного безробіття, його основні складники та взаємозв'язок між ним та фактичним показником безробіття. Визначено причини та особливості сучасного безробіття в Україні. Проаналізована тенденція зміни рівня безробіття в Україні протягом останніх двадцяти років. Охарактеризовано емпірично визначений взаємозв'язок між безробіттям, інфляцією та динамікою внутрішнього валового продукту, визначено наявність складностей з можливістю його фактичного кількісного розрахунку. Наголошено на актуальності зазначеної проблеми та визначено необхідність подальшого пошуку механізмів зниження як самого рівня безробіття, так і його негативних наслідків для економіки.

Ключові слова: безробіття, економіка, зайнятість, зростання, інфляція.

АННОТАЦІЯ

Определены основные тенденции отечественной экономической системы последних лет и сделан акцент на базовых проблемах ее развития. Определена важность исследования оценки уровня безработицы и динамики его изменения. Определены основные направления и тенденции исследования безработицы и связанных с ним явлений отечественными и зарубежными учеными. Исследованы современные подходы к категории «безработица» с учетом как социальных, так и экономических последствий ее проявления. Указаны принципы и методика оценки уровня безработицы в зависимости от имеющейся исходной информации. Определены виды безработицы, которые приводит современная экономическая литература (фрикционная, институциональная, циклическая, структурная, скрытая) и дана обстоятельная характеристика влияния на отечественную экономику наиболее важных из них. Определена возможность борьбы с обозначенными видами безработицы и снижения их уровня и влияния. Детализированы особенности естественной безработицы, ее основные составляющие и взаимосвязь между ею и фактическим показателем безработицы. Определены причины и особенности современной безработицы в Украине. Проанализирована тенденция изменения уровня безработицы в Украине в течение последних двадцати лет. Охарактеризована эмпирически определенная взаимосвязь между безработицей, инфляцией и динамикой внутреннего валового продукта, определено наличие сложностей с возможностью его фактического количественного расчета. Отмечена актуальность указанной проблемы и определена необходимость дальнейшего поиска механизмов снижения как

самого уровня безработицы, так и ее негативных последствий для экономики.

Ключевые слова: безработица, экономика, занятость, рост, инфляция.

ANNOTATION

The article defines the main trends of Ukrainian economic system in recent years and emphasizes the basic problems of its development. The importance and necessity of research and evaluation of the unemployment rate and the dynamics of its change are outlined. The main ways and tendencies of studying unemployment, related phenomena and problems in domestic and foreign sciences are identified. Contemporary approaches to the category of «unemployment» have been investigated, taking into account both the social and economic consequences of its manifestation. The principles and methodology of estimating the unemployment rate depending on the available background information are outlined. The importance of determining the unemployment rate taking into account the size of the economically active population of the country is emphasized. The types of unemployment that are mentioned in contemporary economic literature (frictional, institutional, cyclical, structural, latent) have been determined. A thorough characteristic of their impact on the domestic economy in contemporary conditions is given. Possibilities of combating certain types of unemployment and reducing their level and impact have been determined. There is a correlation between the world economic trends and the dynamics of the domestic labor market. The features of natural unemployment, its main components and the relationship between it and the actual unemployment rate are detailed. The causes and features of modern unemployment in Ukraine are determined. The tendency of change of the unemployment rate in Ukraine during the last twenty years is analyzed. Some patterns of changes in unemployment, which are related to periodic crisis phenomena occurring in the domestic economy, have been identified. The empirically determined relationship between unemployment, inflation and the dynamics of the gross domestic product (potential lag) is characterized, and there are difficulties with its actual quantitative calculation. The need to maintain the optimum correlation between unemployment and inflation is emphasized. It has interrelated values and a significant impact on economic stability in the country. The urgency of the aforementioned problem was emphasized and the need for further search for mechanisms to reduce both the level of unemployment and its negative consequences for the economy was determined.

Key words: unemployment, economy, employment, growth, inflation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вітчизняна економіка протягом відносно нетривалого періоду свого становлення зіштовхується з викликами, що гальмують, а подекуди навіть і знищують результати економічного зростання. Важливим елементом таких викликів є безробіття та пов'язані з ним проблеми. Безробіття посилює рівень соціальної напруги, знижує соціальний захист та соціальні гарантії, підриває довіру з боку населення до успіху економіки. Тривале безробіття практично руйнує навички працівника та майже унеможливує його наступне залучення до трудових відносин (принаймні на посадах, що вимагають відповідних рівнів кваліфікації). Значна частина економічно активного населення у разі безробіття та відсутності реальних перспектив працевлаштуватися (на прийнятних для неї умовах) в межах вітчизняної економічної системи починає шукати «трудового щастя» за кордоном, що не лише

викликає відтік трудових ресурсів, а й може призвести до виникнення їх дефіциту у разі виникнення зростаючої потреби. Таким чином, правильна оцінка причин та наслідків безробіття дасть змогу вживати більш ефективних заходів для підтримки економічної вітчизняної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питаннями, що пов'язані як із самим явищем безробіття, так і з його наслідками для економічних систем, займалися численні як вітчизняні, так і зарубіжні фахівці та науковці, такі як А. Бабаскін, П. Василенко, В. Венедиктов, Л. Гальків, С. Дріжчана, С. Іванов, Г. Кондратьєв, Д. Богиня, П. Макаренко, А. Оукен, Жан Батіст Сей та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена означена стаття. Значний рівень актуальності та важливості цього питання вимагає подальшого пошуку механізмів як правильної оцінки рівня безробіття, так і подолання негативних наслідків такого явища.

Формулювання цілей статті. Завданням проведеного дослідження є оцінка наявних підходів щодо змісту та класифікації безробіття в Україні та світі, виявлення тих видів безробіття, що мають найбільш інтенсивний вплив на вітчизняну економіку, оцінка сучасного стану безробіття та визначення перспективних шляхів подолання цього негативного явища з урахуванням як фактичного стану, так перспектив подальшого зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Тривалий економічний спад вітчизняної економіки та відносно нестійке зростання останніх років зумовили досить високий рівень безробіття нашої країни. Рівень сучасного розвитку економіки, низькі обсяги власного виробництва, стагнація в частині галузей – ось ті фактори, що визначають неспроможність вітчизняної економічної системи забезпечити достатні обсяги робочих місць та високий рівень зайнятості населення.

Розглянемо економічний зміст та сутність категорії «безробіття». Згідно зі статтею 1 Закону України «Про зайнятість населення», безробіття – соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування [1]. Відповідно до такого визначення категорію безробітних становлять особи, що з незалежних від них причин не мають змоги знайти роботу (реалізувати право на працю) та, як наслідок, забезпечити своє існування за рахунок відповідного доходу (заробітної плати).

Згідно визначення Міжнародної організації праці (МОП), безробіття – це складне соціально-економічне явище, при якому частина еко-

номічно активного населення не має роботи й заробітку [2]. Таке трактування, на нашу думку, є дещо точнішим, оскільки виділяє ще декілька важливих сторін такого явища.

По-перше, уточнюється соціальний аспект явища, оскільки стан безробіття не лише знижує економічну активність, але одночасно і породжує соціальну напруженість та нестабільність. У безробітних знижується рівень соціального захисту, а тривале безробіття знижує і рівень соціалізації людини.

По-друге, таке визначення відносить до безробітних лише тих, хто є економічно активним, але при цьому не має роботи та заробітку. Таким чином, частина працездатного населення, яке не формує економічну активність (не працює, не перебуває у пошуку роботи чи не має бажання працювати) і не має роботи, до категорії безробітних не належить. Частина населення, що могло би працювати, але добровільно відмовляється від такої діяльності (так зване добровільне безробіття), не відноситься до безробітних згідно з вищезазначеним визначенням.

Безробіття – це стан ринку робочої сили за умов, коли пропозиція робочої сили перевищує попит на неї. Безробіття – ситуація тимчасової незайнятості частини працездатного населення. У абсолютному вираженні вона характеризується чисельністю працездатного населення, що не має роботи і знаходиться в стані її пошуку [3].

Відповідно до вищенаведених визначень, рівень безробіття може бути визначений як відсоткове відношення чисельності безробітного населення або до загального обсягу працездатного населення, або до чисельності лише економічно активного населення країни.

Сучасна економічна література наводить досить багато видів безробіття, що в загальному вигляді відрізняються як причинами, що їх викликали, так і подальшим впливом на економіку та суспільство. Наведемо ті, що, на нашу думку, мають найбільш істотні прояви в нашій економічній системі.

Фрикційне безробіття – характеризується природним рухом населення (зміна місця проживання, завершення періоду навчання, пошук нового робочого місця), в процесі якого воно на певний період часу (зазвичай нетривалий) набуває статусу безробітного. Ситуація з сучасним фрикційним безробіттям в Україні здебільшого пов'язана з процесом переміщення робочої сили з сільських територій в міста у пошуках місця працевлаштування, де ринок праці є більш широким, а також процесом пошуку місця працевлаштування після закінчення закладів освіти. Як вказує наукова література, такий вид безробіття не має однозначно негативного впливу на економіку, оскільки таке безробіття не триває довго, а отже, працівник не втрачає своїх навичок та кваліфікації і може в будь-який момент часу приступати до виконання свої посадових обов'язків. При цьому слід відмітити, що наявність такого безробіття підвищує рівень кон-

куренції на ринку праці, а отже, і саму якість робочої сили.

Інституційне безробіття – виникає внаслідок державного (інституційного) втручання в ринкову економіку, що призводить до порушення рівноваги на ринку праці. Таке інституційне втручання насамперед пов'язане із впливом на рівень мінімальної заробітної плати як із боку держави, так і з боку професійних спілок. Штучне (ручне, примусове) підвищення рівня мінімальної заробітної плати приводить до підвищення для роботодавця ціни одного із факторів виробництва (робоча сила), а відповідно, до закону попиту, за зростання ціни попит зменшується, що у разі з робочою силою призводить до зростання безробіття. Насправді слід зазначити, що у сучасних умовах вітчизняної економіки фактичний інституційний вплив на зростання безробіття майже не відчутний, оскільки реальні заробітні плати зазвичай вищі декларованих мінімальних рівнів (окрім бюджетної сфери), що пов'язано зі значною тінізацією ринку праці та поширення явища «заробітна плата в конвертах», а тому процес директивного їх підвищення здебільшого приводить лише до часткової детінізації ринку праці без істотного та прямого впливу на фактичний рівень безробіття. Підтвердження вищезазначеному можна було спостерігати під час істотного зростання мінімальної заробітної плати в 2017 році (зростання 101,7%, або більш ніж у два рази). Одночасно рівень безробіття при цьому у 2017 році щодо рівня 2016 року залишився майже незмінним (збільшився на 0,2 в.п. до рівня 9,9%)

Структурне безробіття – виникає внаслідок структурної перебудови економіки, коли в результаті певних перетворень окремі галузі знижують рівень економічної активності, а працівники, що були в них задіяні, поповнюють лави безробітних. У нашій країні цей процес набув істотних негативних проявів, оскільки працівники, звільнені з таких галузей (добувна промисловість, машинобудування, авіабудування, важка промисловість), не змогли влаштуватися в інших (не виникли нові виробництва або нові види діяльності не потребували робочої сили такої кваліфікації). Відповідно, такі безробітні або поповнили ринок тіньової зайнятості (переважно низькокваліфіковані посади), або подалися у пошуках кращої долі за кордон.

Циклічне безробіття – породжується економічними циклами, а зміна періодів піднесення та спаду економічної активності суб'єктів господарювання та економіки загалом супроводжується відповідною зміною потреби в робочій силі, а отже, і рівнем безробіття. В умовах сучасної глобалізації та взаємопов'язаності національних економік на міжнародному рівні будь-яка зміна економічної активності в країнах – торговельних партнерах призводить до зміни внутрішньої економічної активності та чисельності безробітних. Світові кризи 2008 року та криза 2020 року дає змогу чітко

побачити взаємозалежності національних економік на світовому рівні.

Приховане безробіття – характеризує стан, за якого особа перебуває у фактичних трудових відносинах, але при цьому може працювати на неповну ставку, не задоволена своїм місцем роботи та має високий рівень ймовірності втрати роботи в найближчій перспективі. У нашій країні елементом прихованого безробіття також виступає явище перебування працівника у відпустках без збереження заробітної плати, що приводить до відсутності у нього доходів для забезпечення власного життя. У період активних карантинних заходів березня-квітня 2020 року такий вид безробіття набув більшого поширення та актуальності.

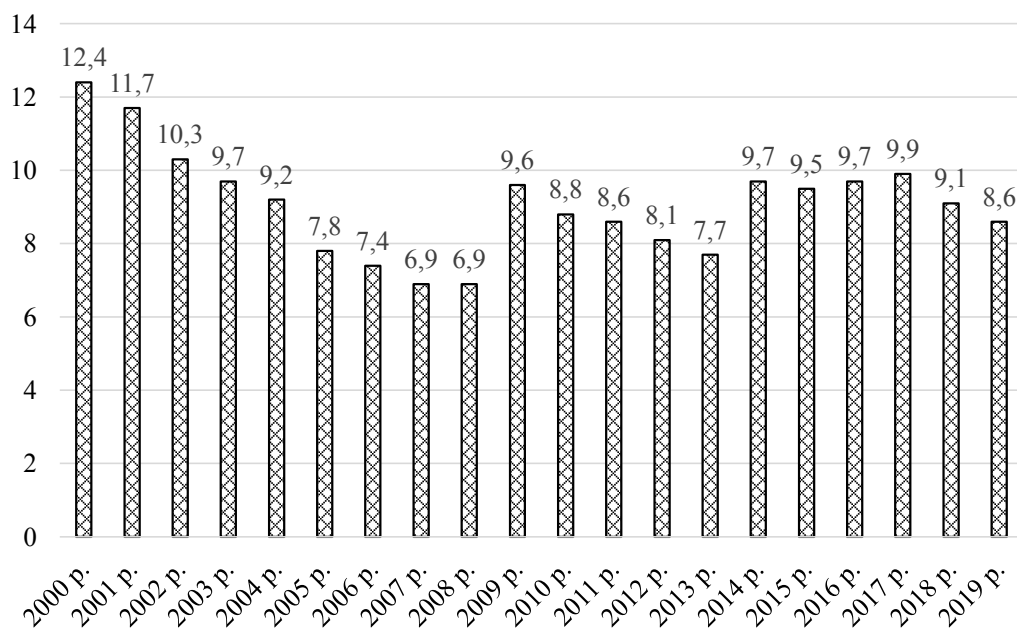
Рівень безробіття в Україні за 2000–2019 роки ілюструє рис. 1.

Відповідно до наведених даних можна спостерігати, що протягом 2000–2008 років відбувається поступове зниження рівня безробіття в країні з 12,4% у 2000 році до 6,9% у 2008 році. Глобальна фінансово-економічна криза 2008 року призвела до економічного спаду у вітчизняній економіці та зниження загального рівня ділової активності. Відповідно, у 2009 році можна спостерігати стрімке зростання безробіття до рівня 9,6% та подальше поступове зниження цього показника до 7,7% у 2013 році. Події 2014 року та пов'язані з ними військові дії і втрата частини економічного потенціалу країни знову призводять до зростання рівня безробіття до 9,7% з незначним його коливанням протягом наступних чотирьох років. Починаючи з 2018 року рівень безробіття знижується, станом на 2019 рік він становив 8,6%. Одночасно слід відмітити, що економічна ситу-

ація як на світовому рівні, так і межах нашої країни початку 2020 року вказує високий рівень ймовірності зниження загальної економічної активності суб'єктів господарювання вітчизняної економіки, а отже, і зростання безробіття у 2020 році (як офіційного, так і прихованого).

Важливим показником рівня безробіття є природний рівень безробіття – характеризує рівень безробіття, за якого економіка ефективно зростає та спостерігаються низькі показники інфляції. Природний показник безробіття базується на явищі неможливості абсолютного зниження (природності) певних видів безробіття. Більшість літературних джерел відносять до природного показника два види безробіття: фрикційне та інституційне. Неможливість повного подолання кожного з них зумовлюється такими умовами: основою фрикційного безробіття є право громадян як на вільне переміщення (зміна місця проживання), так і на вільний вибір видів та місця трудової діяльності, що автоматично приводить до виникнення періодів часу (зазвичай нетривалих), коли людина перебуває у статусі безробітного; існування інституційного безробіття породжується (за великим рахунком) самим фактом існування держави та відповідних її органів, які в межах своїх повноважень та компетентностей здійснюють вплив у тому числі і на ринок праці, що приводить до утворення певного рівня безробіття. Вважається, що коли фактичний рівень безробіття наближається до природного, то за таких умов економіка не зазнає негативних втрат від безробіття та здатна демонструвати ефективне зростання.

Вплив фактичного рівня безробіття на економіку характеризує Закон Оукена: емпірично встановлена зворотна залежність між рівнем



Рівень безробіття в Україні за 2000–2019 роки, %

Джерело: [4]

безробіття й обсягом виробленого ВВП в країні, кількісне значення якої коливається в межах від 2% до 3% [3]. Таким чином, вважається, що кожен відсоток перевищення фактичного безробіття над природним приводить до відставання (втрати) фактичного валового внутрішнього продукту на 2 (3)%. Насправді слід зазначити що такий взаємозв'язок є суто емпіричним, а в реальних економічних системах цей вплив може мати зовсім інші значення (враховуючи тіньову економіку та інші важливі чинники). Одночасно неможливість фактичної оцінки показника природного рівня безробіття для багатьох економік унеможлиблює практичне використання означеного закону.

Важливе значення має взаємозв'язок між показниками безробіття та інфляції, оскільки вважається, що в умовах високого рівня безробіття інфляція залишається на низькому рівні. Така взаємозалежність зумовлюється твердженням, що в умовах недостатніх доходів населення (низький рівень зайнятості) знижується і попит та товарних ринках (населення не має змогу придбавати бажану продукцію). Відповідне зниження попиту приводить до відповідного впливу на ціни. Відповідно до вищевказаного можна зробити висновок, що держава повинна вибирати оптимальне співвідношення між бажаним рівнем інфляції та прийнятним рівнем безробіття.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Відповідно до вищевказаного слід сказати, що сучасна економічна література наводить досить багато трактувань як поняття безробіття, так і підходів до його видів. При цьому слід відмітити, що в реальній економічній системі не всі вони мають прояви та впливають на її динаміку. Головним недоліком виділення видів безробіття є певна складність (або і взагалі неможливість) їх кількісної оцінки, а отже, і визначення реального фактичного впливу на економічну систему. Тому, говорячи про загальне безробіття, радше за все треба просто виокремлювати ті складники (особливості економіки), що його визначають. Одночасне чітке усвідомлення негативних боків такого явища дасть змогу здійснювати чіткіше прогнозування економічної динаміки та формування комплексу заходів щодо забезпечення її позитивної зміни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про зайнятість населення : Закон України від 05.07.2012 р. № 5067-VI. *Верховна Рада України*. Дата оновлення:

- 13.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17> (дата звернення: 15.03.2020).
2. Бабаскін А.Ю. Безробітні. Юридична енциклопедія : [у 6 т.] / ред. кол. Ю. С. Шемшученко та ін. Київ : Українська енциклопедія ім. М. П. Бажана, 1998. Т. 1 : А – Г. 672 с. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B5%D0%B7%D1%80%D0%BE%D0%B1%D1%96%D1%82%D1%82%D1%8F> (дата звернення: 14.03.2020).
3. Небава М.І. Теорія макроекономіки : навч. посібник. Київ : ВД «Слово», 2005. 536 с.
4. Рівень безробіття в Україні. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/labour/unemploy/> (дата звернення: 16.03.2020).
5. Федоришина Л.М. Безробіття в Україні: актуальні проблеми і шляхи вирішення. *Сталий розвиток економіки*, 2015. № 4(29). С. 103–108.
6. Полуяктова О.В. Проблеми безробіття в Україні. *Економіка і суспільство*, 2016. № 2. С. 31–35. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/6.pdf (дата звернення: 10.03.2020).
7. Талавіра Є.В., Нагорнюк А.С. Аналіз рівня безробіття в контексті фінансової безпеки держави. *Ефективна економіка*. 2020. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7610> (дата звернення: 10.03.2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.1.92

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012) The Law of Ukraine "On employment of the population". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17> (accessed 15 March 2020).
2. Babaskin, A. Yu. (1998) Bezrobitni. Yurydychna entsyklopediia [Unemployed. Legal Encyclopedia], vol. 1, Ukrain'ska entsyklopediia im. M. P. Bazhana, Kyiv, Ukraine. Available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B5%D0%B7%D1%80%D0%BE%D0%B1%D1%96%D1%82%D1%82%D1%8F> (accessed 14 March 2020).
3. Nebava M.I. (2005) Teoriia makroekonomiky: navch. posibnyk [Macroeconomics theory: tutorial], Kyiv, Ukraine.
4. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine (2019) "Unemployment in Ukraine". Available at: <https://index.minfin.com.ua/labour/unemploy/> (accessed 16 March 2020).
5. Fedoryshyna, L.M. (2015) "Unemployment in Ukraine: Current Issues and Solutions", *Stalij rozvytok ekonomiky*, no. 4(29), pp. 103–108.
6. Poluiaktova O.V. (2016) "Problems of unemployment in Ukraine", *Ekonomika i suspil'stvo*, [Online], no. 2, pp. 31–35. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/6.pdf (accessed 10 March 2020).
7. Talavira E. and Nagornyuk A. (2020) "Analysis of the unemployment level in the context of the state financial security". *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7610> (accessed 10 March 2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.1.92

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.5

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-2>**Городничка К.В.***студентка спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Університету Державної фіскальної служби України***Коляда О.В.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Університету Державної фіскальної служби України***Gorodnycha Kateryna***Student specialty «International Economic Relations»
University of the State Fiscal Service of Ukraine***Kolyada Olena***Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student,
Senior Lecturer at Department of International Economics
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

ОЦІНКА УКРАЇНСЬКО-КИТАЙСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

EVALUATION OF UKRAINIAN-CHINESE TRADE RELATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті надано оцінку наявним торговельним відносинам України та Китайської Народної Республіки на сучасному етапі. Було зроблено висновки, що динаміка експорту та імпорту товарів за досліджуваній період мала позитивну тенденцію зростання. Поряд зі зростанням цих показників відбулося також зростання сальдо торговельного балансу для України, понад 50% загального обсягу припадає на торгівлю з Китаєм. Було досліджено товарну структуру торгівлі товарами України та Китаю та визначено їхню компліментарність та збільшення частки сільськогосподарської та харчової продукції у структурі українського експорту до Китаю. Аналіз торгівлі України з Китаєм показує, що сучасна тенденція може спричинити загрози для України стати сировинним придатком не лише розвинених країн, а й Китаю. Та попри це китайський ринок є досить важливим ринком збуту для України, зв'язки з яким варто налагоджувати. Це зумовлює необхідність перегляду структури експорту до Китаю, скорочення експорту сировини та стимулювання продажу готової продукції.

Ключові слова: зовнішня торгівля, двостороння торгівля, експорт, імпорт, оцінка торгівлі, Україна, Китай.

АННОТАЦИЯ

В статье дана оценка имеющимся торговым отношениям Украины и Китайской Народной Республики на современном этапе. Были сделаны выводы, что динамика экспорта и импорта товаров за исследуемый период имела положительную тенденцию роста. Наряду с ростом этих показателей произошел также рост сальдо торгового баланса для Украины, более 50% общего объема приходится на торговлю с Китаем. Была исследована товарная структура торговли товарами Украины и Китая и определены их комплиментарность и увеличение доли сельскохозяйственной и пищевой продукции в структуре украинского экспорта в Китай. Анализ торговли Украины с Китаем показывает, что современная тенденция может принести угрозы для Украины стать сырьевым придатком не только раз-

витых стран, но и Китая. Но несмотря на это китайский рынок является весьма важным рынком сбыта для Украины, связи с которым стоит налаживать. Это обуславливает необходимость пересмотра структуры экспорта в Китай, сокращение экспорта сырья и стимулирования продажи готовой продукции.

Ключевые слова: внешняя торговля, двусторонняя торговля, экспорт, импорт, оценка торговли, Украина, Китай.

ANNOTATION

This article assesses current trade relations between Ukraine and the People's Republic of China. The dynamics and structure of trade in goods between the two countries for the period 2014-2019 are analyzed. It was concluded that the dynamics of exports and imports of goods during the period under review had a positive upward trend. Along with the growth of these indicators, there was also an increase in the trade balance for Ukraine, more than 50% of the total volume is in trade with China. The commodity structure of trade in goods of Ukraine and China was examined and their complementarity was determined and the share of agricultural and food products in the structure of Ukrainian exports to China was increased. The structure of trade flows between Ukraine and China is analyzed and it is argued that the most probable scenario for the development of trade with the PRC is to strengthen the raw material orientation of domestic exports and to increase Ukraine's dependence on Chinese manufactured goods. The possibility of such an outcome is becoming more possible given the asymmetry of the tariff regimes of China and Ukraine and the significant divergence of levels of economic development, which creates more favorable conditions for trade for the People's Republic of China. In addition, low export volumes are driven by other factors, such as the lack of competitiveness of Ukrainian goods compared to similar Chinese and foreign products, consumer tastes and preferences, the specifics of doing business with Chinese partners, difficult and non-transparent market conditions. An analysis of Ukraine's trade with China shows that the current trend can pose a threat to Ukraine and become a raw material appendage not only for de-

veloped countries, but also for China. Nevertheless, the Chinese market is a very important market for Ukraine to link to. This necessitates a review of China's export structure, a reduction in raw material exports and the promotion of finished goods. The intensification and diversification of investment and innovation cooperation between Ukraine and the PRC is promising. Ukraine and the PRC have considerable potential for further expansion of cooperation, as they have mutual interests in this area.

Key words: foreign trade, bilateral trade, export, import, trade assessment, Ukraine, China.

Постановка проблеми. Україна нині розпочинає розширення торговельної співпраці з іншими країнами. Ці контакти є досить важливими з погляду на функціонування країни як повноцінного об'єкта міжнародних відносин. Китай є однією з країн, з якими Україна має добре налагоджені стосунки, зокрема у торгівлі. У 2019 році Китай став торговельним партнером України № 1 за обсягами реалізованої української продукції. Посилення ролі китайського вектору для України зумовлюється масштабністю внутрішнього ринку КНР та інвестиційною привабливістю.

Станом на 2019 рік Китай займає перше місце у світі за обсягом доданої вартості економіки, ефективно реалізуючи свій значний експортний потенціал. Розвиток торговельного співробітництва України з Китаєм має важливе стратегічне значення для обох сторін. Це зумовлюється схожістю підходів країн до розв'язання актуальних міжнародних питань, відсутністю значних непорозумінь у співпраці. Наявність передумов для співпраці в низці сфер підкреслює необхідність розвитку українсько-китайської взаємодії.

Тому дослідження всіх аспектів подальшої співпраці є надзвичайно актуальним для виявлення наявних проблем співробітництва з погляду на реальні перспективи експорту українських товарів до Китаю та зменшення залежності від китайського імпорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над питанням українсько-китайських економічних відносин на сучасному етапі, яке нині надзвичайно актуальне, плідно працюють вітчизняні науковці. Серед учених-економістів можна відзначити таких, як: В. Виговська, М. Висоцька, А. Гончарук, С. Захарін, Д. Лавкіневич, Р. Молдавчук, Т. Ткаленко, В. Маргасова, П. Черник. Та все ж питання активізації економічного співробітництва між Україною та Китаєм залишається досі актуальним та потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Актуальним нині залишається дослідження та вибір найбільш ефективного вектору спрямування зовнішньоторговельних відносин України. З погляду на те, що Китай є потенційно важливим ринком збуту української продукції, а Україна в свою чергу залишається значним імпортером китайських товарів, доречним буде дослідити торговельні відносини у контексті поглиблення українсько-китайської співпраці.

Метою дослідження є оцінка українсько-китайських торговельних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дипломатичні відносини між Україною та Китаєм беруть свій початок із підписання відповідного Коммюніке 4 січня 1992 року. Активізувалися ж українсько-китайські відносини у 2010 році. Китай нині висловлює підтримку суверенітету та цілісності України, а Україна в свою чергу підтримує політику «одного Китаю» [3].

Високий рівень довіри та взаєморозуміння – дві характерні ознаки українсько-китайської співпраці. Про високий рівень співпраці свідчать постійні обміни візитами на найвищих рівнях. На одній з таких зустрічей у 2017 році було підписано два важливих для України проекти: «Економічний пояс Великого шовкового шляху» та «Морський шовковий шлях», які були покликані посилити економічну співпрацю між країнами Європи та Азії. Посол КНР в Україні зазначив, що Україна є важливим елементом для реалізації цих проектів [6].

Активізація співпраці у політичній сфері та результати діяльності Міжурядової українсько-китайської комісії з питань торговельно-економічного співробітництва стали своєрідними передумовами для сприяння двосторонньої торгівлі. Обсяги її нині характеризуються рекордними показниками та динамікою зростання [1]. Це дало змогу Китаю увійти в топ-10 найбільших зовнішньоторговельних партнерів нашої країни та вийти на перше місце за обсягом споживання українських товарів.

Сучасний стан динаміки обсягів зовнішньої торгівлі товарами між Україною та КНР характеризують дані, наведені на графіку (рис. 1). Аналіз динаміки зовнішньоторговельного обміну товарами між Китаєм та Україною характеризується поступовим зростанням післякризового для України періоду. Обсяг імпорту китайських товарів в Україні у 2019 порівняно з 2015 зріс на 143%, склавши у 2019 році 9195,634 млн дол. США.

Обсяг українського експорту до Китаю також зростає, але менш помітними темпами, досягнувши у 2019 році 3593,683 млн дол. США, що на 49,7% більше, ніж у 2015 році. Варто зауважити, що питома вага імпорту китайських товарів Україною від загального обсягу імпорту товарів у 2019 році становила 15,2%, Китай вийшов на перше місце у рейтингу країн за обсягом імпорту українських товарів, вперше за довгий час обігнавши Російську Федерацію. Динаміка сальдо торговельного балансу між Україною та Китаєм вказує на значну залежність України від імпорту китайських товарів. За даними Державної служби статистики України, більше половини негативного торговельного сальдо в Україні формується саме внаслідок торгівлі з Китаєм, у 2019 році цей показник становив 52% від загального обсягу.

Китай займає перше місце у зовнішній торгівлі України. Протягом 2016–2019 років експорт

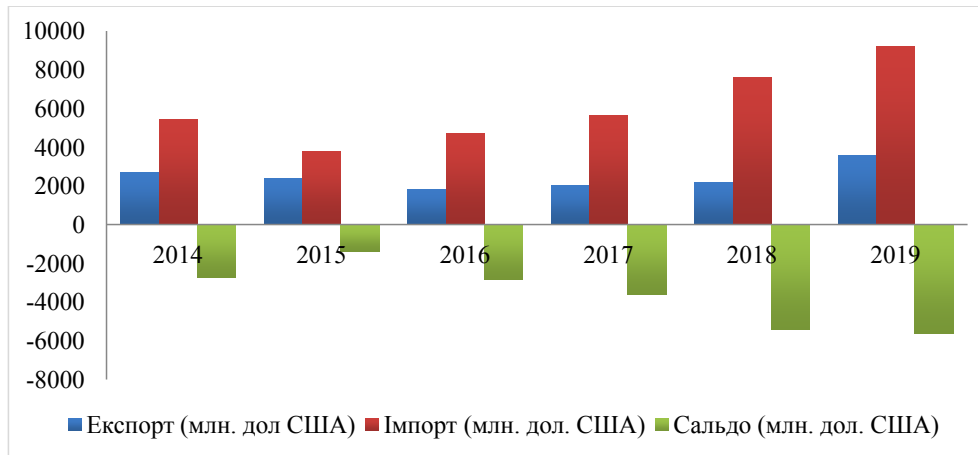


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі України та Китаю за період 2014-2019 рр.

Джерело: складено автором на основі [7]

товарів до Китаю відновив зростання (таке зростання спричинене збільшенням обсягів експорту зернових культур). Найважливішими товарними позиціями українського експорту в Китай є (табл. 1): руди, шлак і зола, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження, реактори ядерні, котли, машини та залишки і відходи харчової промисловості [7].

Протягом останніх п'яти років спостерігається тенденція до збільшення частки продукції сільськогосподарської та харчової продукції у структурі українського експорту до Китаю.

Україна ж в свою чергу імпортує такі китайські товари (табл. 2): електричні машини, реактори ядерні, котли, машини, пластмаси, полімерні матеріали, засоби наземного транспорту,

крім залізничного, та чорні метали. Причому, як уже зазначалося, імпорт Китаю в Україну перевищує експорт України в Китай у декілька разів.

Порівнюючи товарну структуру зовнішньої торгівлі між Україною та Китаєм (табл. 1, табл. 2), можна помітити їхню компліментарність: попит Китаю на сировинні товари може задовольнятися імпортом української продукції, а попит України на промислову продукцію може покриватися товарами з Китаю. Це може привести до посилення ризиків сировинної орієнтації вітчизняного експорту та сприяє імпортозалежності України від китайських товарів.

Як зазначив Дмитро Кулеба на засіданні української частини комісії зі співробітництва між урядами України та КНР, ця країна є стра-

Таблиця 1

Товарна структура експорту товарів з України до Китаю у 2019 році

Експортна позиція	Обсяг, тис. дол. США	Питома вага в загальному обсязі експорту, %
Руди, шлаки і зола	1177451,33	32,8
Зернові культури	858653,270	23,9
Жири та олії тваринного або рослинного походження	741791,949	20,6
Залишки і відходи харчової промисловості	274164,92	7,6
Реактори ядерні, котли, машини	174935,842	4,9
Деревина і вироби з деревини	106701,805	3,0
Чорні метали	102893,383	2,9

Джерело: складено автором на основі [7]

Таблиця 2

Товарна структура імпорту товарів з Китаю до України у 2019 році

Імпортна позиція	Обсяг, тис. дол. США	Питома вага в загальному обсязі імпорту, %
Електричні машини	3175101,818	34,5
Реактори ядерні, котли, машини	1548725,361	16,8
Пластмаси, полімерні матеріали	346294,556	3,8
Засоби наземного транспорту крім залізничного	312374,906	3,4
Іграшки	273613,54	3
Взуття	263730,388	2,9
Вироби з чорних металів	228340,630	2,5

Джерело: складено автором на основі [7]

тегічним партнером України, а отже, треба, з одного боку, підтримувати загальнополітичну рамку співробітництва, а з іншого – починати нові, вигідні для України, масштабні проекти і відкривати нові можливості, зокрема для підвищення інтенсивності торгівлі та розвитку української економіки й інфраструктури [8].

Тож поряд із великими обсягами торгівлі між Китаєм та Україною наявна низка значних проблем, які потребують вирішення. Український експорт до Китаю характеризується високою концентрацією та не диверсифікованістю, адже домінуючими позиціями у ньому є сільськогосподарські та мінеральні продукти. Водночас для низки товарних позицій України ринок Китаю все ж таки залишається закритим: насамперед це стосується аграрної та харчової продукції.

Передумовою такої структури є торговельний режим Китаю, якому притаманна низка тарифних та нетарифних обмежень з метою захисту внутрішнього ринку. За даними СОТ, середня діюча ставка режиму найбільшого сприяння в Китаї становила 9,8% на початку 2019 р. (для сільськогосподарських товарів – 15,6%, для несільськогосподарських товарів – 8,8%) [4].

Китай все ж таки почав знижувати тарифні ставки для певних груп товарів: у 2019 році відбулося послаблення тарифних обмежень на харчові продукти; одяг, взуття та головні убори; меблі та посуд; культурні, спортивні та розважальні приналежності, побутова електроніка; миючі засоби, косметичні засоби; медичні товари.

Наявність нетарифних обмежень також є своєрідним бар'єром для експорту української продукції. Насамперед це стосується санітарного, фітосанітарного та технічного регулювання. Більша частина українського імпорту до Китаю підлягає ліцензуванню, яке відбувається на тлі скорочення переліку урядом країни товарів, які підлягають обов'язковому ліцензуванню.

Тож наявність нетарифних обмежень також ускладнюють вихід української продукції на цей ринок: вимоги до імпорту в Китаї частотазнають значних змін, а їх застосування може відрізнятися у різних регіонах. Це все ускладнює відкриття повноцінного доступу до цього ринку українському виробнику, зокрема багатьох продуктів тваринного та рослинного походження [5].

Крім того, низькі обсяги експорту зумовлені дією інших факторів, наприклад, неконкурентністю українських товарів порівняно з аналогічними китайськими товарами та товарами з інших країн, смаками та уподобаннями споживачів, специфікою умов ведення бізнесу з китайськими партнерами, складними та непрозорими умовами виходу на ринок Китаю, ін.

Можна визначити такі рекомендації сприятимуть мінімізації проблем у зовнішній торгівлі Китаю та України:

– проаналізувати тарифні та нетарифні обмеження які обмежують експорт українських

товарів до Китаю та здійснити необхідні заходи для їх мінімізації або усунення взагалі. Це може бути забезпечено шляхом проведення переговорів з китайською стороною для покращення умов торгівлі.

– активізація співробітництва України з Китаєм в аспекті отримання дозволу на експорт перспективних для українського виробника товарів (підготовка, погодження та підписання міжнародних протоколів щодо доступу на ринок для продукції з України, ін.).

– для захисту національних інтересів у питаннях міжнародної торгівлі, необхідна розробка стратегії імпортозаміщення енергетичних ресурсів, товарів широкого вжитку і виробничого призначення шляхом мотивації внутрішнього виробництва та експортної стратегії, в основі якої буде експорт продукції з високим ступенем переробки і доданої вартості (сільськогосподарської і промислової продукції);

– забезпечення повного доступу до інформації про умови виходу на китайський ринок потенційних експортерів української продукції. Виходячи з того, що ринок Китаю висуває ряд вимог для іноземних продавців необхідно забезпечувати консультативною підтримкою українських виробників щодо пошуку потенційних партнерів та участі у міжнародних ярмарках, виставках, тощо.

– нові шляхи для поглиблення економічного співробітництва та двосторонньої торгівлі зокрема, можуть виникнути внаслідок приєднання України до реалізації китайської ініціативи «Один пояс, один шлях» (BRI). Аналіз впливу даного проекту на торгівлю між Китаєм та Україною та створення нових можливостей для українського виробника вказує на можливі економічні вигоди для України [2].

Позитивний ефект Україна може отримати внаслідок зниження транспортних витрат експортерів української продукції, що в свою чергу призведе до зростання експорту до Китаю та збільшить валютні надходження в країну. Ці швидкі маршрути BRI мають значні потенційні переваги для виробників, зацікавлених у швидкісному перевезенні вантажів.

Ініціатива «Один пояс – один шлях» – це особлива форма поглибленої співпраці між Китаєм та Україною та з державами Центральної Азії і Європи. Вона спрямована на розвиток наукового, технічного, освітнього та культурного співробітництва, а також на гармонізацію торгових, митних, транспортних та логістичних відносин між країнами. Можна стверджувати, що Китай має інтерес у реалізації низки ініціатив за участю України, а саме, це стосується китайської програми створення «Один пояс, один шлях» [2].

Україна, в свою чергу також зацікавлена у співпраці з Китаєм, яка може сприяти залученню китайських прямих інвестицій для реалізації проектів, зокрема інноваційних, на території України. Створення спільних підприємств та

виробничих кластерів з випуску високотехнологічної продукції у аерокосмічній сфері, енергомашинобудуванні, автомобілебудуванні, подальша реалізація проектів у космічній сфері та створення на території КНР українсько-китайського інноваційного центру або технопарку також можуть стати результатом співробітництва обох країн [10].

Висновки. Таким чином, Україна та Китай мають всі необхідні передумови для співпраці в зовнішній торгівлі реалізуючи свої експортні потенціали. Необхідним є лише кількісне та якісне поліпшення зовнішньої політики України у сучасних умовах для розвитку «китайсько-го вектору».

Аналіз торгівлі України з Китаєм показує, що сучасна тенденція може спричинити загрози для України, стати сировинним додатком не лише розвинених країн, а й Китаю. Та попри це китайський ринок є досить важливим ринком збуту для України, зв'язки з яким варто налагоджувати. Це обумовлює необхідність перегляду структури експорту до Китаю, скорочення експорту сировини та стимулювання продажу готової продукції.

Для вирішення наявних проблем необхідно здійснити ряд важливих заходів, зокрема на законодавчому рівні та використання можливості участі у проектах для посилення економічного потенціалу, посилення інтеграції з великими європейськими та азійськими економічними центрами, аби перетворитися на майданчик, де гео економічні проекти Заходу та Сходу сходилися б і давали подвійний ефект. Проект «Один пояс, один шлях» є яскравим прикладом відкриття нових можливостей для України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Висоцька М. Аналіз основних тенденцій розвитку економічних відносин між Україною та Китаєм. *Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право*. 2013. № 4. С. 14–20.
2. Гончарук А. Шовковий шлях: від концепції до практичних кроків (формат взаємодії 16+1). Стратегічна панорама. 2016. № 1. С. 26–35.
3. Захарін С.В. Активізація українсько-китайського економічного співробітництва. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка*. 2016. Вип. 2(6). С. 28–32.
4. Китай став найбільшим діловим партнером України. *Інфографіка*. 2019. URL: <https://nv.ua/biz/economics/torgovlya-s-kitaem-kitay-stal-glavnym-delovym-partnerom-ukrainy-novosti-ukrainy-50048806.html> (дата звернення: 03.04.2020).
5. Лавнікевич Денис. Бійся китайців, які приносять дарунки. *Дзеркало тижня. Україна*. 2018. № 32. URL: https://dt.ua/finances/biysya-kitayciv-yaki-prinosyat-darunki-287105_.html (дата звернення: 04.04.2020).
6. Маргасова В.Г. Китайсько-українська співпраця в сфері вищої освіти В.Г. Маргасова, Н.В. Ткаленко, В.В. Виговська.

Китайський-українське гуманітарне Співробітництво в рамках Концепції «Один пояс – один шлях», КНР, Тяньцзінь, 2016/2017. С. 33–35.

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. Зовнішньоекономічна діяльність: URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 03.04.2020).
8. Товарообіг України та КНР за 11 місяців 2019 року зріс на 32,5%. *Mind*. 2020. URL: <https://mind.ua/news/20207275-tovaroobig-ukrayini-ta-knr-za-11-misyaciv-2019-roku-zris-na-325> (дата звернення: 03.04.2020).
9. Moldavchuk R. The strategic partnership of China and Ukraine. R. Moldavchuk, I. Odotiuk. *Modern science*. 2016. № 2. С. 77–82.
10. One Belt One Road Initiative. URL: <https://www.topchinatravel.com/silk-road/one-belt-oneroad.htm> (дата звернення: 02.04.2020).
11. Zuokui L. Central and Eastern Europe in Building the Silk Road Economic Belt. *Working Paper Series on European Studies Institute of European Studies Chinese Academy of Social Sciences*. 2014. Vol. 8. No. 3. 130 p.

REFERENCES:

1. Vysotska M. (2013) Analysis of the main tendencies of development of economic relations between Ukraine and China. *Ukraine's Development Strategy. Economics, sociology, law*, № 4, p. 14–20.
2. Goncharuk A. (2016) Silk Road: from concept to practical steps (16 + 1 interaction format). *Strategic panorama*, № 1, s. 26–35.
3. Zakharin S.V. (2016) Activation of Ukrainian-Chinese economic cooperation. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University. Economy series*, vyp. 2(6), p. 28–32.
4. China has become Ukraine's largest business partner (2019) *Infographics*. URL: <https://nv.ua/biz/economics/torgovlya-s-kitaem-kitay-stal-glavnym-delovym-partner-ukrainy-novosti-ukrainy-50048806.html> (accessed 03.04.2020).
5. Denis Lavnikovich (2018) Beware of the Chinese who bring gifts. *The mirror of the week. Ukraine*, № 32. URL: https://dt.ua/finances/biysya-kitayciv-yaki-prinosyat-darunki-287105_.html (accessed 04.04.2020).
6. Margassova V.G. Sino-Ukrainian cooperation in higher education V.G. Margasova, N.V. Tkachenko, V.V. Vygovskaya. *Chinese-Ukrainian Humanitarian Cooperation under the One Belt – One Way Concept*, Tianjin, 2016/2017. P. 33–35.
7. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. *Statistical information. Foreign Economic Activity*: URL: www.ukrstat.gov.ua (accessed on: 04.03.2020).
8. The trade turnover between Ukraine and China increased by 32.5% in the first 11 months of 2019 (2020). URL: <https://mind.ua/news/20207275-tovaroobig-ukrayini-ta-knr-za-11-misyaciv-2019-roku-zris-na-325> (accessed on: 04.03.2020).
9. Moldavchuk R. (2016) The strategic partnership of China and Ukraine. R. Moldavchuk, I. Odotiuk. *Modern science*, № 2, p. 77–82.
10. Belt One Road Initiative. URL: <https://www.topchinatravel.com/silk-road/one-belt-oneroad.htm> (accessed 02.04.2020).
11. Zuokui L. (2014) Central and Eastern Europe in the Silk Road Economic Belt Building. *Working Paper Series on the European Studies Institute of European Studies Chinese Academy of Social Sciences*, vol. 8, no. 3, 130 p.

УДК 339.9

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-3>**Назаров М.І.**

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Навчально-наукового інституту економіки,
оподаткування та митної справи
Університету державної фіскальної служби України*

Морозова І.В.

*студентка
Навчально-наукового інституту економіки,
оподаткування та митної справи
Університету державної фіскальної служби України*

Nazarov Nikolay

*Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of International Economics
Educational and Scientific Institute of Economics, Taxation and Customs
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

Morozova Iryna

*Student
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ У РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ СИСТЕМИ

THE ROLE OF INTERNATIONAL INNOVATION CLUSTERS IN THE DEVELOPMENT OF THE WORLD SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті наведено загальне класичне визначення поняття «кластер». Виокремлено основні характеристики кластерів, такі як: спеціалізація, географічна концентрація, конкуренція та співпраця; велика кількість економічних агентів, залученість у інноваційний процес та ін. Перераховано основні види кластерів. Наведено рейтинг окремих країн світу за показником «Стан кластерного розвитку» за 2018 рік і визначено основних лідерів. Названі основні причини застосування нововведень кластерами. Визначено сутність інноваційно-кластерного розвитку, яка полягає у використанні інноваційного кластеру як основи, рушійної сили інноваційного розвитку регіону та країни. Визначено основні переваги та недоліки застосування міжнародних інноваційних кластерів. Названо основні параметри та напрями, що визначають вплив застосування інновацій на підвищення стійкості учасників кластеру. Окреслено основні складові частини інноваційної діяльності. Доведено, що найбільш успішні інноваційні кластери формуються там, де здійснюється або очікується прорив у галузі техніки та технології виробництва з подальшим виходом на нові ринкові ніші. Стверджено, що створення сучасних та конкурентоздатних високотехнологічних інноваційних послуг вимагає об'єднаних зусиль багатьох установ, організацій та підприємств, що може бути забезпечене лише в межах інноваційних кластерів. Доведено, що для створення інноваційних кластерів необхідно сформувати інструменти кластерного розвитку, створити інфраструктуру підтримки, розробити методику проведення моніторингу кластерного розвитку, визначити систему стимулювання інноваційної активності підприємств, що входять до складу кластеру.

Ключові слова: глобалізація, кластер, міжнародні інноваційні кластери, холдинг, інноваційне підприємство, кооперація.

АННОТАЦИЯ

В статье приведено общее классическое определение понятия «кластер». Выделены основные характеристики кластеров, такие как: специализация, географическая концентрация, конкуренция и сотрудничество; большое количество экономи-

ческих агентов, вовлеченность в инновационный процесс и др. Перечислено основные виды кластеров. Приведен рейтинг отдельных стран мира по показателю «Состояние кластерного развития» за 2018 г. и определены основные лидеры. Названы основные причины применения нововведений кластерами. Определена сущность инновационно-кластерного развития, которая заключается в использовании инновационного кластера как основы движущей силы инновационного развития региона и страны. Определены основные преимущества и недостатки применения международных инновационных кластеров. Названы основные параметры и направления, определяющие влияние применения инноваций на повышение устойчивости участников кластера. Определены основные составляющие инновационной деятельности. Доказано, что наиболее успешные инновационные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается прорыв в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые рыночные ниши. Доказано, что создание современных и конкурентоспособных высокотехнологических инновационных услуг требует объединенных усилий многих учреждений, организаций и предприятий, которое может быть обеспечено только в пределах инновационных кластеров. Доказано, что для создания инновационных кластеров необходимо сформировать инструменты кластерного развития, создать инфраструктуру поддержки, разработать методику проведения мониторинга кластерного развития, определить систему стимулирования инновационной активности предприятий, входящих в состав кластера.

Ключевые слова: глобализация, кластер, международные инновационные кластеры, холдинг, инновационное предприятие, кооперація.

ANNOTATION

The article describes the general classical definition of the term «cluster». The main characteristics of clusters are highlighted, such as: specialization, geographical concentration, competition and cooperation; large number of economic agents, involvement

in the innovation process, etc. The main types of clusters are listed (competitive, strategic, emerging, potential, stabilizing, regional, vertical, horizontal clusters). The countries of the world are ranked according to the Cluster Development Status for 2018, and the main leaders are identified. The main reasons for applying innovations by clusters are named. The essence of innovation-cluster development is determined, which is to use the innovation cluster as a basis, the driving force of innovative development of the region and the country. The main advantages and disadvantages of using international innovation clusters are identified. The main parameters and directions that determine the impact of the use of innovations on improving the resilience of cluster participants are named. The main components of innovation activity are outlined. It is proved that the most successful innovation clusters are formed where a breakthrough in the field of engineering and production technology is made or expected, with further entry into new market niches. It is argued that the creation of up-to-date and competitive high-tech innovation services requires the combined efforts of many institutions, organizations and businesses, which can only be secured within innovative clusters. It is proved that in order to create innovative clusters it is necessary to form cluster development tools, create support infrastructure, develop a methodology for conducting cluster development monitoring, define a system for stimulating the innovation activity of enterprises belonging to the cluster. The main tools of cluster development are distinguished, among them: support of network development and transfer of knowledge and technologies; formation of retraining programs, promotion of the formation of specialized enterprises, development of branding, promotion of technological re-equipment of enterprises, development of interregional and international exchange of innovations, organization of centralized attraction of investments and subsidization of innovative projects.

Key words: globalization, cluster, international innovation clusters, holding, innovation enterprise, cooperation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливим напрямом підвищення економічних систем цілих регіонів і окремих функціонуючих підприємств є формування міжнародних кластерів, зокрема інноваційних. Це зумовлено тим, що багато науковців і практиків порівнюють кластери з «осередками стабільності», які швидко й досить ефективно реагують на зміни в оточуючому їх глобальному середовищі. Так, в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, зростання взаємозв'язку і взаємозалежності економік світу і посилення економічної і фінансової нестабільності, завдяки своїй самодостатності кластери підвищують свою стійкість, що фактично дозволяє уникнути негативних проявів глобалізації й навіть отримувати сприятливі ефекти від міжнародної діяльності.

З одного боку, у порівнянні зі власне національними кластери виступають об'єднаннями підприємств з декількох країн, що робить їх більш підвладними глобальним шокам і змінам. Тому доцільним є визначення напрямів впливу інтернаціоналізації кластерів до світової економічної системи щодо забезпечення економічної стійкості такого утворення і діяльності його учасників чи, навпаки, провокування нестабільності їхнього функціонування в умовах кризових явищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням кластеризації присвячено чимало праць, зокрема, зарубіжних дослідників:

М. Кітінга, М. Портера, В. Прайса, Дж. Клегга, П. Самуельсона, А. Ругмана, Ю. Уеннопа та інших; а також роботи вітчизняних авторів, таких як: М.А. Кірик, С.В. Мицюк, Т.А. Оніпко, Л.С. Ринейська, Д.Ф. Рутко тощо.

Постановка завдання. Метою статті є комплексне дослідження функціонування міжнародних інноваційних кластерів, визначення перспектив та проблем, які створюють перешкоди в їхній діяльності; дослідження значення інноваційного кластеру в національній економіці в умовах глобалізації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Глобалізаційні процеси відбуваються напрочуд швидко, зважаючи на інтеграцію України у світову інноваційну систему, дослідження ролі міжнародних інноваційних кластерів є необхідністю. Серед сучасних дослідників мало було приділено уваги перспективам розвитку інноваційної кластеризації в Україні, тому ми в своєму дослідженні за допомогою дослідження світового досвіду розглянули особливості їхнього функціонування у світовій економіці, виокремили основні перспективи та проблеми, які супроводжують їхню діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше поняття «кластер» було введено в економічну літературу Майклом Портером (1990 р.), згідно з яким кластер – це певна концентрація за географічною ознакою груп взаємопов'язаних компаній, фірм у відповідних галузях, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, а також спеціалізовані організації, що мають стосунок до їхньої діяльності (наприклад, торговельні об'єднання, університети, агентства з стандартизації) у конкуруючих областях, які водночас співпрацюють [1].

Виокремлюють такі основні характеристики кластерів:

- зосередження великої кількості економічних агентів (фірми, що входять до кластерів, фінансові посередники, академії, громадські організації, інститути);
- географічна концентрація (можливість швидкої економічної взаємодії і обмін трудовими та іншими ресурсами приваблюють близько розташованих фірм співпрацювати між собою);
- спеціалізація (концентрація кластерів довкола певної сфери діяльності);
- конкуренція та співпраця;
- залученість у інноваційний процес [2].

Стратегії кластеризації набули широкого використання по всьому світі. Розробляючи та впроваджуючи кластерну політику, державні органи розвинутих країнах світу застосовують розширену класифікацію кластерів задля максимального включення якомога більшої кількості фірм.

Розрізняють такі види кластерів, як:

- конкурентні кластери. До цього виду включаються кластери, які виступають лідерами у конкурентній боротьбі (наприклад, пріоритетом яких є розроблення стратегії діяльності щодо

моди у Парижі, автомобілебудування у Детройті, вирощування квітів в Амстердамі);

– стратегічні кластери. Основна діяльність спрямована на підйом економіки відсталого регіону (наприклад, з розробки програмних продуктів в Індії, виведення нових порід великої рогатої худоби у Новій Зеландії);

– потенційні кластери. Мають високий рівень компетенції, яка є основою підйому економіки регіону (наприклад, для захисту навколишнього середовища у Фінляндії);

– виникаючі кластери. Характеризуються швидкими темпами розвитку (наприклад, медіа в Австрії, біотехнології);

– стабілізуючі. Діяльність спрямована на диверсифікацію економіки і створення нових робочих місць (ділові послуги, туризм).

За інтеграційними зв'язками розрізняють кластери:

– регіональні (концентрація об'єднань довкола промислового або наукового центру);

– вертикальні (об'єднання всередині одного виробничого процесу);

– горизонтальні (об'єднання декількох галузей промисловості в один мегакластер, наприклад, «автомобілебудівні» кластери або «агропромислові» кластери) [3].

Світова практика свідчить, що в останні два десятиліття процес формування кластерів проходив досить активно. Загалом, за оцінкою експертів, нині кластеризацією охоплено близько 50% економік провідних країн світу. Лідерами за утворенням кластерів виступають: Велика Британія, Італія, Німеччина, Нідерланди, США та Японія. Україна ж за рейтингом кластеризації займає 98 місце (рис. 1). Повністю охоплені кластеризацією фінська, шведська, датська, норвезька промисловості.

Основними причинами впровадження нововведень кластерами є:

– швидке реагування фірм-учасників кластерів на потреби покупців;

– розширений доступ до новітніх технологій, котрі широко застосовують у різних сферах господарської діяльності;

– включення в інноваційний процес постачальників, споживачів, підприємств іншого роду діяльності;

– у результаті міжфірмової кооперації зменшуються витрати на НДДКР;

– міжкластерна конкуренція, яка посилюється в процесі порівняння власної господарської діяльності з роботою аналогічних компаній.

На відміну від традиційних промислових кластерів, інноваційні кластери створюють систему тісних взаємозв'язків не тільки між окремими фірмами, їхніми клієнтами та постачальниками, але й охоплюють співпрацю з інститутами знань, які включають дослідні центри та університети. Внаслідок чого виникає можливість координації зусиль та фінансових засобів, впровадження нових знань та інновацій, забезпечення високого рівня розвитку регіону, створення нового продукту та технологій, та вихід на нові ринки. Кластеризація дозволяє побудувати замкнуті технологічні ланцюги – від початку створення продукту до його виходу на ринок. Ще одною відмінністю інноваційних кластерів від традиційних промислових, виступає створення у їх рамках продукції, більше орієнтованої на експорт, тобто міжнародний масштаб створює для них більш конкурентні переваги.

«Інноваційний кластер» – це прогресивна форма налагодження системи коопераційних комунікацій ділового та науково-дослідного співробітництва між господарюючими суб'єктами з можливістю залучення державних структур різної відомчої приналежності, функціональною основою яких виступатиме науко-

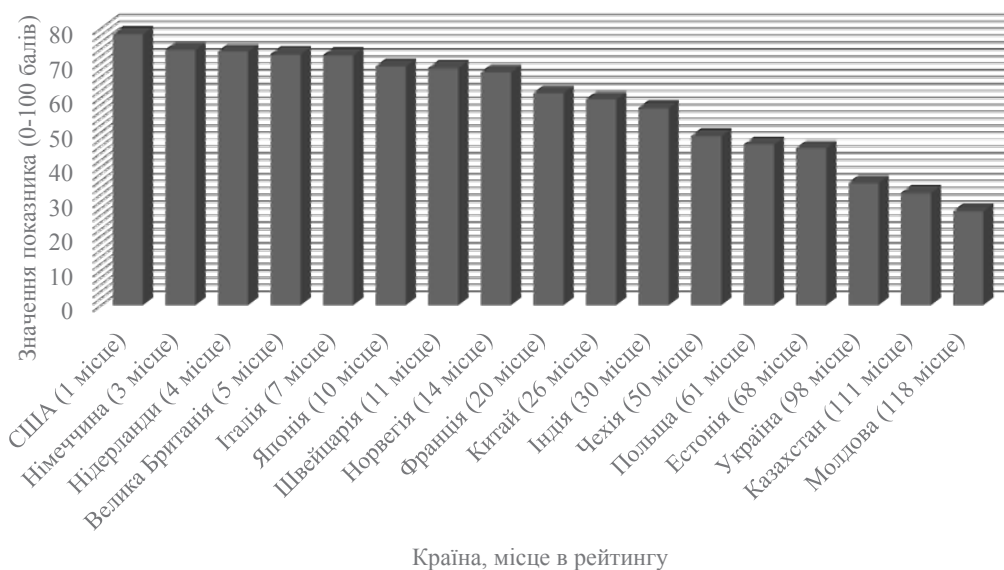


Рис. 1. Рейтинг окремих країн світу за показником «Стан кластерного розвитку» Глобального інноваційного індексу, 2018 р. [4]

во-дослідна організація – учасник національної мережі трансферу технологій, що здійснюватиме розробку технологічної та/або організаційної інновації, адаптуватиме її на підприємстві, висвітлюватиме всі можливі взаємопов'язані ризики та надаватиме повне економічне обґрунтування доцільності впровадження відповідного інноваційного бізнес-рішення [5].

Безперечно, перевагою для посилення інноваційної компоненти у кластерах є особливість їх функціонування: перехід від жорсткого управління, що притаманно холдингам та іншим подібним структурам до гнучких мережевих структур, які здатні підвищити активність агентів-інноваторів (авторів інноваційних ідей), адаптивність агентів-імітаторів (які реалізують інноваційні ідеї) та реактивність агентів-фісцілаторів (які забезпечують фінансовими та іншими ресурсами цей процес) [6]. Створення подібної гнучкої мережевої структури дозволяє забезпечити ефективну трансформацію винаходів у інновації, а інновацій у конкурентні переваги.

Новатором і першим осередком інноваційних кластерів вважається американська Кремнієва долина. Вона вміщує близько 87 тис. компаній, 40 дослідних центрів та десятків університетів (Стенфорд один з найбільших). Обслуговують кластер близько третини американських венчурних фірм (180 компаній), 47 інвестиційних та 700 комерційних банків, які так чи інакше фінансують діяльність компаній [1]. Проведення такої кількості інноваційної діяльності висунуло Кремнієву долину в число лідерів національного експорту, оскільки на неї припадає близько 40% експортної торгівлі Каліфорнії.

Якщо учасники кластеру належать до двох або більше країн, то такий кластер має назву «міжнародний кластер». Сучасні дослідники під поняттям «міжнародний кластер» розуміють: 1) кластер як цільне утворення, де учасники з декількох країн утворюють єдиний кластер; 2) створення міжнародної мережі кластерів, коли декілька кластерів, що функціонують на території різних країн, утворюють один міжнародний.

Вплив інноваційних кластерів, що здійснюють міжнародну діяльність, на підвищення стійкості учасників кластеру часто залежить від таких параметрів діяльності, як: можливості співпраці кожного з учасників на постійній основі; об'єднання можливостей і загроз у процесі проведення діяльності; орієнтація на внутрішні зв'язки; самодостатність кластерної організації, адаптація учасників кластеру до змін зовнішнього середовища і проведення внутрішньої реорганізації кластеру у відповідь на зовнішні зміни.

Розглядаючи вплив інтеграції до міжнародних кластерних структур більш детально, необхідно виокремити такі напрями впливу, як:

- можливість мінімізації негативного впливу загроз і формування сприятливих можливостей;
- синергетичний ефект, який дає можливість бути менш вразливими до негативних впливів глобальних шоків;

- більш ефективна адаптація підприємств у кластері до зовнішніх чинників, порівняно з окремими підприємствами.

На думку Д.Ф. Рутко [7], формування міжнародних кластерів дозволяє більш ефективно реалізувати такі складові частини інноваційної діяльності:

- розвиток маркетингових досліджень, що дозволяють об'єктивно оцінити потреби в нових виробках і порівняння їх зі світовим рівнем;
- створення конкурентоздатної на міжнародних ринках науково-технічної продукції і технологій;
- розвиток системи тісних взаємозв'язків між фірмами різних країн, їх постачальниками та клієнтами, інститутами знань, великими дослідницькими центрами та університетами, що здійснюють дослідження та розробки на міжнародному рівні;
- утворення спільних наукових центрів з метою інтенсифікації наукових контактів, реалізації наукових розробок, спільному виконанню міжнародних проектів і програм.

Позитивний вплив інноваційні кластери роблять не лише в інноваційному підприємстві, але і в традиційних формах ведення господарської діяльності:

- можливість оптимізувати виробничо-технологічні ланцюги;
- удосконалення технологічних процесів, що дозволяє мінімізувати витрати і підвищити прибутковість бізнесу;
- генерація і сприяння утворення ефекту масштабу виробництва, основою якого є спеціалізація стейкхолдерів кластеру;
- додаткові конкурентні переваги за рахунок реалізації синергетичного ефекту, що дозволяє підвищити ефективність виробництва, продуктивність праці та знизити собівартості продукції.

Отже, можна стверджувати, що кластери, в тому числі інноваційні, виступають одними з найбільш затребуваних і ефективних форм інтеграції фінансового, виробничого, і інтелектуального капіталу. Вони забезпечують формування і розвиток конкурентних переваг регіонів, стимулюють розвиток науки й інновацій.

Однак варто зазначити, що часто в умовах глобалізації учасники кластеру або потенційні учасники часто стикаються з проблемою вибору і пошуку місць для своєї діяльності для вибору кращих умов бізнес-середовища, з урахуванням їхніх конкретних потреб. Чим більш глобалізовані ринки, тим більш вірогідно, що ресурси будуть надходити в більш привабливі регіони. Це сприятиме посиленню ролі кластерів і стимулюванню регіональної спеціалізації у разі наявності в окремих регіонах певних переваг у більш ефективному використанні ресурсів і можливості отримання кращих результатів діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Формування інноваційних кластерів відбувається там, де здійснюється або очікується прорив у галузі

техніки та технологій з подальшим виходом на нові ринки, в тому числі міжнародні.

Функціонування кластерів дозволяє покращити розвиток певного регіону.

Створення високотехнологічних сучасних та конкурентоздатних інноваційних продуктів/послуг вимагає об'єднаних зусиль багатьох установ, організацій та підприємств, що може бути забезпечене лише в межах інноваційних кластерів.

Факторами, що перешкоджають розвитку кластерів, виступають:

- низька якість бізнес-клімату та рівня розвитку інфраструктури;
- неадекватність освітніх та науково-дослідних програм потребам економіки;
- слабкі зв'язки між виробничим сектором, освітніми та науковими організаціями;
- низька ефективність галузевих та професійних організацій.

Проаналізувавши основні аспекти функціонування кластерів, ми визначили, що для створення інноваційних кластерів необхідно створити інфраструктуру підтримки, сформувати інструменти кластерного розвитку, визначити систему стимулювання інноваційної активності підприємств, що входять до складу кластеру.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кірик М.А. Кластеризація в стратегії інноваційного розвитку зарубіжних країн. *Економічні науки*. 2014. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/19.pdf (дата звернення: 09.02.2020).
2. Мицюк С.В. Розвиток кластерів в національній економіці як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності. 2011. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rozvitok-klasteriv-v-natsionalnij-ekonomitsi-yak-efektivnij-mehanizm-pidvischennya-konkurentospromozhnosti> (дата звернення: 09.02.2020).
3. Ринейська Л.С. Кластери у сучасній глобальній економіці. *Ефективна економіка*. № 5. 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4971> (дата звернення: 09.02.2020).
4. Оніпко Т.А. Інноваційно-кластерний розвиток як чинник зростання конкурентоспроможності економічних систем. 2019. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/7046> (дата звернення: 09.02.2020).
5. Орлова-Курилова О.В. Інноваційний кластер як органічний елемент національної економіки. *Економіка та управління національним господарством*. 2019. URL: https://eco-science.net/archive/2019/APE-09-2019/9.19_topic_Orlova-Kurilova%20O.pdf (дата звернення: 09.02.2020).
6. Устименко М. В. Роль міжнародних інноваційних кластерів у підвищенні економічної стійкості суб'єктів господарювання. *Економіка*. № 9. 2014. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-mizhnarodnih-innovatsiy-nih-klasteriv-u-pidvischenni-ekonomichnoyi-stiykosti-sub-ektiv-gospodaryuvannya> (дата звернення: 09.02.2020).

7. Рутко Д.Ф. Перспективы развития транснациональных кластеров в Едином экономическом пространстве. *Социальноэкономические и финансовые механизмы обеспечения инновационного развития экономики: тез. докл. III Междунар. науч.-практ. конф.* 2012. URL: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/20326> (дата звернення: 09.02.2020).

REFERENCES:

1. Kirik M.A (2014) Klasterizacija v strategiji innovacijnogho rozvytku zarubizhnykh krajijn [Clustering in strategy of innovative development of foreign countries]. *Ekonomichni nauky* [Economic sciences] (electronic journal). Available at: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/19.pdf (accessed: 09 February 2020).
2. Mityuk S.V. (2011) Rozvytok klasteriv v nacionalnij ekonomici jak efektyvnyj mekhanizm pidvyshhennja konkurentospromozhnosti [The development of clusters in the national economy as an effective mechanism for improving competitiveness]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/rozvitok-klasteriv-v-natsionalnij-ekonomitsi-yak-efektivnij-mehanizm-pidvischennya-konkurentospromozhnosti> (accessed: 09 February 2020).
3. Rynejska L.S. (2016) Klastery u suchasnij globalnij ekonomici [Clusters in the modern global economy]. *Efektivna ekonomika* [An efficient economy], vol. 5, (electronic journal). Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4971> (accessed: 09 February 2020).
4. Onipko T.A. (2019) Innovacijno – klasterij rozvytok jak chynnyk zrostannja konkurentospromozhnosti ekonomichnykh system [Innovative – cluster development as a factor of growth of competitiveness of economic systems]. Available at: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/7046> (accessed: 09 February 2020).
5. Orlova-Kurylova O.V. (2019) Innovacijnyj klaster jak orghanichnyj element nacionalnoj ekonomiky [The innovation cluster as an organic element of the national economy]. *Ekonomika ta upravlinnja nacionalnym ghospodarstvom* [Economy and management of the national economy] (electronic journal). Available at: https://eco-science.net/archive/2019/APE-09-2019/9.19_topic_Orlova-Kurilova%20O.pdf (accessed: 09 February 2020).
6. Ustymenko M.V. (2014) Rolj mizhnarodnykh innovacijnykh klasteriv u pidvyshhenni ekonomichnoyi stiykosti sub'ektiv ghospodaryuvannya [The role of international innovation clusters in improving the economic stability of economic entities]. *Ekonomika* [Economy], vol. 9, (electronic journal). Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-mizhnarodnih-innovatsiy-nih-klasteriv-u-pidvischenni-ekonomichnoyi-stiykosti-sub-ektiv-gospodaryuvannya> (accessed: 09 February 2020).
7. Rutko D.F. (2012) Perspektivy razvitiya transnatsional'nykh klasterov v Edinom ekonomicheskom prostranstve [Prospects for the development of transnational clusters in the Common Economic Space]. *Sotsial'noekonomicheskie i finansovyje mekhanizmy obespecheniya innovatsionnogo razvitiya ekonomiki: tez. dokl. III Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* [Socio-economic and financial mechanisms for ensuring innovative economic development: abstract. doc. III International. scientific-practical conference]. Available at: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/20326> (accessed: 09 February 2020).

УДК 339.9

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-4>**Назаров М.І.**

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Навчально-наукового інституту економіки,
оподаткування та митної справи
Університету державної фіскальної служби України*

Нізельська М.А.

*студентка
Навчально-наукового інституту економіки,
оподаткування та митної справи
Університету державної фіскальної служби України*

Nazarov Mykola

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of International Economics
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

Niselska Mariia

*student
NII Economics, Taxation and Customs Affairs
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ

THE IMPACT OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY ON THE TRANSFORMATION OF THE WORLD LABOR MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті пропонується класифікація нових форм роботи, які утворилися під впливом швидкого розвитку цифрових технологій. Стаття визначає, що головними складовими частинами класичних трудових відносин, які зазнають трансформації в умовах діджиталізації економіки та світового ринку праці, є робоче місце, робочий графік, метод найму працівника. Досліджено тенденцію діджиталізації зайнятості робочих місць, яка виявляється у збільшенні кількості працівників, які віддалено працюють за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій. За критерієм трансформації робочого місця в статті охарактеризовано домашні та мобільні форми зайнятості. За критерієм зміни графіка роботи нові форми роботи класифікуються таким чином: робота за сумісництвом, гнучкий робочий час, тимчасова робота. Форма зайнятості відрізняє та характеризує такі форми роботи, як аутсорсинг, краудсорсинг, аутстафінг та фріланс.

Ключові слова: аутсорсинг, аутстафінг, діджиталізація, коворкінг-центр, краудсорсинг, нові форми праці, світовий ринок праці, телекотеждж, телецентр, фріланс.

АННОТАЦИЯ

В статье предлагается классификация новых форм работы, которые образовались под влиянием быстрого развития цифровых технологий. Статья определяет, что главными составляющими классических трудовых отношений, которые испытывают трансформации в условиях диджитализации экономики и мирового рынка труда, является рабочее место, рабочий график, метод найма работника. Исследована тенденция диджитализации занятости рабочих мест, что проявляется в увеличении количества работников, которые отдаленно работают с помощью информационно-коммуникационных технологий. По критерию трансформации рабочего места в статье охарактеризованы домашние и мобильные формы занятости. По критерию изменения графика работы новые формы работы классифицируются следующим образом: работа, гибкое рабочее время, временная работа. Форма занятости отличает

и характеризует такие формы работы, как аутсорсинг, краудсорсинг, аутстафінг и фріланс.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутстафінг, диджиталізація, коворкінг-центр, краудсорсинг, новые формы труда, мировой рынок труда, телекотеждж, телецентр, фріланс.

ANNOTATION

The article describes the classification of new forms of work, which arise under the influence of the fast development of digital technologies. The author determines that the main elements of classical labor relations transforming in the context of economy and global labor market digitalization are the workplace, the work schedule, the way of hiring an employee. The tendency of digitalization of employment, which manifests itself in the growth of number of employees who work remotely through the usage of information and communication technologies, is described in the article. The study found that the workplace as the classic element of labor relations undergoes significant changes. Nowadays, an intellectual worker has the ability to work outside the corporate office due to the availability of the Internet, the usage of mobile technologies connected to corporate programs. By the criterion of workplace transformation, the author identifies home-based and mobile forms of employment. Author mentions that the constant and inflexible work schedule as one of the elements of classical labor relations organization is losing its importance in the modern economy. It was proved that the work schedule is modified under the influence of the accelerated pace of life, the asymmetry of time, the geographical remoteness of worker's place of residence from the location of employer's office. According to the work schedule criterion, new forms of work are classified as follows: part-time work, flextime work, and temporary work. The article notes that the way of hiring employees is significantly modified in the conditions of digital economy formation. This element of labor relations organization is very important because it defines the rights and obligations of employer and employee. According to the way of hiring, the following forms of work were identified and characterized: outsourcing, crowdsourcing, outstaffing and freelancing. Among the

many options in which the current practice of new forms of work usage is manifested, freelancing is becoming the most prevalent in the global labor market nowadays.

Key words: outsourcing, outstaffing, digitalization, co-working center, crowdsourcing, new forms of work, global labor market, telecottages, telecentre, freelancing.

Постановка проблеми. Вплив Четвертої промислової революції помітно трансформує характер роботи та кар'єрні цінності, вимагаючи постійного оновлення навичок працівників. Четверту промислову революцію слід характеризувати новітніми технологічними проривами у більшості сфер промисловості, враховуючи робототехніку, штучний інтелект, нанотехнології, квантові обчислення, біотехнології, Інтернет-продукцію, 3D-друк та автономні транспортні засоби. Пришвидшений розвиток інформаційних технологій насамперед має вплив на життя населення, ефективність економіки бізнесу та держави, створює перспективи для поширення нових форм організації праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З-поміж наявних сьогодні наукових досліджень у окресленій сфері слід насамперед відзначити праці Д.Б. Бабаєва, Д.А. Горового та К.О. Горової, К.В. Єфремової, А.К. Коптелова, К.О. Купріної та Д.Л. Хазанової, Х.О. Лутцевої та Т.Г. Осадчої, А.В. Маслової, Ю.О. Михайлової, В.Ф. Паульмана. Серед робіт іноземних фахівців особливої уваги заслуговують наукові розробки С. Бреннена та Д.Крайса, Ж.-П. де Клерка, Т. Оноре.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Процеси діджиталізації змінюють як глобальну географію, так і розподіл праці, а також закономірності мобільності та міграції. Великих трансформацій зазнають не тільки мобільність речей, але й мобільність праці, враховуючи поширення цифрових технологій по всьому світі. Робоча сила є товаром, і її мобільність має особливі якості. Діджиталізація є важливим фактором сучасної трансформації праці та її мобільності. Цифрові технології та інфраструктура змінили існуючі робочі місця та створили нові, і ці зміни відбуваються з просторовими та часовими перетвореннями, що впливають на мобільність робочої сили. Наведені вище та інші питання потребують детального огляду та аналізу.

Мета статті – характеристика основних відмінностей нових форм праці, що утворилися за рахунок інтенсифікації процесу діджиталізації економіки та світового ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні на світовому ринку праці чітко помітна тенденція затвердження нетипових для попереднього (промислового) періоду трудових відносин. Це проявляється насамперед у актуалізації новітніх форм працевлаштування та зростаючій кількості інтелектуальних працівників, які працюють віддалено за допомогою електронної біржі праці, що є чітким свідченням діджиталізації економіки. Велика кількість галузей економіки віддають перевагу віртуалізації людських

ресурсів. Лише такі галузі, як, наприклад, гірничо-промисловість, все ще потребують в основному робітників із перебуванням на робочому місці протягом певного періоду часу. У цифровій економіці вже функціонують високотехнологічні та сервісноорієнтовані компанії.

Нові форми праці – це організаційно-правові засоби та умови застосування інтелектуальної робочої сили, які слід охарактеризувати відсутністю або трансформацією однієї чи кількох особливостей класичних трудових відносин, а саме утворенням спеціальних трудових договорів, згідно з якими застосовується метод прийому на роботу працівників, гнучка правова регламентація діджиталізації сфери праці; зміна уявлення про робоче місце у звичайному сенсі даного елемента організації праці; можливість застосування графіку роботи, який надає можливість оптимізувати робочий час працівника. Тому із збільшенням ролі вищезазначених тенденцій постає необхідність у класифікації нових форм трудових відносин інтелектуальних працівників. Найважливішими ознаками цієї класифікації слід вважати робоче місце, графік роботи та спосіб найму працівника.

Робоче місце є одним з класичних елементів організації трудових відносин. У процесі трудової діяльності працівник постійно чи тимчасово перебуває на робочому місці, яке зазвичай визначається на підставі трудового договору. Нині цей елемент зазнав суттєвих трансформацій. В умовах діджиталізації економіки інтелектуальний працівник має можливість виконувати роботу поза межами традиційного офісу. Основними чинниками, що впливають на трансформацію робочого місця, є доступність смартфонів та планшетів, поширення корпоративних програм, які дають змогу використовувати е-працівникам власні пристрої (Bring your own device, BYOD) [1]. Крім того, інновації в мобільних технологіях, такі як біометричні зчитувачі, голосовий контроль, зв'язок на невеликих відстанях (Near Field Communication, NFC) та додаткова реальність, дають змогу працівникам виконувати роботу абсолютно новими способами, що підвищує продуктивність праці завдяки покращенню організації комунікацій та бізнес-процесів. Згідно з результатами опитування міжнародної компанії-постачальника маркетингових досліджень та консультативних послуг у сфері інформаційних технологій, телекомунікацій і споживчої електроніки "IDC", 69,1% опитаних власників компаній, які використовують нестандартні форми праці, констатували зменшення обсягу операційних витрат або капітальних витрат у результаті впровадження програм "BYOD" [1]. За критерієм робочого місця можна виокремити такі форми зайнятості.

1) Домашня форма роботи, за якої інтелектуальні е-працівники працівники постійно або частково виконують роботу вдома, використовуючи інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) віддалено від головного офісу.

2) Мобільна форма зайнятості, за якої інтелектуальні е-працівники працівники виконують робочі обов'язки (включаючи посадові обов'язки) частково або повністю за межами основного місця роботи (офіс, дім), у відрядженнях, на об'єктах клієнтів, у телевізійних центрах, телекотеджах або спільних робочих центрах, що використовують ІКТ для підтримки онлайн-спілкування зі штаб-квартирою. Залежно від основного місця роботи інтелектуального працівника мобільну форму зайнятості розрізняють таким чином:

– мобільна офісна зайнятість – форма мобільної зайнятості, за якої інтелектуальний е-працівник працівник знаходиться поза основним місцем роботи в офісі протягом більш ніж 20% робочого часу;

– мобільна позаофісна зайнятість – форма мобільної зайнятості, за якої інтелектуально здібний е-працівник здійснює роботу на певному робочому місці, але поза офісом, як правило, у відрядженні, переїжджаючи з одного пункту призначення в інший.

Мобільна позаофісна робота набуває популярності в телецентрах, телекотеджах, кооперативних центрах. Ці типи організацій, що займаються мобільною зайнятістю, потребують більш детального дослідження.

Організація роботи на основі телекотеджів найбільш необхідна в регіонах, де відсутні потужні підприємства, через що можливості працевлаштування обмежені (переважно сільські регіони). У телекотеджах робота розрахована на певний тип висококваліфікованих працівників, які віддають перевагу поєднанню сільського способу життя з доступом до потоків ділової інформації.

Коворкінг-центри організують роботу працівників у спільному робочому просторі та забезпечують гнучкий графік їхнього функціонування. Такі центри враховують, що працівники володіють різними можливостями використання свого часу для роботи. Зростаюча вартість нерухомості у потужних містах зробила індивідуальну оренду економічно недоцільною для підприємців-початківців та фрілансерів. На відміну від телецентрів, коворкінг-центри стали стійкою формою самоорганізації, заснованої на взаємопідтримці та обміні досвідом між представниками різних професій. Як правило, робота в коворкінг-центрах приваблива для мобільних фахівців, незалежних підприємців або людей, які часто подорожують. Коворкінг розглядається як продукт діджиталізації економіки та світового ринку праці. Це сприяє ролі творчого класу та технічної інтелігенції, збільшуючи схильність до аутсорсингу.

Загалом у різних країнах світу на кінець 2018 р. діятимуть 18 900 коворкінг-центрів, що на 22% більше, ніж у попередньому періоді. Водночас буде спостерігатися тенденція зменшення кількості центрів, що мають менше десяти членів (з 23% до 12%). Згідно з дани-

ми “Deskmag”, нині майже кожен четвертий коворкінг-центр має 150 або більше членів, у 2016 р. цей показник становив лише 13% [2]. Більшість коворкінг-центрів розташована у США, Німеччині, Іспанії, Великій Британії та Японії. Згідно з даними платформи “Coworker”, яка містить відгуки користувачів про понад 2000 коворкінг-центрів в 700 містах різних країн світу, найкращими місцями для роботи є такі коворкінг-центри, як “Proximity Space” (Монтроз, Колорадо, США), “Coollabore” (Ітаджаї, Бразилія), “Cogite” (Лес Бергес-дю-Лак, Туніс), “Betahaus” (Софія, Болгарія), “КАРТАР” (Будапешт, Угорщина), “Weserland” (Берлін, Німеччина), “KoHub” (Ко Ланта, Таїланд), “North Space” (Торонто, Канада), “Cape Town Office” (Кейптаун, ПАР), “Hubud” (Балі, Індонезія) [3].

Іншим елементом організації класичних трудових відносин, який зазнає змін в умовах економічної діджиталізації, є графік роботи. Поліпшення комунікацій, зростаючий інформаційний потік, асиметрія в часі, віддалене розташування місця проживання інтелектуальних е-працівників від головного офісу – всі ці тенденції сприяють поширенню гнучких форм зайнятості, таких як робота на неповний робочий день, на умовах гнучкої роботи, строкова тимчасова робота. Тому стабільний графік роботи як один із елементів організації класичних трудових відносин поступово втрачає своє значення в сучасній економіці. Найновіші форми праці, класифіковані за критерієм робочого графіку працівника, характеризуються як:

1) Робота за сумісництвом. У цій формі зайнятості визначальною вимогою до е-працівника є виконання певного обсягу роботи, а не тривалість робочого дня або визначені ним часові межі.

2) Праця з гнучким графіком роботи. Особливістю цієї форми організації праці є право е-працівника самостійно визначати графік робочого часу в межах визначеної загальної кількості робочих годин (впродовж робочого дня, тижня, місяця). Ця система дозволяє компанії залучати висококваліфікований персонал з усього світу та працювати майже постійно, а співробітників – коригувати графік роботи відповідно до власних потреб.

3) Тимчасова робота (робота на умовах строкових трудових договорів). Це форма організації праці, за якої працівник наймається на певний період для виконання визначеного виду та обсягу роботи.

Поряд із трансформацією таких важливих елементів організації трудових взаємовідносин, як робоче місце та робочий графік, в умовах діджиталізації економіки та світового ринку праці також зазнає значних змін метод найму працівників. Цей елемент організації трудових взаємовідносин має переважне значення, оскільки визначає права та обов'язки роботодавця та працівника. У контексті створення цифрової економіки метод найму працівників значно модифікується, але її суть, яка полягає

в опосередкуванні відносин сторін трудового договору, залишається незмінною. Це дозволяє модифікувати спосіб наймання працівників під час використання позикових робіт з аутсорсингу та краудсорсингу, а також позаштатну роботу та набір позаштатних кадрів.

1) Аутсорсинг – це форма запозиченої праці, яка визначає передачу певних видів і функцій виробничої професійної діяльності від однієї компанії до іншої на підставі договору.

З аутсорсинговими компаніями контактують, коли потрібно найняти персонал для короткострокового або разового проекту, для сезонних робіт або коли немає можливості розширити штат. Однак останнім часом аутсорсинг персоналу розглядають як можливість довгострокової передачі функцій підбору персоналу. Аутсорсингова компанія бере на себе обов'язки з пошуку, підбору персоналу, навчання, контролю якості аутсорсингового персоналу, а замовник лише визначає завдання, які слід виконати, і оплачує надані послуги. На сьогоднішній день практично будь-яку функцію можна передати на аутсорсинг, але зазвичай аутсорсинг виконується юристами, бухгалтерами, ІТ-фахівцями, секретарями та офісними менеджерами, співробітниками, перекладачами.

Нині з'являється нова модель обслуговування, яка базується на автоматизації когнітивних процесів, Інтернеті речей та цифровому ІТ-управлінні. Застосування інноваційного аутсорсингу підвищить цінність послуг організацій, які вже впроваджують інноваційні методи у своїй діяльності. Поява новітніх технологій збільшить кількість працівників, котрі передаються під замовлення.

2) Краудсорсинг – форма запозиченої праці, яка передбачає залучення в компанію аутсорсингових інтелектуальних е-працівників для посередництва інформаційних технологій з метою ефективного та оперативного вирішення проблем, що постають перед бізнесом, державою та суспільством загалом.

В умовах економічної діджиталізації краудсорсинг поступово і принципово змінюється, стає більш масштабним, складнішим процесом і використовується як альтернатива традиційному забезпеченню персоналом бізнес-процесів первинних суб'єктів господарювання. Переважною причиною використання краудсорсингу є можливість забезпечити швидкий доступ до інтелектуальної робочої сили, незалежно від географічного розташування компанії. Різниця між краудсорсингом та іншими формами організації праці полягає у можливості вибору персоналу з широкого кола професіоналів, фрілансерів та любителів, які є мотивованими та висококваліфікованими, здатними продукувати інновації в найкоротші терміни. Крім того, при краудсорсингу роботодавці не несуть великих витрат, пов'язаних із оплатою праці, оскільки їм платять лише за виконане завдання. У той же час, вільні агенти (підрядники)

отримують додатковий дохід за меншої кількості зобов'язань за рахунок гнучкого графіку робочого часу.

Все частіше великі виробники споживчих товарів ("Unilever", "Procter & Gamble Co.", "Nestlé S.A." тощо) використовують краудсорсинг для отримання нових ідей безпосередньо від користувачів продукції корпорацій, лояльних до бренду споживачів. Краудсорсинг використовують компанії, які працюють у галузі легкої та харчової промисловості, автомобілебудування, енергетики, у сфері послуг (медіа та розваги, фінанси та страхування, готельно-ресторанний бізнес). В аналітичному звіті краудсорсингової платформи "eYeka" [4] зазначається, що у 2016 р. краудсорсинг використовувався переважно компаніями – виробниками побутової електроніки та споживчих товарів. Порівняно з 2015 р. компанії, які виготовляють споживчі товари, збільшили залучення працівників на умовах краудсорсингу на 40%. У 2016 р. більшість компаній намагалась залучити представників краудсорсингової спільноти для отримання креативних ідей у сферах інновацій (59%), маркетингу та комунікацій (34%), дизайну (7%).

3) Аутстафінг – позаштатне залучення е-працівників, які надають від імені виконавця певні послуги (роботи) за місцем розташування замовника та не вступають з ним безпосередньо в будь-які правові відносини (цивільно-правові, трудові). Аутстафінг передбачає оформлення частини співробітників у штат сторонньої компанії, яка виступає в ролі формального роботодавця для персоналу компанії-замовника, забезпечує ведення кадрової роботи, нарахування та виплату заробітної плати, перерахування податків, а також дотримання норм законодавства з усіх питань трудових відносин. Послуги з аутстафінгу надають такі міжнародні компанії, як "Kelly Services, Inc." (США) [5], "Adecco Group" (Швейцарія) [6], "ManpowerGroup Inc." (США) [7], "Randstad NV" (Нідерланди) [8], "Hays plc" (Велика Британія) [9].

4) Фріланс – це форма самозайнятості, яка передбачає віддалене виконання певного виду позаштатної роботи через Інтернет. Серед більшості варіантів, в яких проявляється сучасна практика використання нових форм праці, фріланс набув найбільшого поширення на світовому ринку праці. Фрілансер – це самозайнята особа, не обов'язково зобов'язана підтримувати довгострокові стосунки з конкретним роботодавцем.

Наочно описати сучасне явище фрілансу дає змогу класифікація працівників США, які вибрали цю форму організації праці [10]. Найбільшу групу (35% від загальної кількості фрілансерів у США, або 19,1 мільйона людей) становлять фрілансери, які самостійно приймають робочі доручення, тобто ті, хто організують свою роботу без участі роботодавця. Вони беруть участь у позаштатних проектах, а також виконують тимчасову або додаткову роботу.

Фрілансери мають змогу поєднувати дві різні професії, наприклад, за основним місцем роботи в освітній діяльності та в рамках фрілансування, що розробляє програмне забезпечення. У США 28% таких людей, або 15,2 млн осіб. Наступну найбільшу групу працівників (25% або 13,5 млн осіб) складають працівники, які поєднують роботу за основним місцем роботи, де вони є штатними працівниками, із позаштатними роботами в одній професії (наприклад, веб-дизайнери). Наступна категорія – власники малого приватного бізнесу з кількістю працівників 1–5 осіб. У США близько 7%, або 3,6 млн, таких працівників. Такі фрілансери широко представлені в галузі інтернет-маркетингу як власники невеликих інформаційних агентств. Тимчасово займаються фрілансом близько 7%, або 3,6 млн осіб. Наприклад, до цієї групи можуть входити консультанти з бізнес-стратегій, які працюють із клієнтами протягом місяця.

Висновки і пропозиції. Сучасне глобалізоване суспільство формує світовий ринок праці, в якому чітко освітлюється тенденція діджиталізації трудових відносин. За рахунок впливу інформаційних технологій можемо спостерігати появу нових форм праці, а саме організаційно-правових засобів та передумов функціонування інтелектуальної праці, що в свою чергу характеризуються відсутністю або трансформацією однієї або декількох характеристик класичних трудових взаємовідносин, а саме утворенням особливих трудових договорів, згідно з якими модифікується спосіб найму працівників та здійснюється зручне правове врегулювання діяльності працівників у сфері працевлаштування; трансформацією сприйняття робочого місця у звичайному розумінні цього елементу організації праці; можливістю застосування такого графіку робочого часу, який дає змогу забезпечити оптимізацію робочого часу працівника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. IDC Forecasts U.S. Mobile Worker Population to Surpass 105 Million by 2020 // The website of IDC Research, Inc. URL: <http://www.businesswire.com/news/home/20150623005073/en/IDC-Forecasts-U.S.-Mobile-Worker-Population-Surpass> (дата звернення: 18.03.2020).
2. The 2018 Global Coworking Survey // The official website of Deskmag. URL: <http://www.deskmag.com/en/background-of-the2018-global-coworking-survey-market-research> (дата звернення: 18.03.2020).
3. Gupta K. Where To Work? The 10 Best Coworking Spaces on Earth // The website of Forbes. URL: <https://www.forbes.com/sites/kavigupta/2016/07/15/where-to-work-the-10-best-coworking-spaces-on-earth/#10d08df35586> (дата звернення: 18.03.2020).
4. Creative Crowdsourcing Leader eYeka Releases 2017 Industry Report and Welcomes the Age of Ideation // The official website of eYeka. URL: <http://news.eyeka.net/2017/06/creative-crowdsourcing-leader-eyeka-releases-2017-industry-report-and-welcomesthe-age-of-ideation> (дата звернення: 18.03.2020).

5. Solutions of Kelly Services Inc. // The official website of Kelly Services Inc. URL: <https://www.kellyocg.com/Solutions> (дата звернення: 15.03.2020).
6. Client Solutions of Adecco Group // The official website of Adecco Group. URL: <https://www.adeccogroup.com/client-solutions> (дата звернення: 15.03.2020).
7. Workforce Solutions of ManpowerGroup // The official website of ManpowerGroup. URL: <https://www.manpowergroup.com/workforce-solutions> (дата звернення: 15.03.2020).
8. HR services of Randstad N.V. // The official website of Randstad N.V. URL: <https://www.randstad.com/hr-services/> (дата звернення: 15.03.2020).
9. Powering the World of Work Recruiting Experts Worldwide // The official website of Hays plc. URL: <https://www.haysplc.com> (дата звернення: 15.03.2020).
10. Freelancing in America: 2016. The official website of Upwork Global Inc. URL: https://www.harrywalker.com/media/1400666/rinne_april-freelancinginamerica2016report.pdf (дата звернення: 18.03.2020).

REFERENCES:

1. IDC Forecasts U.S. Mobile Worker Population to Surpass 105 Million by 2020 // The website of IDC Research, Inc. Available at: <http://www.businesswire.com/news/home/20150623005073/en/IDC-Forecasts-U.S.-Mobile-Worker-Population-Surpass> (accessed: 18.03.2020).
2. The 2018 Global Coworking Survey // The official website of Deskmag. Available at: <http://www.deskmag.com/en/background-of-the2018-global-coworking-survey-market-research> (accessed: 18.03.2020).
3. Gupta K. Where To Work? The 10 Best Coworking Spaces on Earth // The website of Forbes. Available at: <https://www.forbes.com/sites/kavigupta/2016/07/15/where-to-work-the-10-best-coworking-spaces-on-earth/#10d08df35586> (accessed: 18.03.2020).
4. Creative Crowdsourcing Leader eYeka Releases 2017 Industry Report and Welcomes the Age of Ideation // The official website of eYeka. Available at: <http://news.eyeka.net/2017/06/creative-crowdsourcing-leader-eyeka-releases-2017-industry-report-and-welcomesthe-age-of-ideation> (дата звернення: 18.03.2020).
5. Solutions of Kelly Services Inc. // The official website of Kelly Services Inc. Available at: <https://www.kellyocg.com/Solutions> (accessed: 15.03.2020).
6. Client Solutions of Adecco Group // The official website of Adecco Group. Available at: <https://www.adeccogroup.com/client-solutions> (accessed: 15.03.2020).
7. Workforce Solutions of ManpowerGroup // The official website of ManpowerGroup. Available at: <https://www.manpowergroup.com/workforce-solutions> (accessed: 15.03.2020).
8. HR services of Randstad N.V. // The official website of Randstad N.V. Available at: <https://www.randstad.com/hr-services/> (accessed: 15.03.2020).
9. Powering the World of Work Recruiting Experts Worldwide // The official website of Hays plc. Available at: <https://www.haysplc.com> (accessed: 15.03.2020).
10. Freelancing in America: 2016 // The official website of Upwork Global Inc. Available at: https://www.harrywalker.com/media/1400666/rinne_april-freelancinginamerica2016report.pdf (accessed: 18.03.2020).

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.45:504.03

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-5>**Андрейченко А.В.***доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова***Сментина Н.В.***доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри економіки, права та управління бізнесом
Одеського національного економічного університету***Andreichenko Andrii***Doctor of Economics, Professor of the Department
of Management and Innovation
of Odessa I. I. Mechnikov National University***Smentyna Nataliya***Doctor of Economics, Head of the Economics,
Law and Business Management Department
of Odessa National Economic University, Ukraine*

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ РОЗВИТКУ БЕЗВІДХОДНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА

STATE REGULATION OF NON-WASTE AGRICULTURAL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто необхідність, доцільність та важливість державного регулювання безвідходного агропромислового виробництва. Визначені потенційні фактори негативного впливу на навколишнє природне середовище в аграрному виробництві. Запропоновано розуміння поняття "безвідходне агровиробництво". Визначені правові та економічні регулятори державної політики у сфері безвідходного агровиробництва. Охарактеризовано нормативно-правове регулювання питань використання відходів, зокрема агровиробництва. Надані пропозиції щодо удосконалення правових регуляторів державної політики у сфері безвідходного агровиробництва. Акцентована увага на необхідності стимулювання бізнес-структур до запровадження безвідходних технологій та безвідходного виробництва в агросекторі. Визначені економічні інструменти державної регуляторної політики у сфері розвитку безвідходного агропромислового виробництва.

Ключові слова: державне регулювання, відходи, безвідходне агропромислове виробництво, економічні регулятори, безвідходні технології.

АННОТАЦИЯ

В статье обосновывается необходимость, целесообразность и важность государственного регулирования безотходного агропромышленного производства. Определены потенциальные факторы негативного воздействия аграрного производства на окружающую среду. Дано определение категории «безотходное агропроизводство». Указываются правовые и экономические инструменты государственной регуляторной политики в сфере безотходного агропроизводства. Проанализирована нормативно-правовая регламентация вопросов использования отходов агропроизводства. Даны предложения по совершенствованию правовых регуляторов государственной политики в сфере безотходного агропроизводства. Сосредоточено внимание на необходимости стимулирования

бизнес-структур к внедрению безотходных технологий и безотходного производства в агросекторе. Указаны экономические инструменты государственной регуляторной политики в сфере развития безотходного агропроизводства.

Ключевые слова: государственное регулирование, отходы, безотходное агропроизводство, экономические регуляторы, безотходные технологии.

ANNOTATION

The article considers the necessity, expediency and importance of state regulation of non-waste agricultural production. Potential factors of negative impact of agricultural production to the environment have been identified. The main ones are organic plant waste; organic livestock and poultry waste; bio-waste (animal and poultry carcasses); residual amount of fertilizers, chemicals and biologicals for plant protection, veterinary preparations. An understanding of the concept of non-waste agricultural production has been offered as a method of production of agro-products, in which the raw and energy resources in a closed cycle «primary resources – agricultural production – consumption – secondary resources» used in a complex and rational manner for the purpose of processing the generated waste into products of consumption or environmental harmless components. Legal and economic regulators of state policy in the field of non-waste agro-production have been identified. It has been stated that legal regulators set the rules of behavior of market subjects in accordance with the set goal and represent a set of normative-legal acts concerning producers, consumers and market infrastructure. Suggestions for improvement of legal regulators of state policy in the field of non-waste agro-production have been submitted. For example, the improvement of regulatory requirements requires the state to develop instructions for the storage of different categories of wastes of agro-industrial production, their transportation, treatment, processing, disposal. The necessity to stimulate business structures to implement non-waste technologies and non-waste production in the agricultural

sector has been justified. The economic instruments of the state regulatory policy in the sphere of development of waste-free agricultural production have been determined. The main of them are creation of favorable economic conditions for implementation of programs and projects for the implementation of non-waste agricultural production; state financing of innovative activities in the field of non-waste agricultural production; stimulation of investors investing in waste-free agricultural production.

Key words: state regulation, waste, non-waste agro-production, economic regulators, non-waste technologies.

Постановка проблеми. В умовах глобалізаційних перетворень ХХІ століття широкого визнання набуває концепція сталого розвитку, що зорієнтована на максимальне збереження довкілля та мінімізацію втручань у біосферу. Гармонійно поєднуючи три складники розвитку, вона зорієнтована на те, щоб максимально невілювати дисбаланс у тріаді «довкілля – соціум – економіка». Керуючись цією концепцією, наміри держав світу реалізувати цілі сталого розвитку, які визначені на Саміті ООН у 2015 році, знаходять своє втілення у відповідній політиці публічного сектору, що торкається усіх галузей та сфер національної економіки.

Для національної економіки надзвичайно важливою галуззю, яка визначає економічний та соціальний стан суспільства, а також гарантує продовольчу безпеку країни, є агропромисловий комплекс. Інтеграція концепції сталого розвитку в агропромисловий комплекс зумовлює актуальність ідеї багаторазового, циклічного використання ресурсів, яка широко застосовується у практичній діяльності господарюючих суб'єктів багатьох країн світу. У центр уваги потрапляє проблема перетворення відходів і побічних продуктів сільгоспвиробництва у цінний матеріал для аграріїв і, як результат, мінімізація шкоди діяльності для довкілля, забезпечення безвідходного агровиробництва. Належне та ефективне регулювання такого виробництва з боку суб'єктів державного регулювання національного та місцевого рівнів сприяє уникненню кризових явищ у сферах та галузях національної економіки та забезпечить інтенсивний розвиток безвідходного виробництва в аграрному секторі.

Зазначене визначає актуальність наукових розробок із формування методів та інструментів реалізації політики публічного сектору стосовно розвитку безвідходного агровиробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання необхідності, доцільності та важливості державного регулювання агропромислового комплексу з огляду на його вагомість для національної економіки є об'єктом дослідження багатьох українських та зарубіжних учених. Наприклад, А.О. Науменко [1], А.С. Музиченко, Т.І. Голуб [2] зосереджують увагу на оптимізації механізмів державного регулювання агропромислового комплексу України з позиції сучасного стану регуляторної політики; у роботах С.В. Майстро йдеться про ефективність державного регулювання аграрної сфери [3].

Окремим об'єктом наукових досліджень є проблема поводження з окремими видами відходів, зокрема відходами агровиробництва. Однак стосовно цієї проблеми увага науковців зосереджується на різних складниках комплексного питання. Наприклад, Д.М. Токарчук розкриває управлінські аспекти ефективного використання сільськогосподарських відходів як сировини для виробництва біогазу [4].

Водночас, на наш погляд, питання організації діяльності, що пов'язана із запобіганням або зменшенням обсягів утворених відходів агровиробництва з позиції можливих інструментів регуляторної політики держави, стимулюючих заходів впровадження сучасних технологій залучення відходів до господарського обігу залишаються недостатньо вивченими у комплексі, що зумовило мету цього дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити національну регуляторну політику у сфері розвитку безвідходного агровиробництва, визначити першочергові правові та економічні інструменти її реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова практика господарювання є свідченням того, що аграрний сектор позиціонується як система, що не здатна до саморегулювання через низку об'єктивних причин. У їхньому складі науковці виділяють: необхідність формування в аграрному секторі суспільних благ, виникнення зовнішніх ефектів (зокрема екологічних проблем), монополізацію галузей, суміжних із сільським господарством, тощо. Тому успішне функціонування галузі, що має стратегічне значення для національної економіки, можливе за умови її належного регулювання з боку публічного сектору економіки. Функціонування галузі в умовах ринку зводить роль публічного сектору до усунення негативних наслідків ринкових процесів, вирішення проблем, які ринковий механізм не вирішує досить ефективно, захисту суспільних інтересів на внутрішньому і зовнішньому ринках, забезпечення економічної справедливості у розвитку аграрного виробництва. Процеси регулювання аграрного сектору національної економіки в розвинутих країнах світу тісно пов'язані з державною підтримкою. Як відмічає Л.В. Смолій [5, с. 26], в основу таких дій покладено необхідність перерозподілу національного доходу на користь галузі агропромислового виробництва для забезпечення її сталого розвитку та продовольчої безпеки країни.

Посилення в Україні економічно-обґрунтованого регулювання агропромислового виробництва з боку публічного сектору, на думку І.Г. Кириленко, В.В. Дем'янчук, Б.В. Андрущенко, – «річ неминуча» [6, с. 9]. Пояснення цьому науковці знаходять не лише в економічній вигоді, а насамперед у намірах раціонально використати природні ресурси та розумно їх споживати. Саме тому інструменти регуляторної політики держави в аграрному секторі національної економіки мають корелювати з

екологічною політикою та використовуватися зокрема для охорони довкілля, запровадження безвідходних і маловідходних, екологічно чистих технологій.

Потенційними факторами негативного впливу на навколишнє природне середовище в аграрному виробництві є такі типи відходів: органічні відходи рослинництва, тваринництва та птахівництва, біовідходи, залишкова кількість добрив, хімічних і біологічних засобів для захисту рослин, ветеринарних препаратів. У структурі цих відходів наймасовішими є такі: відходи рослинного походження (57%), тваринні екскременти, сечовина і гній (37%), відходи тваринного походження та змішані харчові відходи (6%). Водночас до уваги варто брати і показники щодо їх формування з огляду на розвиток галузі. Так, валовий збір зерна на рівні 50 млн т приводить до утворення до 25 млн т соломи; за умови зростання валового збору до 80 млн т обсяг соломи зростає до 40 млн т [7].

У тваринництві основним видом відходів є гній. У середньому, якщо керуватися нормою, за якою одна тварина дає 10 кілограмів гною на добу, за кількості худоби на рівні близько 13 млн голів, за рік може утворитися до 50 млн т гною. У птахівництві нормативи утворення відходів такі: поголів'я 1,5 млн курей дає на добу понад 100 т посліду, на рік показник сягає значення близько 500 тис. т пташиного посліду. Крім того, утворюються відходи від забою та падежу птиці. За нормативами, падіж може становити 3,5% загальної кількості на рік, що становить за середньої ваги птиці 3570 т біовідходів без урахування біовідходів, що утворюються під час забою птиці [7].

Досліджуючи питання вдосконалення організаційно-економічного механізму поводження з відходами в Україні окремі науковці, зокрема В.С. Міщенко та Г.П. Виговська, доводять, що формування ефективної політики публічного сектору в частині створення та забезпечення належного функціонування національної системи збирання, переробки, утилізації відходів та обмеження шкідливого їхнього впливу на навколишнє природне середовище є одним із невідкладних завдань як держави, так і бізнес-структур, у процесі господарської діяльності яких ці відходи утворюються [8, с. 4].

Таким чином, вкрай важливим є запровадження на національному рівні важелів та стимулів, що спонукали би суб'єкти господарювання до бережливого використання ресурсів та впровадження безвідходних технологій у агро-виробництво.

Під безвідходним агро-виробництвом автори статті пропонують розуміти технологію виробництва продукції, за якої комплексно й раціонально використовуються всі сировинні ресурси, а відходи, що утворюються, підлягають переробці у продукти споживання або нешкідливі для навколишнього природного середови-

ща компоненти. Безвідходне агро-виробництво знаходить своє втілення у реалізації триєдиної мети. Йдеться про те, аби максимально комплексно перетворити усі цінні компоненти сировини на корисні продукти; мінімізувати шкоду, що завдається навколишньому природному середовищу в результаті виробничо-господарської діяльності; досягти соціальної та економічної результативності.

Ефективне функціонування безвідходного агро-виробництва вимагає державного регулювання. У свою чергу ефективне регулювання безвідходного агро-виробництва сприяє інтенсивному його розвитку та подоланню кризових явищ у сфері організації діяльності, що пов'язана із запобіганням або зменшенням обсягів утворених відходів агро-виробництва.

Державна політика у сфері безвідходного агро-виробництва як сукупність державно-управлінських цілей, заходів, рішень і дій реалізується через запровадження правових та економічних регуляторів прямого та опосередкованого впливу.

Правові регулятори встановлюють правила поведінки суб'єктів ринку відповідно до поставленої мети та являють собою сукупність нормативно-правових актів, які стосуються виробників, споживачів та інфраструктури ринку. За відсутності правового регулювання гальмується створення дієвої інфраструктури, що пов'язана із запобіганням або зменшенням обсягів утворення відходів агро-виробництва, що в свою чергу приводить до непомірного накопичення відходів і негативних економічних, соціальних та екологічних наслідків.

Правове регулювання передбачає розроблення і прийняття законів, інших нормативних актів, зокрема стратегії розвитку безвідходного виробництва в аграрному секторі.

У складі економічних регуляторів виділяють такі: дозволи на здійснення операцій у сфері зберігання, сортування, оброблення відходів, ліміти на утворення відходів, податки і платежі, податково-бюджетні стимули. Застосування економічних регуляторів опосередкованого впливу покликане стимулювати раціональне використання ресурсів для зменшення обсягу відходів і підвищення конкурентоспроможності екологічно-безпечних продуктів. У числі стимулюючих заходів особливу увагу привертають такі: створення сприятливих економічних умов для реалізації програм і проектів щодо розвитку безвідходного агро-виробництва; фінансування інноваційної діяльності з безвідходного агро-виробництва; стимулювання інвестування у безвідходне агро-виробництво.

Законом України «Про відходи» регламентуються загальні засади використання відходів як вторинної сировини. Водночас чинне нормативно-правове врегулювання питань організації діяльності, що пов'язана із запобіганням або зменшенням обсягів утворення відходів, обмежується виключно окремими видами від-

ходів (наприклад, макулатура, побутове сміття). До переліку видів відходів, щодо яких на законодавчому рівні врегульовано питання їх використання як вторинної сировини, відходи агропромислового виробництва не належать. Це актуалізує необхідність подальшого удосконалення правових інструментів державної регуляторної політики у сфері безвідходного агропромисловиробництва в частині регламентації питань збирання, обробки, знешкодження агропромислових відходів як вторинної сировини.

Удосконалення нормативно-правового регулювання вимагає від держави розроблення інструкцій зі зберігання різних категорій відходів агропромислового виробництва, їх транспортування, оброблення, переробки, утилізації. У свою чергу правові регулятори повинні регламентувати умови запровадження економічних регуляторів, наприклад, стимулювання з боку держави впровадження компостування відходів, що утворюються в невеликих сільських господарствах, визначати можливості для використання біомаси для виробництва енергії, а також регламентувати ефективні заходи впливу на суб'єкти господарювання за порушення встановлених законодавством вимог до збирання, оброблення, утилізації відходів агропромислового виробництва.

Низка нормативно-правових актів України визначає необхідність впровадження безвідходних технологій та безвідходного виробництва у різних сферах. Так, вищезгаданий Закон до компетенції Кабінету Міністрів України у сфері організації діяльності, пов'язаної із зменшенням обсягів утворення відходів, відносить впровадження маловідходних, безвідходних технологій. Концепцією Державної цільової економічної програми впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції передбачалося створення технологій і обладнання для екологічно безпечних безвідходних ферм.

Необхідність розроблення нових безвідходних технологій та їх упровадження з метою раціонального використання мінерально-сировинних ресурсів, запобігання забрудненню навколишнього середовища, ресурсозбереження передбачено і низкою міжнародних угод України.

Окрему увагу варто звернути на зобов'язання України у сфері організації діяльності, пов'язаної із запобіганням утворенню або зменшенням обсягів утворення відходів агропромислового виробництва, з огляду на ратифікацію Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Одним із проявів того, що уряд усвідомлює необхідність структурних економічних змін, є розроблення концепції для стратегії зеленої економіки.

Виконуючи Угоду про асоціацію, Україна вживає дії для переходу на модель економіки замкнутого циклу, яка є основою стратегії сталого розвитку. Так, запровадженню принципів циклічної економіки, заохоченню бізнесу

до переробки відходів, а також впровадженню п'ятиступеневої ієрархії поводження з відходами має сприяти Стратегія управління відходами в Україні до 2030 року.

Національна стратегія управління відходами має на меті впровадження системного підходу до поводження з відходами від сільськогосподарського виробництва на державному та регіональному рівнях, зменшення обсягів утворення відходів шляхом збільшення обсягу їх переробки та повторного використання. Стратегія зорієнтована на покращення стану навколишнього природного середовища, впровадження системи управління відходами на інноваційних засадах, створення сучасної інфраструктури зберігання, оброблення, сортування відходів за рахунок нових інвестиційних надходжень.

Відповідно до стратегічного плану у віддаленій перспективі у сфері організації діяльності, що пов'язана із запобіганням або зменшенням обсягів утворення відходів агропромисловиробництва, зусилля держави на державному та регіональному рівні мають концентруватися на [7]:

- підвищенні інформованості населення у сфері управління відходами агропромислового виробництва;
- визначенні вимог щодо обробки, утилізації відходів агропромислового виробництва в територіальних громадах сільського типу, у тому числі й об'єднаних територіальних громадах;
- визначенні технічних вимог для зберігання і обробки різних категорій відходів аграрного сектору;
- управлінні відходами на інтенсивних об'єктах тваринництва;
- сприянні використанню відходів для виробництва енергії.

У числі основних інструментів державної регуляторної політики визначені такі: встановлення заборони відкритого спалювання відходів сільськогосподарського виробництва; дотування процесу збирання і транспортування рослинних відходів, придатних для виробництва кормів для відгодівлі тварин; підтримка генерування електроенергії за допомогою установок анаеробного розкладення відходів рослинного походження; впровадження економічних інструментів для стимулювання використання продуктів перероблення відходів сільського господарства тваринного походження та ін.

У сукупності інструменти зорієнтовано на реалізацію стратегії інноваційного розвитку безвідходного виробництва в агросекторі, що відповідає середньостроковим пріоритетам інноваційної діяльності галузевого рівня на 2017–2021 роки.

Так, широке застосування технологій охорони навколишнього природного середовища передбачає застосування технологій замкнутого циклу, технологій переробки та утилізації агропромислових відходів, впровадження технологій повторного використання відходів; впровадження маловідходних, безвідходних технологій [9].

У сфері виробництва продовольчої сировини закріплюється необхідність розроблення новітніх безвідходних технологій, у тому числі виробництва повноцінних продуктів харчування і високоякісних кормів для тваринництва.

Україна як аграрна держава має значні невикористані можливості для запровадження технологій замкненого циклу у агровиробництві. Наприклад, південні регіони України завдяки природно-кліматичним умовам спеціалізуються на виноградарстві. Нині процеси агровиробництва у бізнесі недостатньо механізовані, а відсутність належних регуляторів з боку держави призводить до утворення навесні значних масивів лози з подальшим її спалюванням. Від цього насамперед страждає навколишнє середовище, а бізнес у погоні за надприбутками та за відсутності контролю, покарань з боку держави не намагається вжити заходів щодо організації безвідходного агровиробництва. Натомість лозу можна переробляти в енергетичні гранули та брикети і, відповідно, отримати сировину або для компостування (у разі застосування технологій з подрібнення) або сировину для виготовлення пелетів.

З огляду на зазначене, ефективне функціонування безвідходного виробництва в аграрному секторі вимагає обов'язкового розмежування обов'язків і відповідальності з питань відходів агропромислового виробництва; розширення залучення відходів цього сектору у господарський обіг як сировини, матеріалів, енергоресурсів; реалізації національної політики ресурсозбереження шляхом встановлення вимог щодо обробки, утилізації, знешкодження відходів аграрного сектору як вторинної сировини.

Сукупність правових та економічних інструментів державного регулювання сфери безвідходного агровиробництва має забезпечити досягнення комплексного ефекту, що виражається в отриманні прямого приросту вартості аграрної продукції, соціальних та екологічних переваг.

Висновки. Розвиток безвідходного агровиробництва та ефективне його функціонування вимагає запровадження політики державного регулювання. Широке впровадження безвідходних технологій, а також безвідходного виробництва в аграрному секторі національної економіки – один із дієвих кроків у напрямі модернізації агровиробництва під час переходу національної економіки на модель економіки замкненого циклу. Для забезпечення високої результативності безвідходного агровиробництва необхідно:

– віднайти резерви ресурсозбереження в агропромисловому комплексі держави та, зокрема в аграрному секторі національної економіки;

– регламентувати на державному рівні процеси зберігання відходів агропромислового виробництва, їх переробки та утилізації;

– запровадити стимули для організації на українських підприємствах безвідходних агропроцесів;

– посилити реалістичність бюджетних програм державної підтримки безвідходного агровиробництва;

– запровадити систему звітності бізнес-структур щодо відходів аграрного сектору;

– запровадити практику перегляду технологій безвідходного виробництва в аграрному секторі.

Запровадження в Україні безвідходного агровиробництва за зразком провідних держав світу є не простим завданням. Одночасно забезпечення належних дій у цій сфері з боку держави у вигляді правових та економічних інструментів державного регулювання є важливим на шляху вирішення комплексу соціо-еколого-економічних проблем сталого розвитку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Науменко А.О. Державне регулювання агропромислового комплексу України. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія : Державне управління*. 2019. Том 30(69). № 4. С. 93–97.
2. Музиченко А.С., Голуб Т.І. Сучасний стан державної підтримки розвитку аграрного сектору України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 6(2). С. 112–115.
3. Майстро С.В. Державне регулювання ефективності аграрної сфери України. *Nauka i studia. Poland*. 2017. № 17(178). С. 68–74.
4. Токарчук Д.М. Управління ефективним використанням сільськогосподарських відходів для виробництва біогазу. *Економіка й менеджмент* 2018. № 3(81). С. 133–139.
5. Смолій Л.В. Порівняльна оцінка ефективності державної підтримки аграрного сектору економіки України та ЄС. *Інноваційна економіка*. 2016. № 1–2. С. 26–34.
6. Кириленко І.Г., Дем'янчук В.В., Андрющенко Б.В. Деякі аспекти державної аграрної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи. *Економіка АПК*. 2008. № 11. С. 4–9.
7. Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2017 р. № 820-р (дата звернення: 20.02.2019).
8. Міщенко В.С., Виговська Г.П. Організаційно-економічний механізм поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення. Київ : Наукова думка, 2009. 294 с.
9. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017–2021 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 р. № 1056.

REFERENCES:

1. Naumenko A.O. (2019) Derzhavne rehuljuvannja aghropromyslovogho kompleksu Ukrainy [State regulation of the agro-industrial complex of Ukraine]. *Scientific notes of TNU Vernadsky*, vol. 30(69), no. 4, pp. 93–97.
2. Muzychenko A.S., Gholub T.I. (2016) Suchasnyj stan derzhavnoj pidtrymky rozvytku aghrarnogho sektoru Ukrainy [The current state of state support for the development of the agricultural sector of Ukraine]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, vol. 6(2), pp. 112–115.

3. Majstro S.V. (2017) Derzhavne rehuljuvannja efektyvnosti aghrarnoji sfery Ukrainy [State regulation of the efficiency of the agricultural sector of Ukraine]. *Nauka i studia. Poland*, vol. 17(178), pp. 68–74.
4. Tokarchuk D.M. (2018) Upravlinnja efektyvnym vykorystannjam siljskogospodarsjkykh vidkhodiv dlja vyrobnyctva bioghaz [Management of efficient use of agricultural waste for biogas production]. *Economics and Management*, no. 3(81), pp. 133–139.
5. Smolij L.V. (2016) Porivnjaljna ocinka efektyvnosti derzhavnoji pidtrymky aghrarnogho sektoru ekonomiky Ukrainy ta JeS [Comparative assessment of the effectiveness of state support for the agrarian sector of Ukraine and the EU]. *Innovative economy*, no. 1–2, pp. 26–34.
6. Kyrylenko I.Gh., Dem'janchuk V.V., Andrjushhenko B.V. (2008) Dejaki aspekty derzhavnoji aghrarnoji polityky v Ukraini v umovakh svitovoji finansovoji kryzy [Some aspects of state agrarian policy in Ukraine in the context of the global financial crisis]. *Economics of agro-industrial complex*, no.11, pp. 4–9.
7. Pro skhvalennja Nacionaljnoji strateghiji upravlinnja vidkhodamy v Ukraini do 2030 roku : Rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 8 lystopada 2017 (accessed 20 February 2019).
8. Mishhenko V.S., Vyghovsjka Gh.P. (2009) Orghanizacijno-ekonomichnyj mekhanizm povodzhennja z vidkhodamy v Ukraini ta shljakhy jogho vdoskonalennja [Organizational and economic mechanism of waste management in Ukraine and ways to improve it]. Kiyiv: Naukova dumka. (in Ukrainian)
9. Dejaki pytannja vyznachennja serednjostrokovykh prioritytetykh naprjamiv innovacijnoji dijalnosti zagaljnoderzhavnogho rivnja na 2017–2021 roky : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 28 ghrudnja 2016.

УДК 338.2:332.1

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-6>**Бабенко К.Є.***кандидат фізико-математичних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії***Babenko Kristina***Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor, Head of Management Department,
Ukrainian Academy of Engineering and Pedagogy*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

PECULIARITIES OF THE TERRITORIAL STRUCTURE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Здійснено аналіз особливостей розвитку територіальної структури національної економіки України. Виявлено негативні тенденції, серед яких недостатня ефективність використання економічного потенціалу регіонів, низький рівень структурно-інноваційних зрушень їх економіки, відсутність фінансових механізмів подолання соціально-економічної та структурної кризи в регіонах. Доведено, що за умов постійного зростання впливу внутрішніх та зовнішніх чинників, актуалізуються проблеми, що пов'язані із забезпеченням високого рівня конкурентоспроможності регіонів насамперед як їх здатності розвивати та створювати нові конкурентні переваги. Доведено, що за умов постійного зростання впливу внутрішніх та зовнішніх чинників, актуалізуються проблеми, що пов'язані із забезпеченням високого рівня конкурентоспроможності регіонів.

Ключові слова: регіон, економічний розвиток, територіальна структура, національна економіка, конкурентоспроможність регіону, стратегія розвитку.

АННОТАЦИЯ

Осуществлен анализ особенностей развития территориальной структуры национальной экономики Украины. Выявлены негативные тенденции, среди которых недостаточная эффективность использования экономического потенциала регионов, низкий уровень структурно-инновационных сдвигов их экономики, отсутствие финансовых механизмов преодоления социально-экономического и структурного кризиса в регионах. Доказано, что в условиях постоянного роста влияния внутренних и внешних факторов, актуализируются проблемы, связанные с обеспечением высокого уровня конкурентоспособности регионов, прежде всего, их способности развивать и создавать новые конкурентные преимущества. Доказано, что в условиях постоянного роста влияния внутренних и внешних факторов, актуализируются проблемы, связанные с обеспечением высокого уровня конкурентоспособности регионов.

Ключевые слова: регион, экономическое развитие, территориальная структура, национальная экономика, конкурентоспособность региона, стратегия развития.

ANNOTATION

The peculiarities of the territorial structure development of the national economy of Ukraine are analyzed. Negative tendencies have been identified, among which the efficiency of utilization of the economic potential of the regions is insufficient, the level of structural and innovative shifts of their economy is low, the lack of financial mechanisms for overcoming the socio-economic and structural crisis in the regions. It is substantiated that the crisis processes of structural modernization of regional economy led to aggravation of the balanced development problem of national economy. The

most significant obstacles to using the competitive advantages of Ukrainian regions are the following: spatial and structural inequalities, excessive differentiation of regions by the level of economic development, irrational dependence of the economy on market fluctuations in foreign markets, etc. It is justified that determination based on a number of objective indicators of the actual factors of competitive advantage of the regions becomes an important medium of information for ensuring their competitiveness. It is proved that in the conditions of constant influence of internal and external factors, problems related to ensuring the high level of competitiveness of the regions, first of all, as their ability to develop and create new competitive advantages, demanded in foreign markets, promote their own competitive status, promote competitiveness of the national economy as a whole in the conditions of deepening of European integration. It is determined that the current state of the national economy is related to the preservation of the environment as a basis for life, health and safety of the population. It has been proved that the activation of entrepreneurial activity creates new challenges for society, which are manifested in the irrational use of natural resources, increased environmental burden on the environment, deterioration of living conditions of the population. In the context of the above, the requirements for the orientation of modern enterprises in the direction of environmentally oriented activities are substantiated.

Key words: region, economic development, territorial structure, national economy, competitiveness of the region, development strategy.

Постановка проблеми. Сучасна економічна система є складним утворенням, яке постійно зазнає змін, динаміка яких визначається впливами зовнішнього середовища та внутрішніми потребами розвитку. Так, глобалізаційні процеси вимагають нових підходів до організації виробництва в усіх сферах економіки, дають потужний поштовх для розвитку українських виробників продукції та можливість вийти на світові ринки. Разом із тим, неможливо не відзначити трансформації у територіальній структурі економіки. Суттєвими викликами сьогодення є євроінтеграційні, які, з одного боку, зумовлюють потребу акумуляції внутрішнього потенціалу країни для забезпечення її конкурентних переваг, а з іншого – створюють певні перспективи для регіонального розвитку. Тому від правильності обраних пріоритетних напрямів залежить процес проведення структурних зрушень на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасних теоретичних економічних дослідженнях значна увага наукової спільноти приділяється питанням структурних перетворень національної економіки (Т. Желюк, А. Мельник, Т. Попович, Д. Форрестер), зрушень на регіональному рівні (О. Ольшанська, Т. Пепа, О. Притуленко, М. Фащевський, Л. Чернюк), типологізації структури національної економіки (М. Колісник, А. Мороз, А. Прокопюк, А. Чухно). Більшість науковців і фахівців у сфері регіонального розвитку погоджується, що через недосконалу територіальну структуру національної економіки досить складно виробити механізм нівелювання можливих економічних ризиків багатьох регіонів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Останнім часом держава приділяє значну увагу посиленню галузевої спрямованості економіки України, питання подолання негативних наслідків структурно-просторових змін у економіці регіонів, формування сучасних механізмів нівелювання диспропорційності розвитку регіонів, які б забезпечували збалансований довгостроковий економічний розвиток територій України на основі нарощування конкурентних переваг регіонів залишаються недостатньо дослідженими. Це підтверджує важливість ґрунтовного розгляду цих аспектів як практичного, так і методологічного характеру.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування особливостей розвитку територіальної структури національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи теоретико-методологічні напрацювання відомих вчених [1–4] визначено, що територіальна структура національної економіки характеризує концентрацію економіки через призму розвитку регіонів країни. Тобто акцентується увага на географічному розташуванні існуючих регіональних галузевих та функціонально-господарських структур.

Сьогодні регіони України є самостійними територіально організованими економічними системами, які поступово стають не тільки окремими економічними суб'єктами національної економіки, але також вступають у світові конкурентні процеси. Глобалізація та регіоналізація у поєднанні з обмеженістю чинників економічного розвитку об'єктивно породжують конкуренцію між регіонами за створення сприятливих умов для ведення бізнесу і залучення ресурсів. Роль регіонів як територіально організованих економічних систем залежить не тільки від макроекономічних умов або можливостей самих регіонів, але також і від конкурентних переваг і механізмів конкурентної взаємодії регіонів.

Слід зазначити, що кризові процеси структурної модернізації економіки регіонів призвели до загострення проблеми збалансованого розвитку національної економіки. Зростання рівня

асиметрії розвитку регіонів, який збільшується впродовж всього періоду державотворення, розширення числа депресивних регіонів внаслідок стратифікації рівнів їх адаптації до нових викликів функціонування, призвели до суттєвого дисбалансу між територіями-донорами і територіями-реципієнтами, а також до зниження рівня конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Недостатня ефективність використання економічного потенціалу регіонів, низький рівень структурно-інноваційних зрушень їх економіки, відсутність фінансових механізмів подолання соціально-економічної та структурної кризи в регіонах знижують також рівень економічної безпеки їх розвитку, що і в подальшому може призвести до катастрофічних наслідків в плані дезінтеграції економічного простору держави.

На думку польського вченого А. Прокопюка, визначальну роль в ході реалізації структурних трансформацій економіки регіону повинна відігравати структурна політика, яка являє собою систему заходів державного регулювання з метою створення умов для сталого довготривалого економічного зростання і перебудови структури економіки з метою захисту і стимулювання галузей, конкурентоспроможних на внутрішньому і зовнішньому ринках, або розвиток яких відповідає національним інтересам [4, с. 147]. Тому одним із можливих шляхів вирішення ситуації, що склалася, є формування організаційно-економічних механізмів підвищення конкурентоспроможності регіонів, розробка та впровадження політики якісно нового регіонального розвитку в напрямі формування високотехнологічних укладів, гармонізації управлінських взаємодій центру та регіонів, інституційного забезпечення інтеграції високонкурентної національної економіки у європейський економічний простір. Еволюція розвитку економічних систем переконливо свідчить, що рівень та темпи зростання економіки регіонів перебувають під прямим впливом факторів, що відображають сформованість та реалізацію їх конкурентоспроможності.

Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів на внутрішньому та зовнішньому ринках потребує урахування сучасних викликів глобальної економіки, поглиблення взаємозалежності економічних агентів різних рівнів, оскільки на конкурентоспроможність впливають такі чинники, як іноземні капіталовкладення, інтеграційні можливості, освоєння нових ринків, інноваційна діяльність. Новітні підходи до забезпечення належного рівня конкурентоспроможності регіону обґрунтовують її не лише з позицій сприятливого іміджу на національному ринку та предствлення на світових ринках, максимізації прибутку та збільшення обсягів виробництва, або реалізації продукції (послуг), але й як здатність забезпечувати стабільно високий рівень якості життя населення. Пріоритетним напрямом розв'язання цієї важ-

ливої науково-прикладної проблеми є створення і розвиток конкурентних переваг на основі ґрунтовно розробленої й ефективної стратегії збалансованого економічного розвитку регіону.

Слід акцентувати увагу, що сучасний етап розвитку регіонів України визначається не лише економічними, географічними або історичними відмінностями, але й зростаючим впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів, які підвищують роль регіонів як вагомих економічних агентів національної економіки та, одночасно, повноцінних «гравців» на світовому ринку. Вступаючи у глобальні конкурентні відносини, інтегруючись до світового та європейського ринків, регіони набувають істотно нових якостей, оскільки формують власну стратегію розвитку, створюють передумови ефективного використання конкурентних переваг, інтенсифікують інноваційну діяльність, використовують новітні ринкові механізми конкурентної боротьби, формують сприятливе середовище для розвитку бізнесу та проживання населення, що в результаті втілюється у рівні їх конкурентоспроможності.

За таких обставин сучасне розуміння конкурентоспроможності в регіональному вимірі розкривається у спроможності регіону враховувати внутрішні та зовнішні виклики і загрози для розвитку, раціонально використовувати нові можливості та задовольняти потреби суб'єктів підприємництва і громади. Вирішення цих завдань залежить не лише від загальних показників макроекономічного розвитку, ресурсного забезпечення, а й від ефективності застосовуваних механізмів взаємодії, управління та реалізації пріоритетних напрямів розвитку регіону на засадах збалансованості.

Саме тому важливого значення набувають завдання врегулювання та координації стратегій регіонального розвитку зі стратегіями проведення системних структурних трансформацій на загальнодержавному та регіональному рівнях. У свою чергу, вирішення цих завдань нерозривно пов'язане з визначенням теоретичних орієнтирів процесів модернізації економіки регіонів країни, а також з удосконаленням механізму реалізації структурних змін в умовах активізації процесів євроінтеграції.

В контексті проведеного дослідження О. Ольшанська та А. Притуленко [2, с. 280] визначають, що в процесі управління регіональними соціально-економічними системами слід враховувати специфіку виявлених структур і, насамперед, їх здатність до самоорганізації господарської, соціальної та природно-екологічної структур на основі їх власних інтересів і закономірностей розвитку. Механізми такої самоорганізації, що відбувається в рамках кожної структури, різні і вимагають певної організації та здійснення попереджувального прогнозу розвитку системи в цілому. Специфічні процеси самоорганізації природно-екологічних систем представлені закономірностями їх відновлення

(у тому числі самовідновлення). Комплексне управління регіональними соціально-економічними системами має забезпечити стійкий стан рівноваги, що характеризується узгодженням емерджентних критеріїв системи з критеріями окремих економічних, соціальних і природно-екологічних її осередків.

Саме важливість євроінтеграції України та необхідність реалізації положень

існуючої угоди (Угода про асоціацію між Україною та ЄС) зумовлюють доцільність вироблення стратегічних напрямів та адаптації дієвих механізмів економічного розвитку, які успішно застосовуються в європейській практиці. Так, одним з пріоритетів економічного зростання в країнах-членах ЄС є інноваційна та інвестиційна політики, що орієнтовані на зміцнення конкурентоспроможності та оптимізацію засобів стимулювання активності регіонів, інституціональну підтримку, визначення стратегій розвитку на усіх рівнях управління. Інноваційна активність, її інституціональне, організаційно-економічне та фінансове забезпечення залишається несумірними порівняно із європейськими показниками.

Найголовнішою вадою розвитку соціально-економічного стану України упродовж останніх років стало те, що влада опікувалася більше політичним майбутнім. Через це, вона майже не займалася створенням і зміцненням економічної та інституційної стійкості країни. Хоча, всупереч більшості жахливих сценаріїв і ризиків руйнування економічного середовища держави і втрати перспектив, протягом 2014–2019 років стало можливим відновлення нестійкої, але позитивної динаміки зростання економіки, стабілізування національної валюти та уникнення дефолту. І, хоча Україна не змогла вийти на шлях стійкого зростання, не змогла укріпити національну економіку і уберегтися від кризи, і навіть на фоні зовнішніх і внутрішніх викликів, зростання держави протягом останніх років не можна оцінювати тільки як негативне.

Слід зазначити, що поєднання і взаємовплив ряду політичних, економічних, інституційних ризиків і викликів, які наразі постали перед країною в «самий незручний» період, посилюють невизначеність і поглиблюють складність введення економічного прискорення, на основі якого можна було б очікувати не тільки досягнення істотного підвищення добробуту громадян, але і поліпшення сприйняття країни міжнародною політичною та економічною спільнотою [5, с. 4].

Отже, необхідно акцентувати увагу, що на сьогодні інвестиційне середовище є стимулюючим чинником поживлення національної економіки. Залучення іноземних інвестицій сприятиме побудові міцної української економіки з розвинутою промисловістю та інфраструктурою. У цьому контексті розробка та запровадження заходів, спрямованих на покращення інвестиційної привабливості регіонів країни є

необхідним терміновим кроком. Державна інвестиційна політика національної економіки потребує відповідного обґрунтування цілей, змісту і значення для економіки загалом і встановлення її взаємозв'язку з економічною політикою зокрема. Економічне зростання регіонів безпосередньо залежить від обраної для її проведення державної інвестиційної політики, яка б адекватно враховувала поточну ситуацію та мала б відповідну сукупність інструментів для досягнення визначених цілей.

Також слід зазначити, що протягом останніх років в Україні значно посилюються трансформаційні зміни в різних сферах суспільного життя, загострилася увага щодо розробки механізмів забезпечення економічного зростання суб'єктів бізнесу. Особливо помітним став комплементарний взаємозв'язок економічних процесів зі змінами у навколишньому природному середовищі. Існуючий конфлікт між екологічними і економічними інтересами суб'єктів господарювання вимагає прийняття принципово виважених рішень щодо його нівелювання у площині застосування взаємовигідних механізмів, одним із яких виступає екологічна спрямованість та соціальна відповідальність бізнесу, передусім на сільських територіях. Активізація екологічно орієнтованого підприємництва сприяє соціально-економічному розвитку регіонів, підвищує ділову активність, стимулює залучення додаткових інвестицій, позитивно впливає на динаміку надходжень до місцевих бюджетів, і, що особливо важливо, нівелює ряд соціальних та екологічних проблем територій. Враховуючи економічну та соціальну роль підприємництва для розвитку територій, дослідження екологічних аспектів поліпшення національної економіки в розрізі її територіальної структури є важливим теоретико-прикладним завданням.

Висновки. Таким чином, в умовах трансформації економіки України зростає соціальна, політична, економічна роль регіонів у вирішенні найважливіших соціально-економічних проблем, що потребує активізації їх господарської діяльності з вектором на економічне зростання. Зростаюча регіональна диференціація та дезинтеграція, посилення суперечностей у системі суспільного виробництва, виникнення нових загроз соціально-економічного розвитку обумовлюють пошук і впровадження нових методичних підходів та розробки практичних рекомендацій реалізації нової парадигми збалансованого економічного розвитку територій, створення нового механізму стратегічного управління розвитку регіонів в умовах децентралізації владних повноважень задля забезпечення підвищення ефективності регіональних процесів на основі комплексного та системного підходів.

Глибокі регіональні диспропорції в соціально-економічному та екологічному розвитку країни, функціонування регіонів у ринковому середовищі вимагає стимулювання регіональних ініціатив розвитку, створення конкурентних переваг

та зростання їх конкурентоспроможності. Це потребує розробки та впровадження стратегій регіонального розвитку на основі виважених пріоритетів й обґрунтування механізмів їх реалізації, пошуку джерел фінансування регіональних програм і проектів у їх зв'язку і взаємодоповненні з максимальним ефектом їх комбінацій. Отже, стабільний економічний розвиток регіонів України та підвищення рівня їх конкурентоспроможності в умовах глобального середовища беззаперечно пов'язані з гармонізацією та ефективністю регіональної політики з використанням досвіду регіонів країн-членів ЄС, результатами імплементації науково-методичних та прикладних підходів до формування і реалізації загальнонаціональних і регіональних стратегій розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ольшанська О. В. Регіон як просторова соціально-економічна система // Актуальні проблеми економіки. 2011. № 3. С. 184–191.
2. Ольшанська О. В., Прутуленко О. В. Теоретичні аспекти управління регіональними соціально-економічними системами // Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні : матеріали виступів III Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (11 квітня 2019 р., м. Київ). Київ : КНУТД, 2019. С. 276–281.
3. Прокопюк А. Структура економіки регіону: концептуалізація поняття і типологія // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. 2016. Випуск 2(48). С. 143–147.
4. Регіонально-просторові економічні системи України: методологія і сучасна практика формування / кол. авт.: Чернюк Л. Г., Фасчевський М. І., Пєпа Т. В. та ін. Черкаси : РВПС України НАН України, 2011. 423 с.
5. Юрчишин В. Соціально-економічний вимір України в період зміни політичних еліт. Київ : Разумков центр, 2019. 46 с.

REFERENCES:

1. Olshanska O.V. (2011) Region jak prostorova socialjno-ekonomichna sistema [Region as a spatial socio-economic system]. Aktualni problemy ekonomiky, № 30, p. 184–191.
2. Olshanska O.V., Prytulenko O.V. (2019) Teoretychni aspekty upravlinnja regionalnymy socialjno-ekonomichnymy systemamy [Theoretical Aspects of Management of Regional Socio-Economic Systems]. Suchasni determinanty rozvytku biznes-procesiv v Ukraini : materialy vystupiv III Mizhnarodnoi nauko-vo-praktychnoi Internet-konferenciji. Kyiv: KNUUD, p. 276–281.
3. Prokopiuk A. (2016) Struktura ekonomiky rehionu: konceptualizacija ponjattja i typologhija [Structure of regional economy: conceptualization of concept and typology]. Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho universytetu. Serija Ekonomika, 2016, vypusk 2(48), pp. 143–147.
4. Chernyuk L.G., Fashevsky M.I., Pepa T.V. (2011) Region-aljno-prostorovi ekonomichni systemy Ukrainy: metodologhija i suchasna praktyka formuvannja [Regional-spatial economic systems of Ukraine: methodology and modern practice of formation]. Cherkasy: RVPS of Ukraine NAS of Ukraine, 423 p.
5. Yurchyshyn V. (2019) Socialjno-ekonomichnyj vymir Ukrainy v period zminy politychnykh elit [The socio-economic dimension of Ukraine in the period of change of political elites]. Kyiv: Razumkov Center, 46 p.

УДК 338.124.4:338.2(477)

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-7>

Вишневський О.С.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

Vyshnevskiy Oleksandr
Candidate of Sciences (Economics),
Senior researcher
Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В ЕПОХУ «ЧОРНИХ ЛЕБЕДІВ» STRATEGIC MANAGEMENT IN THE ERA OF «BLACK SWANS»

АНОТАЦІЯ

У роботі обґрунтовано напрями адаптації дизайну процесу стратегування в Україні в умовах виникнення «чорних лебедів» (несподіваних кризових явищ, які продукують значні наслідки). Встановлено, що ймовірність появи «чорних лебедів» протягом семирічного періоду дії Державної стратегії регіонального розвитку та регіональних стратегій розвитку є дуже високою, що унеможлиблює їх реалізацію. Серед напрямів удосконалення дизайну процесу стратегування в Україні визначено наступні: ієрархічне (вертикальне) узгодження наявних стратегій на національному, регіональному та місцевому рівні; створення реєстру стратегічних документів та відповідальних за їх реалізацію; узгодження стратегій та бюджетів на відповідному рівні; формування на етапі розробки стратегії антикризового плану, на випадок появи «чорних лебедів» з відповідними фінансовими резервами у бюджеті; актуалізація стратегій щонайменше один раз на рік, або у разі необхідності.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, чорний лебідь, криза, Україна.

АННОТАЦИЯ

В работе обоснованы направления адаптации дизайна процесса стратегирования в Украине в условиях возникновения «черных лебедей» (неожиданных кризисных явлений, которые приводят к значительным последствиям). Установлено, что вероятность появления «черных лебедей» на протяжении семилетнего срока действия Государственной стратегии регионального развития и региональных стратегий развития очень высокая, что делает невозможным их реализацию. Среди направлений улучшения дизайна процесса стратегирования в Украине определены следующие: иерархическое (вертикальное) согласования имеющихся стратегий на национальном, региональном и местном уровне; создание реестра стратегических документов и ответственных за их реализацию; согласование стратегий и бюджетов на соответствующем уровне; формирование на этапе разработки стратегии антикризисного плана на случай появления «черных лебедей» с соответствующими финансовыми резервами в бюджете; актуализация стратегий по меньшей мере один раз в год, или в случае необходимости.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, черный лебедь, кризис, Украина

ANNOTATION

The paper substantiates the directions of adaptation of the design of the strategic management process in Ukraine under the conditions of "black swans" (unexpected crisis phenomena that lead to significant consequences). Dozens of strategies operate at the national level in Ukraine. At the regional and local level, their account goes to hundreds. There are the problems at each stage of the strategic management. At the stage of strategic planning, on the one hand, strategies at the national level do not agree with each other,

and on the other hand, all strategies at the national level do not agree with regional development strategies. At the stage of implementation of strategies, there is a mismatch of budgets of the strategic aims. There is no effective mechanism to encourage the implementation of strategies. The performance of the officials according to the effectiveness of the implementation of the strategies is not carried out. There is no systematic monitoring of the implementation of strategies by civil society. Over the past 10 years, Ukraine has come across «black swans» three times. In 2008-2009 the fall in GDP was caused by the global financial crisis. In 2014-2015 the crisis was due to military-political factors. In 2020, the cause of the crisis is a pandemic of the coronavirus infection COVID-19. So, it was established that the probability of the appearance of "black swans" in the seven-year duration period of the State Strategy for Regional Development and regional development strategies is very high, which makes it impossible to implement them. Among the directions for improving the design of the strategic management process in Ukraine, the following were identified: hierarchical (vertical) coordination of existing strategies at the national, regional and local levels; creating a register of strategic documents and those responsible for their implementation; coordination of strategies and budgets at the appropriate level; the formation at the stage of developing a strategy of an anti-crisis plan in case of the appearance of «black swans» with the corresponding financial reserves in the budget; updating strategies at least once a year, or if necessary.

Key words: strategy, strategic management, "black swans", crisis, Ukraine.

Постановка проблеми. Ефективність соціально-економічного розвитку значною мірою зумовлена якістю інституту стратегування. Стратегічне управління як процес в Україні знаходиться в стані становлення, інститут стратегування ще не сформовано. Чинні стратегії на національному, регіональному та місцевому рівні, як правило, не виконуються [1, с. 136–140]. Системне невиконання стратегій свідчить про недоліками дизайну процесу стратегування.

В умовах сьогодення ситуація ускладнюється постійним виникненням «чорних лебедів», які проявляються у вигляді економічних криз, пандемій, військових конфліктів. Тому має місце науково-практична проблема щодо оцінки адекватності реаліям чинного процесу стратегування в Україні та пошуку напрямів його удосконалення.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження проблем стратегування, з одного боку, відбувається на національному [2], регіональному [3–5]

та місцевому рівні [6], а з іншого – з позицій антикризового управління [7] та планування [8–9].

На національному рівні в багатьох випадках стратегічне управління розглядається з позицій національної безпеки. Бо «необхідність формування системи стратегічного аналізу в процесі державного управління в сфері національної безпеки зумовлена комплексним характером загроз» [2, с. 41].

Але більшість науковців приділяють увагу регіональному рівню. Хоча «роль стратегічного управління у формуванні конкурентних переваг регіону важко переоцінити» [3, с. 96], при аналізі стратегування регіонального розвитку, колектив авторів (М.І. Зверяков, Н.О. Кухарська, Н.А. Клевцевич, О.С. Шараг) зазначає, що «одним з головних проблемних аспектів стратегування регіонального розвитку продовжує залишатися реалізація прийнятих стратегій» [4, с. 181]. При цьому «низький рівень реалізації розроблених стратегій пояснюється не тільки і не стільки низькою мотивацією державних службовців та інших залучених до процесу осіб, але і відволіканням уваги на поточні проблеми, недостатнім методичним опрацюванням методів та інформаційно-комунікаційних основ контролю та аналізу виконання стратегії» [4, с. 181]. Але наукове опрацювання трансформації «поточних» проблем у фундаментальні залишається поза межами дослідження авторів.

Також розглядаються проблеми моніторингу стратегування на регіональному рівні. «Незважаючи на те, що майже в кожному регіоні країни розроблено стратегії соціально-економічного розвитку на довгостроковий період, як і раніше, головною залишається проблема формування єдиної системи моніторингу і стратегічного планування розвитку регіонів. Розв'язання цієї проблеми можливе тільки за умови розробки і прийняття цілого пакета нормативно-правових документів» [5, с. 114]. В межах цього дослідження також ігнорується питання впливу кризових явищ на процес розробки та реалізації стратегій в регіонах.

При аналізі процесів стратегічного планування на рівні об'єднаних територіальних громад «важливим етапом у процесі обґрунтування стратегії розвитку ОТГ є проведення аналізу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища» [6, с. 192], але що робити у разі значної зміни цих чинників не розглядається.

Б. Щукін та В. Круговий, розглядаючи ієрархічну структуру стратегічного планування вважають, що «має діяти система стратегічних програмних документів» серед яких: (1) «стратегія розвитку (національна та регіональні) розробляється на 7–15 років і визначає довгострокові цілі», (2) «середньострокові цільові державні і регіональні плани і програми (3–5 років)», (3) «поточні (річні) програми розвитку» [7, с. 40–41]. На думку авторів за наявності такої системи, залишається лише проводити «моніторинг досягнення цілей (6–8% зростання ВВП, 8–10% зростання промисловості, 10–12% зрос-

тання доходів населення)» [7, с. 43]. Механізм забезпечення зростання ВВП на 6–8% в кризових умовах не розглядається в межах цієї роботи.

За результатами своїх досліджень Н. Антонюк пропонує «авторський підхід до визначення антикризової стратегії управління національною економікою в умовах децентралізації, як комплексний спосіб виходу із кризового стану та для запобігання прояву кризових явищ в певних соціально-економічних системах, завдяки впровадженню антикризових механізмів, інструментів та ресурсного потенціалу, на основі залучення планування та прогнозування, що дозволяє окреслити господарську ситуацію та розробити перспективні шляхи розвитку територій» [8, с. 13]. В якості інструменту недопущення «кризових явищ і криз» автор пропонує використовувати «стратегії розвитку», а для запобігання прояву криз – «стратегії дії» [8, с. 21]. Ідея щодо врахування механізмів протидії кризі є цікавою. Але, на жаль на практиці економічна наука, ще не створила моделі безкризового розвитку, про що свідчать регулярні економічні кризи.

Завершуючи огляд досліджень у сфері стратегування, треба звернути увагу на позицію Б. Жихаревича: «результативність стратегічного планування залежить не тільки від якості стратегії, але і від загальної компетенції влади і готовності місцевої громади та стейкхолдерів до участі в розробці та реалізації стратегії, виявити ефект впливу стратегії на соціально-економічний розвиток вкрай складно» [9, с. 16]. Складність виявлення залежності між якістю стратегування та результатами соціально-економічного розвитку треба враховувати при аналізі процесу стратегічного управління. Фактично кризові явища кожного разу ставлять під сумнів спроможність стратегування забезпечувати позитивний вплив на реальні соціально-економічні процеси.

Таким чином при дослідженні питань, пов'язаних із стратегічним управлінням, залишається поза фокусом уваги проблема впливу криз на процес стратегічного управління, що й обумовило вибір цілі дослідження.

Ціль статті. Виходячи з аналізу останніх досліджень ціллю статті є обґрунтування напрямів адаптації дизайну процесу стратегування в Україні у мовах виникнення «чорних лебедів» (несподіваних кризових явищ, які продукують значні наслідки).

Результати дослідження. Розробка стратегічних документів в Україні має масовий характер на всіх рівнях управління. Так, на національному рівні протягом 1998–2019 рр. було прийнято більше 130 стратегічних документів (рис. 1).

При цьому в останнє десятиріччя їх середня кількість збільшилась майже в 3 рази. Якщо середньорічна кількість стратегічних документів на національному рівні в 2000–2009 рр. складала 3,5, то в проміжок часу 2010–2019 рр. цей показник дорівнював вже 9,8.

Аналогічна ситуація спостерігається на регіональному рівні. «Наприклад, лише для

м. Львова за період з 1991 по 2010 роки розроблено 115 стратегій, програм, концепцій як за регіональним, так і за галузевим принципом» [5, с. 109].

Одночасно проходить процес утворення об'єднаних територіальних громад. Їх кількість станом на 18.02.2020 р. наближається до 1 тисячі [10] і кожна з них або вже має власну стратегію або працює над її розробкою.

Таким чином, зараз в Україні на різних рівнях діють сотні стратегій. На реалізацію (а скоріше неможливість реалізації) цих стратегій вже впливає епідемія коронавірусної інфекції COVID-19 в Україні та світі, а також обмежувальні заходи, спрямовані на протидію його поширенню.

Одночасно залишаються актуальним розглянуті в попередніх дослідженнях проблеми [11, с. 16–17]. З одного боку, на етапі стратегічного планування, стратегії на національному рівні не узгоджуються між собою, а з іншого всі стратегії на національному рівні не узгоджуються з регіональними стратегіями розвитку. Так, невизначеним залишається пріоритетність ключових для країни стратегічних документів: Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, Стратегії національної безпеки України. На етапі реалізації стратегій, головною проблемою є неузгодженість бюджетів відповідного рівня змісту стратегій. Наприклад, при обговоренні державного бюджету України на 2020 р. стратегічні цілі, передбачені в стратегічних документах національного масштабу, навіть не згадувались. Дієвого механізму, спрямованого на заохочення до реалізації стратегій, не існує. Оцінка діяльності чиновників відповідно до ефективності виконання стратегій не проводиться. Системний моніторинг реалізації стратегій з боку громадянського суспільства не існує.

Певним виключенням із правил є Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, з якою узгоджуються регіональні стратегії розвитку. А також існує Державний фонд регіонального розвитку, кошти якого можуть використовуватися на реалізацію зазначених стратегій.

В будь-якому разі наявні вади процесу стратегічного управління посилюються впливом кризових явищ, котрі негативно впливає на всі етапи процесу стратегічного управління.

Зараз триває процес розробки Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2027 року, а також проектів регіональних стратегій розвитку на період до 2027 року. Станом на вересень 2019 року в переважній більшості регіонів вже проведено соціально-економічний аналіз, опрацювала сценарії розвитку, зроблено SWOT-аналіз, складено SWOT-матрицю, розроблено структуру цілей та завдань стратегії. В деяких регіонах навіть розроблено проект стратегії [12]. Відповідно, станом на кінець березня 2020 року, адекватність реаліям цих напрацювань в певній

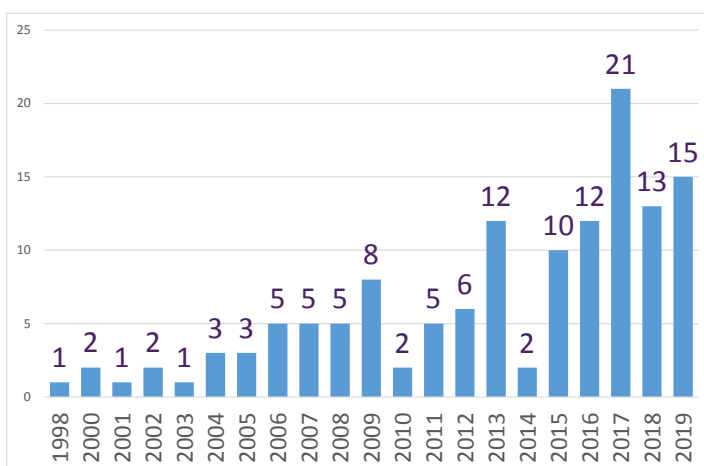


Рис. 1. Кількість стратегічних документів, прийнятих на національному рівні в 1998–2019 рр.

Джерело: доповнено автором на базі [1, с. 138]

мірі втрачена і вони потребують актуалізації. Одночасно, в умовах пандемії, планомірне виконання стратегічних планів, в будь-якому разі змінюється на антикризове управління.

Таким чином, недосконалий процес стратегування, який не має завершеного інституційного оформлення, безпосередньо підпадає під вплив кризових явищ. Варто зазначити, що виникнення «чорних лебедів» в Україні протягом останніх років має майже системний характер.

Статистично відслідкувати виникнення «чорних лебедів» достатньо легко. В кінцевому підсумку має місце значне падіння ВВП (рис. 2). Починаючи з 2001 року падіння ВВП мало місце у 2009 році (–15%) та у 2014–2015 рр. (–15,8%) [13]. Причиною кризи 2008–2009 рр. була глобальна фінансова криза. Криза 2014–2015 рр. була зумовлена воєнно-політичними факторами.

Економічні наслідки «чорного лебедя» 2020 року, обумовленого поширенням коронавірусу COVID-19, ще не знайшли завершеного відображення у офіційній статистиці. Але вже зрозуміло, що падіння ВВП буде суттєвим. Так, за оцінками «заступника керівника Офісу Президента Юлії Ковалів, спад становитиме 5% ВВП у 2020 році» [14] і це у разі реалізації позитивного сценарію. У разі реалізації негативного сценарію обсяги падіння будуть значно вищими.

На тлі того, що чинний цикл розроблення регіональних стратегій розвитку становить 7 років, важливим є питання оцінки ймовірності появи «чорних лебедів» протягом дії цих стратегій.

Якщо за базу розрахунків взяти статистику за останні два десятиріччя (20 років з 2001 р. до 2020 р.), то кризовими будуть 4 роки (2009 р., 2014 р., 2015 р. та 2020 р.). Відповідно, щоб уникнути впливу «чорного лебедя» строк дії семирічної стратегії він має потрапити у єдиний восьмирічний безкризовий проміжок. Згідно класичного визначення ймовірності [16, с. 8], кількість сприятливих випадків складає 2 (тобто кількість років, коли семирічна стратегія мала можливість почати діяти і протягом всього пері-

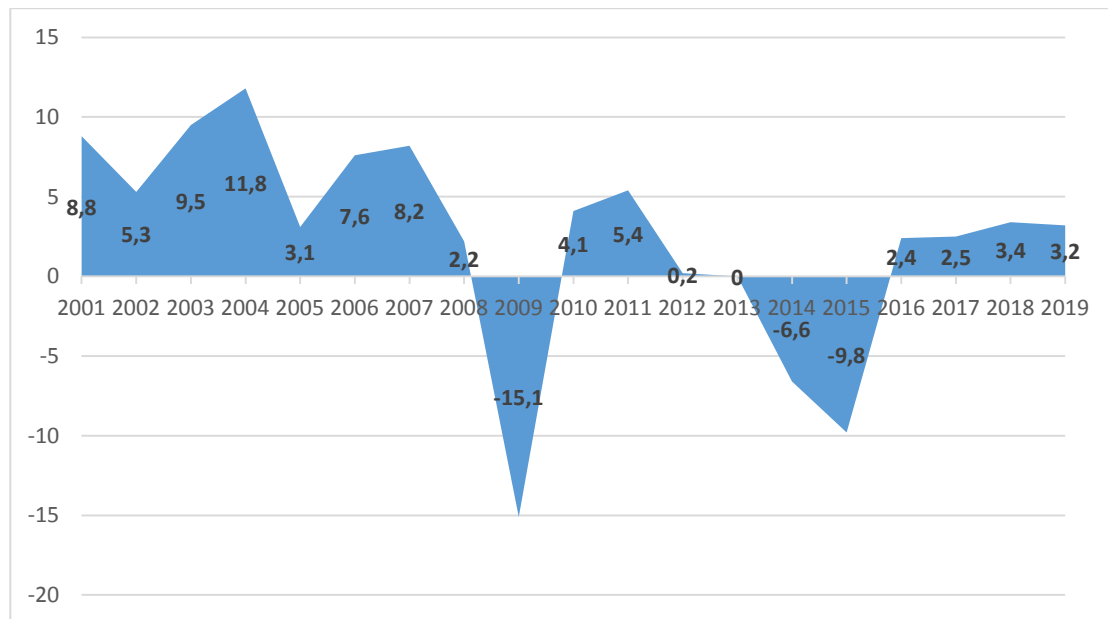


Рис. 2. Зміна реального ВВП України в 2001–2019 рр.

Джерело: складено автором на базі [13; 15, с. 1]

оду своєї діє не стикнутися з «чорним лебедем», це умовні «2001 р.» та «2002 р.»; якби стратегія почала діяти після 2015 р., то вона в будь-якому разі стикнулася з «чорним лебедем» 2020 р.), а кількість усіх можливих випадків 20 (20 років, в кожний з яких могла почати дію стратегія). Таким чином, ймовірність семирічної стратегії уникнути впливу кризи складає 10% (2/20).

Звісно ці розрахунки є досить грубими, але якщо б ми взяли за базу останнє десятиріччя (2011–2020 рр.), то ймовірність того, що кожна з регіональних стратегій розвитку не зазнає впливу «чорних лебедів» дорівнювала 0%.

Таким чином, незважаючи на те, що «чорні лебеди» сприймаються як малоімовірні події, для України їх виникнення протягом останніх років досить ймовірне. Тому їх впливом на стратегічне управління неможливо нехтувати. А при адаптації дизайну процесу стратегічного управління в Україні необхідно передбачити регулярну актуалізацію стратегій на всіх рівнях щонайменше один раз на рік (до формування та затвердження бюджету на наступний рік), а також формувати резервні фонди на випадок виникнення «чорних лебедів».

Висновки. Дизайн процесу стратегічного управління в Україні залишається недосконалим. Процес стратегічного управління є обмежено інституціоналізованим у нормативно-правовому полі та не має дієвого організаційного забезпечення.

1. Для оптимізації (адаптації) дизайну процесу стратегування в Україні в умовах виникнення несподіваних кризових явищ, які продукують значні наслідки («чорних лебедів») можна виділити наступні напрями:

– ієрархічне (вертикальне) узгодження наявних стратегій на національному, регіональному та місцевому рівні;

– створення реєстру стратегічних документів та відповідальних за їх реалізацію;

– узгодження стратегій та бюджетів на відповідному рівні;

– формування на етапі розробки стратегії антикризового плану, на випадок появи «чорних лебедів» з відповідними фінансовими резервами у бюджеті

– обов'язкова актуалізація стратегій щонайменше один раз на рік, або у разі необхідності.

2. Для нормативно-правового забезпечення реалізації цих напрямів та подальшої інституалізації процесу стратегування доцільним є розробка Проекту Закону України «Про стратегічне управління».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишньський О.С. Загальна теорія стратегування: від парадигми до практики використання. Київ: НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2018. 156 с.
2. Строяновский В.В. Формирование стратегического анализа в сфере национальной безопасности. *Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe (East European Scientific Journal)*. 2017. № 12(28). С. 40–46.
3. Рогатина Л.П. Стратегічне управління економічним розвитком, його особливості та роль у формуванні конкурентних переваг регіону. *Економіка та держава*. 2018. № 2. С. 92–96.
4. Стратегування регіонального розвитку: теорія, методологія, концепція: монографія / М. І. Зверьков та ін. Одеса : Атлант, 2019. 241 с.
5. Забарна Е.М. Науково-методичні засади формування регіональних програм розвитку територій. *Економічний форум*. 2018. № 4. С.108–115.
6. Сментина Н.В., Гейко Л.М., Байрам Р. Методологічний аспект стратегічного планування розвитку об'єднаних територіальних громад. *Науковий вісник Одеського націо-*

- нального економічного університету. 2018. № 9(261). С. 177–193.
7. Шукин Б.Н., Круговой В.В. Формирование системы стратегического планирования экономического развития. *Формирование рыночных отношений в Украине*. 2019. № 1(212). С. 36–44.
 8. Антонюк Н.А. Антикризисні стратегії та інструментарій управління національною економікою в умовах децентралізації. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2018. № 4. С. 13–32.
 9. Жихаревич Б.С. О результативности стратегического планирования. *Региональная экономика*. 2018. № 1(19). С.16–22. doi: <https://doi.org/10.15688/re.volsu.2018.1.2>
 10. Інформація щодо кількості об'єднаних територіальних громад станом на 18.02.2020. Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/kaznachejstvo-informuye/obyednani-teritorialni-gromadi> (дата звернення: 26.03.2020).
 11. Вишневський О.С. Проблеми стратегічного управління соціально-економічним розвитком України з урахуванням процесів децентралізації. *Вісник економічної науки України*. 2016. № 1(30). С. 14–22.
 12. Стан розробки Регіональних стратегій розвитку на період до 2027 року і планів заходів з їх реалізації на 2021–2023 рр. Група радників з впровадження державної регіональної політики в Україні Програми «U-LEAD з Європою». URL: <http://rdpa.regionet.org.ua/14-anonsy/308-rozrobka-regionalnikh-strategij-rozvitku-2021-2027?month=9&year=2019> (дата звернення: 26.03.2020).
 13. Валовий внутрішній продукт. Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm (дата звернення: 26.03.2020).
 14. Прогнозоване падіння української економіки в 2020 році – 5% ВВП. Урядовий кур'єр. О. Громов. 24.03.2020. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/news/prognozovane-padinnya-ukrayinskoyi-ekonomiki-v-2020/> (дата звернення: 26.03.2020).
 15. Валовий внутрішній продукт у І–ІV кварталах 2019 року й у 2019 році. Експрес-випуск. 20.03.2020. Державна служба статистики України. 17 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 26.03.2020).
 16. Гмурман В.Е. Руководство к решению задач по теории вероятностей и математической статистике. Москва : Высш. школа, 1979. 400 с.
 5. Zabarna E.M. (2018) Naukovo-metodychni zasady formuvannja rehionalnykh prohram rozvytku terytorij [Scientific and methodological bases of formation of regional programs of development of territories]. *Economic forum*, no. 4, pp.108–115. (in Ukrainian)
 6. Smentyna N.V., Ghejko L.M., Bajram R. (2018) Metodologichnyj aspekt strategichnogho planuvannja rozvytku ob'jednanykh terytorialnykh ghromad. [Methodological aspect of strategic planning of development of united territorial communities]. *Scientific herald of the Odessa National Economic University*, no. 9(261), pp. 177–193. (in Ukrainian)
 7. Shchukin B.N., Krugovoy V.V. (2019) Formirovanie sistemy strategicheskogo planirovaniya ekonomicheskogo razvitiya. [Formation of a strategic planning system for economic development]. *The formation of market relations in Ukraine*, no. 1(212), pp. 36–44. (in Russian)
 8. Antonjuk N.A. (2018) Antykryzovi strategiji ta instrumentarij upravlinnja nacionalnoju ekonomikou v umovakh decentralizaciji. [Anti-crisis strategies and tools for managing the national economy in a context of decentralization]. *Scientific herald of the Odessa National Economic University*, no. 4, pp. 13–32. (in Ukrainian)
 9. Zhikharevich B.S. (2018) O rezul'tativnosti strategicheskogo planirovaniya [On the effectiveness of strategic planning]. *Regional economy*, no. 1(19), pp.16–22. doi: <https://doi.org/10.15688/re.volsu.2018.1.2> (in Russian)
 10. State Treasury Service of Ukraine (2020) *Informacija shhodo kiljkosti ob'jednanykh terytorialnykh ghromad stanom na 18.02.2020* [Information on the number of united territorial communities as of 02/18/2020]. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/kaznachejstvo-informuye/obyednani-teritorialni-gromadi> (accessed 26 March 2013).
 11. Vyshnevskiy O.S. (2016) Problemy strategichnogho upravlinnja socialjno-ekonomichnym rozvytkom Ukrajinny z urakhu-vannjam procesiv decentralizaciji [Problems of strategic management of socio-economic development of Ukraine in view of decentralization processes]. *Herald of economic science of Ukraine*, no. 1(30), pp. 14–22. (in Ukrainian)
 12. Regional Development in Policy and Action in Ukraine Team, U-LEAD with Europe Programme (2019) Stan rozrobky Rehionalnykh strategij rozvytku na period do 2027 roku i planiv zakhodiv z jikh realizaciji na 2021–2023 rr. [Status of regional development strategies for the period up to 2027 and action plans for their implementation in 2021–2023]. Available at: <http://rdpa.regionet.org.ua/14-anonsy/308-rozrobka-regionalnikh-strategij-rozvitku-2021-2027?month=9&year=2019> (accessed 26 March 2013).
 13. State Statistics Service of Ukraine (2019) Gross domestic product [Valovyj vnutrishnij produkt]. Available at: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm (accessed 26 March 2013).
 14. Ghromov O. (24 March 2020) Prognozovane padinnja ukrajinskoji ekonomiky v 2020 roci – 5% VVP [The projected decline of the Ukrainian economy in 2020 is 5% of GDP]. *Government courier*. Available at: <https://ukurier.gov.ua/uk/news/prognozovane-padinnya-ukrayinskoyi-ekonomiki-v-2020/> (accessed 26 March 2013).
 15. State Statistics Service of Ukraine (20 March 2020) Valovyj vnutrishnij produkt u I–IV kvartalakh 2019 roku j u 2019 roci. Ekspres-vypusk [Gross Domestic Product in Q1–Q4 2019 and 2019. Express release]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 26 March 2013).
 16. Gmurman V.E. (1979) Rukovodstvo k resheniyu zadach po teorii veroyatnostey i matematicheskoy statistike [A guide to solving problems in probability theory and mathematical statistics]. Moscow: Higher. school. (in Russian)

REFERENCES:

1. Vyshnevskiy O.S. (2018) Zagaljna teorija strateguvannja: vid paradyghmy do praktyky vykorystannja [General strategizing theory: from paradigm to practice]. Kyiv: Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine. (in Ukrainian)
2. Stroyanovskiy V.V. (2017) Formirovanie strategicheskogo analiza v sfere natsional'noy bezopasnosti [Formation of strategic analysis in the field of national security]. *East European Scientific Journal*, no. 12(28), pp. 40–46. (in Russian)
3. Roghatina L.P. (2018) Strategichne upravlinnja ekonomichnym rozvytkom, jogho osoblyvosti ta rolj u formuvanni konkurentnykh perevagh rehionu [Strategic management of economic development, its features and role in shaping the competitive advantages of the region]. *Economy and state*, no. 2, pp. 92–96. (in Ukrainian)
4. Zverjakov M.I., Kukharsjka N.O., Klevcevyh N.A., Sharagh O.S. (2019) Strateguvannja rehionalnogho rozvytku: teorija, metodologhija, koncepcija [Regional development strategizing: theory, methodology, concept]. Odessa: Atlante. (in Ukrainian)

УДК 338.439

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-8>**Гальцова О.Л.***доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри національної економіки, маркетингу
та міжнародних економічних відносин
Класичного приватного університету***Папаїка І.О.***здобувач відділу макроекономіки
та державного управління
Причорноморського науково-дослідного
інституту економіки та інновацій, м. Одеса***Galtsova Olga***Classical Private University***Parayika Igor***Black Sea Research Institute of Economics and Innovation, Odessa*

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ

CLUSTER ANALYSIS OF REGIONAL CONSUMPTION OF FOOD PRODUCTS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню сучасних механізмів удосконалено науково-практичного підходу до аналізу регіонального споживання продуктів харчування, що на відміну від існуючих дозволяє обґрунтувати якість класифікації за допомогою силуетної міри та сформувані рекомендації щодо пріоритетних напрямків забезпечення населення продукцією харчової галузі. Доведено, що за результатами статистико-економічного аналізу ми не завжди маємо можливість визначити найбільш проблемні, або найкраще забезпечені харчовими продуктами регіони. Тому, з метою вирішення даної задачі було проведено класифікацію областей України за допомогою кластерного аналізу – напрямку статистичних досліджень, що дозволяє впорядкувати багатовимірні економічні об'єкти в однорідні групи, які характеризуються тотожними показниками стану та розвитку, умовами існування тощо. Зважаючи на те, що до складу даного кластеру увійшло 42% областей України з їхньої загальної кількості, на його основі було проведено повторну кластеризацію з метою визначення найбільш депресивних регіонів. Ними виявились Запорізька, Київська, Луганська та Полтавська області. Отже, проблему забезпеченості населення продуктами харчування на державному рівні необхідно розпочинати вирішувати саме з цих областей.

Ключові слова: забезпеченості населення продуктами харчування, кластеризація, продовольча безпека, регіональне споживання, ринок продуктів харчування.

АННОТАЦІЯ

Стаття посвящена исследованию современных механизмов усовершенствована научно-практического подхода к анализу регионального потребления продуктов питания. В отличие от существующих подходов, предложенный в статье, позволяет обосновать качество классификации с помощью силуэтной меры и сформировать рекомендации по приоритетным направлениям обеспечения населения продукцией пищевой отрасли. Доказано, что по результатам статистико-экономического анализа мы не всегда имеем возможность определить наиболее проблемные, или лучше обеспеченные продуктами регионы. Поэтому, с целью решения данной задачи было проведена классификация областей Украины с помощью кластерного анализа - направления статистических исследований, позволяющего упорядочить многомерные экономиче-

ские объекты в однородные группы, которые характеризуются тождественными показателями состояния и развития, условиями существования и тому подобное. Из-за того, что в состав данного кластера вошли 42% области Украины от их общего количества, на его основе была проведена повторная кластеризация с целью определения наиболее депрессивных регионов. Ими оказались Запорожская, Киевская, Луганская и Полтавская области. Итак, проблему обеспеченности населения продуктами питания на государственном уровне необходимо начинать решать именно с этих областей.

Ключевые слова: обеспеченность населения продуктами питания, кластеризация, продовольственная безопасность, региональное потребление, рынок продуктов питания.

ANNOTATION

The article is devoted to the research of modern mechanisms for improving scientific and practical approach to the analysis of foodstuffs regional consumption, which, unlike the existing ones, allows to substantiate the quality of classification by means of silhouette and to form recommendations on priority directions of providing the population with food products. It is proved that the results of the statistical and economic analysis do not always allow us to identify the regions with the most problematic or best-supplied food. It is also proved that the study of the mechanisms of food security preservation raises the need to supplement scientific and methodological approaches to the assessment of regional food consumption, which determines the relevance and practical relevance of this study. Therefore, in order to solve this problem, the classification of regions of Ukraine was carried out by means of cluster analysis - the direction of statistical research, which allows to organize multidimensional economic objects into homogeneous groups, characterized by identical indicators of status and development, conditions of existence, etc. The first cluster included Vinnytsia and Chernihiv regions, which during 2017 had the best food supply. The second cluster included the regions with moderate food supply: Donetsk, Zakarpattia, Kherson and Cherkasy regions. The third cluster includes regions with insufficient population supply for most food products. The fourth cluster consists of 11 areas with the lowest consumption of major food groups. Considering that the cluster comprised 42% of the regions of Ukraine from their total number, it was re-clustered on the basis of this cluster to identify the most depressed regions. They were the Zaporizhzhya,

Kyiv, Lugansk and Poltava regions. Therefore, it is in these areas that the problem of supplying the population with food at the state level must be addressed. Therefore, it is necessary to start solving the problem of food security at the state level from these areas. The completed classification of regions is scientifically sound and can be used to determine the priority directions of providing regions of Ukraine with basic food within the recommended norms.

Key words: food sufficiency, clustering, food security, regional consumption, food market.

Постановка проблеми. Сучасна глобалізація економічних відносин на міждержавному рівні несе не тільки переваги, але й певні загрози національній безпеці тієї чи іншої країни. До переваг слід віднести створення висококонкурентного середовища, де кожний учасник таких відносин, у відповідності до принципу порівняльних переваг, концентрує свої зусилля на окремих видах діяльності, де він є найбільш ефективним. Лібералізація світових ринків та взаємна інтеграція сприяють швидкому розповсюдженню технологій, в результаті чого виграють кінцеві споживачі. Країни з обмеженим доступом до певних ресурсів, внаслідок природно-кліматичних умов існування, завдяки глобалізації отримують шанс до швидкого економічного зростання. Економічна діяльність найбільших корпорацій світу стирає державні кордони та розповсюджується на перспективні ринки в тому числі ринків продуктів харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оцінки регіонального споживання продуктів харчування та забезпечення продовольчої безпеки знайшли відображення в наукових працях таких вчених, як Береговий В.К. [1], Власов В.І., Саблук В.П., Лисак М.А. [2], Мудрак Р. [3], Одінцов М.М. [4], Олійник В. [5], Пасхавер Б.Й. [6], Скидан О.В. [7] та інші. Водночас при дослідженні механізмів збереження продовольчої безпеки виникає необхідність доповнення науково-методичних підходів до оцінювання регіонального споживання продуктів харчування, що визначає актуальність і практичну значимість даного дослідження.

Постановка завдання. Метою даної роботи є формування вирішення існуючих проблем продовольчої безпеки на основі оцінювання регіонального споживання продуктів харчування на основі кластерних методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами статистико-економічного аналізу ми не завжди маємо можливості визначити найбільш проблемні, або найкраще забезпечені харчовими продуктами регіони. З метою вирішення даної задачі було проведено класифікацію областей України за допомогою кластерного аналізу – напрямку статистичних досліджень, що дозволяє впорядкувати багатовимірні економічні об'єкти в однорідні групи, які характеризуються тотожними показниками стану та розвитку, умовами існування тощо. В якості вхідних даних для класифікації було використано обсяги споживання харчових продуктів по регіонах $X_i = \{x_{ij}\}$.

Оскільки належність того чи іншого об'єкту дослідження до певного кластеру визначається за допомогою відстані між ним та центром кластеру, показники його розвитку повинні оцінюватись у кількісній шкалі однієї розмірності. В протилежному випадку, незначна відносна різниця показника з більшим абсолютним значенням буде впливати на відстань між об'єктами більш суттєво, ніж значна відносна різниця показника з меншим абсолютним значенням. Тому, перш за все, вхідні дані з табл. 1 було приведено до спів ставного вигляду: обсяг споживання кожного продукту x_{ij} було взято по відношенню до відповідних рекомендованих норм $x_{норм,j}$.

Кластеризація регіонів виконувалась за допомогою розробленого в середовищі VBA програмного модуля, в основі якого був використаний ієрархічний агломеративний метод [8], рис. 1.

Реалізація даного методу передбачає наявність ітераційного процесу та складається з таких етапів:

1. Первинна процедура кластеризації – це об'єднання регіонів з близькими обсягами споживання основних продуктів харчування в споріднені групи за критерієм Евклідової відстані між ними. Так, відстань між регіонами А та В буде обчислюватись за формулою (1):

$$D_{AB} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (x_{Aj} - x_{Bj})^2}, \quad (1)$$

де D_{AB} – Евклідова відстань між регіонами А та В; m – кількість груп основних продуктів харчування, за якими ведеться облік ($m = 10$).

Чим меншим є значення D_{AB} , тим вказані регіони за обсягами споживання основних продуктів, в розрахунку на 1 особу, є більш схожими між собою та навпаки.

Для реалізації даного етапу, спочатку виконується пошук двох найбільш близьких між собою регіонів, відстань між якими дорівнює D_{min} . До новоутвореного кластеру додаються інші регіони, відстань до яких не перевищує $D_{min} \times (10 - C)$, де C – вхідний параметр класифікації, що приймає значення від 1 до 10 та визначається експертним шляхом. Чим більшого значення набуває C , тим меншою є допустима відстань між об'єктами дослідження та навпаки. Таким чином, регулюючи на вході параметр класифікації C , ми можемо впливати на підсумкову кількість кластерів на виході.

Первинна процедура кластеризації завершується тоді, коли для всіх доступних регіонів визначена їхня приналежність до того, чи іншого кластеру.

2. Обчислення центрів ваги кластерів за формулою середньої арифметичної простої. До розрахунку включаються всі регіони, що увійшли до складу певного кластеру. Центр ваги має розмірність m за кількістю груп продуктів харчування.

3. Повторна процедура кластеризації – це об'єднання регіонів в споріднені групи на основі

№	Область	М'ясо	Молоко	Яйця	Риба	Цукор	Олія	Картопля	Овочі	Фрукти	Хліб	Кластер
1	Вінницька	0,74	0,63	0,87	1,02	0,98	1,57	0,84	0,70	0,45	1,13	1
2	Волинська	0,71	0,59	0,79	0,84	0,85	1,48	0,81	0,59	0,36	0,97	2
3	Дніпропетровська	0,80	0,59	0,87	0,84	0,88	1,29	0,55	0,69	0,53	0,93	3
4	Донецька	0,87	0,62	0,91	0,90	0,98	1,57	0,57	0,66	0,49	1,09	4
5	Житомирська	0,69	0,61	0,74	0,84	0,92	1,48	0,73	0,55	0,36	1,09	2
6	Закарпатська	0,69	0,57	0,70	0,48	0,95	1,66	0,60	0,64	0,45	1,18	4
7	Запорізька	0,68	0,45	0,74	0,78	0,82	1,11	0,56	0,69	0,49	0,89	3

Рис. 1. Програмний модуль для реалізації алгоритму кластеризації регіонів за забезпеченням продуктами харчування

Евклідової відстані між ними та центрами ваги кластерів, розрахованих на попередньому етапі.

Етапи 2 та 3 слід повторювати до тих пір, поки чисельність та склад кожного кластеру буде залишатись постійним.

Вказаний ітераційний процес було доцільно автоматизувати за допомогою сучасних засобів алгоритмічного програмування. Таким чином, на вхід ієрархічного агломеративного методу подаються рівні задоволення потреб населення кожного регіону в окремих продуктах харчування. Відповідно, на виході отримуємо результати багатовимірної класифікації областей України за вказаними показниками.

Параметр чіткості класифікації $C = 8$ дозволяє отримати наступні 4 кластери:

1. До першого кластеру було віднесено Вінницьку та Чернігівську області, які протягом 2017 р. мали найкраще забезпечення продуктами харчування, табл. 1.

За центром ваги даного кластеру всі продукти харчування можна умовно поділити на 3 групи:

– забезпечення якими є близьким до рекомендованих норм, або перевищує їх. Це такі продукти, як: олія, хліб, цукор та риба;

– з помірним забезпеченням, на рівні 80%-95% від рекомендованих норм: яйця та картопля;

– зі значним відставанням від $x_{норм,j}$: м'ясо, овочі, молоко та фрукти.

Також слід зазначити, що даний кластер за всіма показниками є не гіршим від аналогічних показників інших кластерів, тобто, утворює множину Парето першої групи.

2. До другого кластеру було віднесено регіони з помірним забезпеченням продуктами харчування, табл. 2: Донецька, Закарпатська, Херсонська та Черкаська області.

За більшістю видів продукції другий кластер не поступається третьому та четвертому й випереджає їх за загальним рейтингом. За центром ваги, споживання продуктів класифікуються наступним чином:

– з достатнім чи високим рівнем забезпечення: олія, хліб та цукор;

Таблиця 1

Перший кластер: області, які найкраще забезпечені продуктами харчування

Області	М'ясо	Молоко	Яйця	Риба	Цукор	Олія	Картопля	Овочі	Фрукти	Хліб
Вінницька	0,74	0,63	0,87	1,02	0,98	1,57	0,84	0,70	0,45	1,13
Чернігівська	0,77	0,68	0,83	0,90	1,01	1,57	0,80	0,69	0,53	1,14
Центр ваги кластеру	0,75	0,65	0,85	0,96	0,99	1,57	0,82	0,69	0,49	1,13

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Другий кластер: області, які помірно забезпечені продуктами харчування

Області	М'ясо	Молоко	Яйця	Риба	Цукор	Олія	Картопля	Овочі	Фрукти	Хліб
Донецька	0,87	0,62	0,91	0,90	0,98	1,57	0,57	0,66	0,49	1,09
Закарпатська	0,69	0,57	0,70	0,48	0,95	1,66	0,60	0,64	0,45	1,18
Херсонська	0,72	0,51	0,83	0,96	1,01	1,38	0,60	0,64	0,51	1,14
Черкаська	0,66	0,54	0,83	1,02	1,01	1,48	0,60	0,65	0,47	1,13
Центр ваги кластеру	0,74	0,56	0,82	0,84	0,99	1,52	0,59	0,65	0,48	1,13

Джерело: розроблено авторами

– з помірним забезпеченням: риба та яйця;
– зі значним відставанням: м'ясо, овочі, картопля, молоко та фрукти.

Серед двох останніх кластерів явної переваги між ними не існує: одна множина областей характеризується значним відставанням за одними групами товарів, інші області – за другими.

3. До третього кластеру входять регіони з недостатнім забезпеченням населення за більшістю продуктів харчування, табл. 3.

Центр ваги даного кластеру характеризується наступним рівнем споживання продуктів харчування:

– достатній чи високий: олія та хліб;
– помірний: цукор;
– значне відставання: яйця, картопля, молоко, риба, м'ясо, овочі та фрукти.

По відношенню до регіонів, що увійшли до складу четвертого кластеру, в даному випадку ми маємо перевагу за забезпеченням населення молоком, цукром, олією, картоплею та хлібом.

4. Четвертий кластер складається з 11 областей з найнижчим рівнем споживання основних груп продуктів харчування, табл. 4.

Зважаючи на те, що до складу даного кластеру увійшло 42% областей України з їхньої загальної кількості, на його основі було проведено повторну кластеризацію з метою визначення найбільш депресивних регіонів. Ними виявились Запорізька, Київська, Луганська та Полтавська області, які в

табл. 6 розташовані наприкінці. Отже, проблему забезпеченості населення продуктами харчування на державному рівні необхідно розпочинати вирішувати саме з цих областей.

Для оцінки якості кластеризації в даному дослідженні використовувався показник силуетної міри, що обчислюється за формулою (2):

$$S_j = \frac{Dx_{Bj} - Dx_{Aj}}{\max(Dx_{Aj}; Dx_{Bj})}, \quad (2)$$

де S_j – силуетна міра j -ого регіону; Dx_{Aj} – Евклідова відстань від j -ого регіону до центру її кластеру; Dx_{Bj} – відстань від j -ого регіону до центру найближчого до кластеру.

Узагальнений показник силуетної міри S обчислюється як середнє арифметичне S_j для всіх $j = 1...25$ та приймає значення в діапазоні $[-1; 1]$.

Результат кластеризації вважається більш якісним, якщо об'єкти дослідження розташовані якнайближче до центрів ваги своїх кластерів, а кластери – якнайдалі один від одного:

– якщо $-1 \leq S < 0,2$ – класифікація об'єктів виконана неякісно;
– якщо $0,2 \leq S < 0,5$ – середній (прийнятний) рівень класифікації;
– якщо $0,5 \leq S < 1$ – висока якість класифікації об'єктів за результатами проведеного кластерного аналізу.

В нашому випадку $S = 0,396$, що відповідає прийнятному рівню класифікації. Вплинути на

Таблиця 3

Третій кластер: області, які недостатньо забезпечені продуктами харчування

Області	М'ясо	Молоко	Яйця	Риба	Цукор	Олія	Картопля	Овочі	Фрукти	Хліб
Волинська	0,71	0,59	0,79	0,84	0,85	1,48	0,81	0,59	0,36	0,97
Житомирська	0,69	0,61	0,74	0,84	0,92	1,48	0,73	0,55	0,36	1,09
Івано-Франківська	0,56	0,87	0,70	0,48	1,04	1,57	0,87	0,81	0,48	1,16
Львівська	0,63	0,74	0,83	0,54	0,82	1,66	0,74	0,62	0,51	0,94
Рівненська	0,71	0,57	0,79	0,84	0,82	1,48	0,63	0,45	0,33	0,97
Тернопільська	0,62	0,75	0,87	0,60	0,79	1,57	0,75	0,65	0,48	0,93
Хмельницька	0,54	0,65	0,74	0,78	0,82	1,66	0,72	0,61	0,37	1,09
Чернівецька	0,53	0,64	0,70	0,54	0,92	1,57	0,53	0,66	0,39	1,05
Центр ваги кластеру	0,62	0,68	0,77	0,68	0,87	1,56	0,72	0,62	0,41	1,03

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 4

Четвертий кластер: області, які найгірше забезпечені продуктами харчування

Області	М'ясо	Молоко	Яйця	Риба	Цукор	Олія	Картопля	Овочі	Фрукти	Хліб
Дніпропетровська	0,80	0,59	0,87	0,84	0,88	1,29	0,55	0,69	0,53	0,93
Кіровоградська	0,72	0,54	0,74	0,84	0,88	1,29	0,62	0,64	0,39	1,05
Миколаївська	0,66	0,54	0,79	0,84	0,79	1,29	0,57	0,68	0,44	1,01
Одеська	0,77	0,53	0,83	0,90	0,88	1,29	0,59	0,69	0,59	1,03
Сумська	0,72	0,56	0,79	0,78	0,98	1,29	0,63	0,62	0,37	1,07
Харківська	0,77	0,60	0,83	0,78	0,82	1,20	0,53	0,62	0,49	0,94
Київ	0,83	0,66	0,91	0,90	0,76	1,20	0,42	0,60	0,80	0,77
Запорізька	0,68	0,45	0,74	0,78	0,82	1,11	0,56	0,69	0,49	0,89
Київська	0,60	0,57	0,74	0,72	0,63	1,20	0,50	0,51	0,39	0,84
Луганська	0,65	0,53	0,74	0,60	0,98	1,20	0,48	0,59	0,39	0,88
Полтавська	0,74	0,59	0,83	0,84	0,82	1,11	0,71	0,69	0,45	1,01
Центр ваги кластеру	0,72	0,56	0,80	0,80	0,84	1,23	0,56	0,64	0,48	0,95

Джерело: розроблено авторами

якість проведеного кластерного аналізу можна за рахунок зміни показника чіткості класифікації S на вході ієрархічного агломеративного методу. При цьому, буде змінюватись кількість кластерів, їхні центри ваги та склад. Відповідних змін зазнає й узагальнений показник силуетної міри. Для наших вхідних даних, табл. 1, саме групування областей на 4 зазначених вище кластери, максимізує S . Тому, будемо вважати, що виконана класифікація областей є науково обґрунтованою і може використовуватись для визначення пріоритетних напрямків забезпечення регіонів України основними продуктами харчування в рамках рекомендованих норм.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в рамках даної роботи удосконалено практичний підхід до аналізу регіонального споживання продуктів харчування на основі кластерних методів, що на відміну від існуючих дозволяє обґрунтувати якість класифікації за допомогою силуетної міри та сформулювати рекомендації щодо пріоритетних напрямків забезпечення населення продукцією харчової галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Береговий В.К. Проблеми продовольчої безпеки України. *Економіка АПК*. 2011. № 5. С. 71–78.
2. Власов В.І., Саблук В.П., Лисак М.А. Методичні підходи щодо оцінки продовольчої безпеки країни. *Економіка АПК*. 2009. № 8. С. 43–45.
3. Мудрак Р. Споживчий аспект продовольчої безпеки. *Економіка України*. 2007. № 9. С. 82–89.
4. Одінцов М.М. Моделювання факторів формування продовольчої безпеки. *Ефективна економіка*. 2010. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=113> (дата звернення: 10.01.2020).
5. Олійник В. Державне регулювання у сфері забезпечення продовольчої безпеки: зарубіжний досвід. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2012. Вип. 1(12). URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_01\(12\)/12ovobzd.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_01(12)/12ovobzd.pdf) (дата звернення: 12.02.2020).
6. Пасхавер Б.Й. Сучасний стан продовольчої безпеки. *Економіка України*. 2006. № 4. С. 43–50.
7. Скидан О.В. Продовольча безпека як пріоритет регіональної аграрної політики. *Економіка України*. 2004. № 3. С. 53–60.
8. Пістунів І.М. Кластерний аналіз в економіці : навчальний посібник. Дніпропетровськ : Нац. гірн. ун-т, 2008. 84 с.

REFERENCES:

1. Berehovyj V. K. (2011) "Government regulation of food security". *Ekonomika APK*, no. 5. pp. 71–78. (in Ukrainian)
2. Vlasov V. I., Sabluk V. P., and Lysak M. A. (2009) Metodichni pidkhody shchodo otsinky prodovolchoi bezpeky krainy [Methodological approaches to assessing food security in the country]. *Ekonomika APK*, № 8, pp. 43–45. (in Ukrainian)
3. Mudrak R. «Spozhyvchy aspekt prodovolchoi bezpeky» (2007) [Consumer aspects of food security]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9, pp. 82–89. (in Ukrainian)
4. Odintsov M. M. (2010) «Modelling factors of food security». *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=113> (accessed 20 Mar. 2019).
5. Olijnyk V. (2012) «State regulation in the field of food security: the international experience», *Zbirnyk naukovykh prats' Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriadvannia*, [Online], vol. 1(12). Available at: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_01\(12\)/12ovobzd.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_01(12)/12ovobzd.pdf) (Accessed 20 Mar. 2019).
6. Paskhaver B. I. (2006) «Suchasnyi stan prodovolchoi bezpeky» [Current state of food security]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4, pp. 43–50. (in Ukrainian)
7. Skydan O. V. (2004) «Prodovolcha bezpeka yak priorityet regionalnoi ahrarnoi polityky» [Food security as a priority of regional agricultural policy]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3, pp. 53–60.
8. Pistunov I. M., Antonyuk O. P. and Turchaninova I. Y. (2008) *Klasternyi analiz v ekonomitsi* [Cluster analysis in economics], National Mining University, Dnepropetrovsk, Ukraine. (in Ukrainian)

УДК 343.3:351.863

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-9>**Гончаренко О.Г.***доктор економічних наук, професор,
начальник кафедри економіки та соціальних дисциплін
Академії державної пенітенціарної служби***Сіренко К.Ю.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та соціальних дисциплін
Академії державної пенітенціарної служби***Goncharenko Oksana***doctor of economics, professor,
head of the Department of Economics and Social Sciences
State Penitentiary Service Academy***Sirenko Kristina***candidate of sciences (economics), docent,
associate professor of the Department
of Economics and Social Sciences
State Penitentiary Service Academy*

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ECONOMIC SECURITY ASSESSMENTS NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті було досліджено наукові підходи щодо визначення економічної безпеки національної економіки; проаналізовано абсолютні значення індикаторів стану складників економічної безпеки України порівняно з гранично допустимими значеннями. Доведено, що велика кількість дестабілізуючих факторів спричиняє появу загроз, які є причиною зниження рівня економічної безпеки країни. Враховуючи особливості безпечового середовища України, запропоновано запровадження комплексного підходу до протидії загрозам широкого спектру на різних етапах; налагодження ефективної взаємодії між усіма суб'єктами, як державними, так і недержавними; запровадження єдиних підходів щодо виявлення, ідентифікації й оцінки загроз, забезпечення безперервності процесу державного управління, надання критично важливих послуг населенню, бізнес-процесів.

Ключові слова: економічна безпека, індикатори, ризики, загрози, національна економіка; розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье были исследованы научные подходы к определению экономической безопасности национальной экономики; проанализированы абсолютные значения индикаторов, составляющих экономическую безопасность Украины, по сравнению с предельно допустимыми значениями. Доказано, что большое количество дестабилизирующих факторов вызывает появление угроз, которые являются причиной снижения уровня экономической безопасности страны. Предложено внедрение комплексного подхода к противодействию угрозам широкого спектра на разных этапах; налаживания эффективного взаимодействия между всеми субъектами, как государственными, так и негосударственными; внедрения единых подходов к выявлению, идентификации и оценке угроз, обеспечения непрерывности процесса государственного управления, предоставления критически важных услуг населению, бизнес-процессов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, индикаторы, риски, угрозы, национальная экономика; развитие.

ANNOTATION

The article explores scientific approaches to determining the economic security of the national economy. It has been researched

that the components of economic security are: industrial, demographic, energy, foreign economic, investment-innovative, macro-economic, food, social, financial security. In order to assess economic security, both indicators (indicators) and their limit values are important. Limit values are limit values, the excess of which impedes the normal development of various elements of reproduction, leads to the formation of negative, destructive tendencies in the field of economic security. To assess and analyze the level of economic security, indicators such as the growth rate of gross domestic product (GDP) were examined; GDP per capita; the level of purchasing power of the population (the level of inflation); exceeding the volume of imports of goods over their exports; energy security levels of the state; the share of external loans to cover the budget deficit; the level of depreciation of fixed assets; the share of the population having incomes below the subsistence level; share of food expenditure in total household expenditure; demographic situation; life expectancy. The analysis of the set of indicators of economic security of the country clearly shows the unfavorable situation in different spheres of economic activity. Undoubtedly, a large number of destabilizing factors are causing threats that cause a decline in the country's economic security. Considering the peculiarities of the security environment of Ukraine, in our opinion, it is advisable to: introduce a comprehensive approach to counteract broad-spectrum threats at different stages; establishing effective interaction between all entities, both state and non-state; introduction of common approaches to detection, identification and evaluation of threats, ensuring continuity of the public administration process, provision of critical services to the population, business processes. According to the Law of Ukraine "On National Security" the National Security Strategy of Ukraine is approved periodically, approved by the Decree of the President of Ukraine of May 26, 2015, which is the main document of long-term planning and which defines the main directions of state policy in the field of national security.

Key words: economic security, indicators, risks, threats, National economy, development.

Постановка проблеми. Забезпечення економічної безпеки має важливе значення для України, для якої гібридна агресія Росії є чинником довгострокового негативного впливу на стан на-

ціональної безпеки. Нині це завдання – один з найважливіших національних пріоритетів, що потребує посиленої уваги з боку владних структур, політичних партій, науковців та громадськості. Економічна безпека гарантує державну незалежність України і є умовою її прогресивного економічного розвитку та зростання добробуту громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у сучасну теорію і практику забезпечення економічної безпеки зробили вітчизняні науковці О. Барановський, З. Варналій, О. Власюк, А. Гальчинський, Ю. Гончарова, В. Геєць, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, В. Маргасова, В. Мунтіян, М. Павловський, Г. Пастернак-Таранущенко, А. Роговий, Г. Ситник.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас нині актуальною залишається оцінка ключових показників економічної безпеки національної економіки та її граничних значень.

Метою статті є оцінка рівня економічної безпеки національної економіки. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення таких завдань: проаналізувати абсолютні значення індикаторів стану складників економічної безпеки України порівняно з гранично допустимими значеннями; сформулювати основні напрями щодо забезпечення економічної безпеки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека є складовою частиною національної безпеки і водночас належить до системи категорій економічної теорії. За твердженням доктора економічних наук, професора А.В. Рогового, категорію «економічна безпека» можна розглядати як сукупність економічних елементів, їх властивостей, взаємозв'язків і від-

носин, що становлять складну, єдину систему, характеризують стан економічної системи держави, функціонують відповідно до об'єктивних закономірностей, забезпечують здатність реалізації національних економічних та соціальних інтересів [1, с. 10].

На думку Г.П. Ситник, економічна безпека являє собою систему захисту життєвих інтересів країни. Об'єктами захисту можуть виступати: народне господарство країни загалом, окремі регіони країни, окремі сфери та галузі господарства, юридичні та фізичні особи як суб'єкти господарської діяльності [2, с. 24].

Заслужений економіст України В.Г. Маргасова розглядає систему забезпечення стійкості національної економіки та її економічної безпеки як цілісну, впорядковану сукупність підсистем, взаємопов'язаних механізмів, методів і засобів, заходів економічного, науково-технічного та організаційного характеру, що спрямовані на забезпечення стійкості та захищеності національної економіки від загроз в умовах невизначеності і ризиків [3, с. 12].

Складовими частинами економічної безпеки, згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, є: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпека [4]. Для оцінки економічної безпеки ключового значення набувають як самі показники (індикатори), так і їхні граничні значення. Граничні значення є граничні величини, перевищення значень яких перешкоджає нормальному розвитку різних елементів відтворення, призводить до формування негативних, руйнівних тенденцій у сфері економічної безпеки (табл. 1).

Таблиця 1

Граничні значення основних індикаторів, які визначають межі забезпечення економічної безпеки національної економіки

Показники	Порогові значення	Примітки
Рівень зростання ВВП, у %	3	не менше (деіндустріалізація економіки)
ВВП на душу населення, у % від середньосвітового рівня	100	не менше (зниження якості життя)
Рівень купівельної спроможності населення (рівень інфляції)	20	не більше (знецінення гривні)
Перевищення обсягів імпорту товарів над їх експортом, у %	50	не більше (негативне сальдо торговельного балансу)
Частка власних джерел у балансі паливно-енергетичних ресурсів держави, у %	50	не менше (енергетична залежність)
Частка зовнішніх позик у покритті дефіциту бюджету, у %	30	не більше (залежність від зовнішніх джерел)
Рівень зносу основних засобів, у %	35	не більше (зниження ресурсного потенціалу)
Питома вага населення, яка мають доходи нижчі за прожитковий мінімум, у %	20	не більше (жебракство)
Частка витрат на харчування у загальному обсязі витрат домогосподарств, у %	50	не більше (погіршення умов існування)
Відношення померлих до народжених	1:1	не більше (вимирання населення)
Очікувана тривалість життя, років	75	не менше (погіршення здоров'я населення)

Джерело: систематизовано автором на основі даних [4; 5; 6, с. 114–115; 7; 8, с. 28–30]

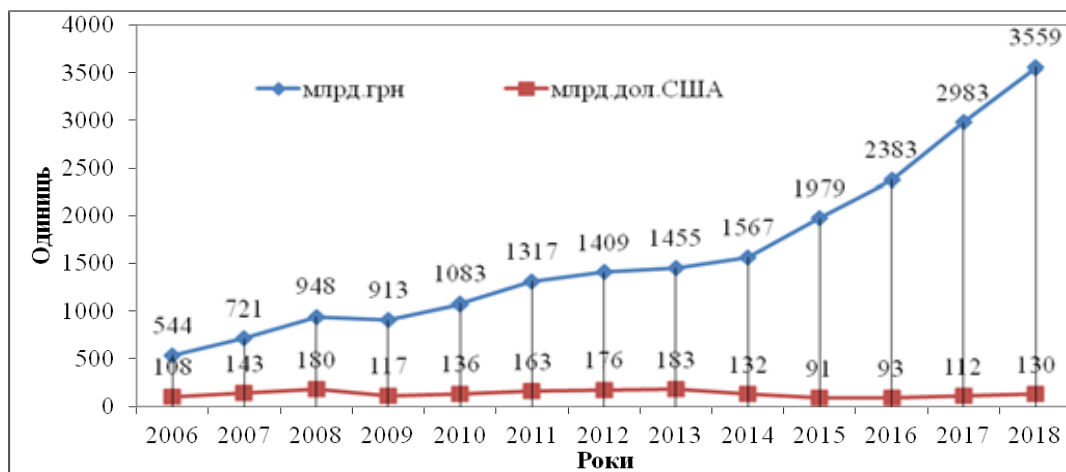


Рис. 1. Темп росту ВВП України за 2006–2018 рр., % [9]

1. Розглянувши валовий внутрішній продукт (далі ВВП) як головний показник соціально-економічного розвитку країни, можна спостерігати, що обсяг ВВП України за 2018 рік становив 3559 млрд грн [9], що є найбільшим показником в українській історії, однак тільки у гривневому вимірі (рис. 1).

У доларовому ж вимірі ВВП становив близько 130 млрд доларів США, а це вже далеко не найвищий показник протягом останніх років. Вищі його значення спостерігалися в 2007–2008 рр., і в 2010–2014 роках, а найвищий ВВП було зафіксовано у 2013 році – понад 183 млрд доларів США. Зростання ВВП у 2018 році було сформоване за рахунок: внутрішніх запозичень – 177,3 млрд грн (вплинули на збільшення ВВП через зростання обсягу доходів банківського сектора та фінансування бюджетних програм); зовнішніх запозичень – 112,2 млрд грн; інфляційних чинників зростання товарообігу – 286,3 млрд грн; зростання АПК – +33 млрд грн (висока врожайність).

Зміна реального ВВП України характеризується значними коливаннями по роках, однак за останні роки не була меншою гранично визначеного рівня 3%. Структурні дисбаланси та накопичені проблеми стримують зростання економіки України.

За оцінкою експертів, період 2020–2022 років буде найбільш значущим внутрішніми ри-

зиками для української економіки, а саме високим рівнем корупції, недостатньо швидким проведенням реформ, посиленням фактора трудової міграції. Основними ризиками для економіки України в 2020 році залишаються:

- погіршення попиту на зовнішніх ринках; уповільнення економічного зростання в країнах – основних торгових партнерах, особливо ЄС;
- ризик погіршення настроїв на фінансових ринках, що може призвести до подорожчання зовнішніх запозичень і проблем з фінансуванням виплат за зовнішнім боргом; погіршення умов торгівлі;
- ескалація військового конфлікту на сході країни і нові торгові обмеження з боку Росії; скорочення врожаю зернових і плодоовочевих культур в Україні через несприятливі погодні умови;
- збільшення світових цін на продукти харчування з огляду на глобальні зміни клімату; зменшення обсягів припливу іноземного капіталу;
- невизначеність в отриманні фінансової допомоги від МВФ та інших міжнародних фінансових організацій, незважаючи на укладення попередньої угоди з МВФ.

2. Обсяг ВВП у розрахунку на одну особу є одним з показників, що дозволяють кількісно оцінити економічне зростання в країні. Згідно даних Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Державної служби статистики Україна за рівнем ВВП на душу населення суттєво від-

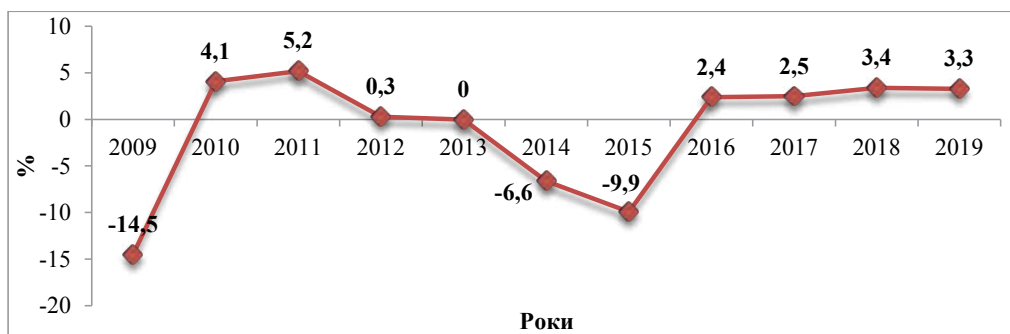


Рис. 2. Зміна реального ВВП (у % до попереднього року) [9; 10]

стає від інших країн. За підрахунками МВФ, цей показник в Україні 2018 року становив 3095,2 доларів на душу населення (див. рис. 3), а порівняно Швейцарія має 78,9 тис. дол. ВВП на душу населення, Німеччина – 42,1 тис. дол., Франція – 38 тис. дол., Чехія – 19 тис. дол., Польща – 13,4 тис. дол., Албанія – 4,4 тис. дол. на душу населення [10]. Безперечно, цей показник в Україні дуже низький, що пояснюється нестабільністю національної валюти, інфляцією та ростом доллара США.

3. Рівень купівельної спроможності населення (рівень інфляції) за даними Державної служби статистики України характеризується сповільненням з 9,8% у 2018 році до 4,1% у 2019 році та не перевищує граничного значення 20% (рис.4).

Ключовим чинником суттєвого уповільнення зростання споживчих цін було зміцнення обмінного курсу гривні за рахунок високого інтересу інвесторів до гривневих фінансових інструментів; зниженню світових цін на енергоносії; зниженню ціни на паливо на 8,2% (у 2018 році вони демонстрували зростання на 9,1%) внаслідок як міцнішого курсу гривні, так і загального зниження світових цін на енергоносії.

Однак, помірно подорожчала більшість продуктів харчування з високим ступенем обробки: макаронні і кондитерські вироби, м'ясні та молочні продукти, чай, соки. Зростали ціни на алкогольні напої, холодну воду та каналізацію, а вартість електроенергії за рік не змінилася. Водночас досить високими темпами зростали ціни на тютюнові вироби внаслідок подальшого приведення акцизів на ці товари до європейських рівнів.

4. У 2019 році темпи зростання експорту товарів та послуг становили 7,2% (у 2018 році – 9,8%), імпорту – 7,1% (у 2018 році – 12,8%) [9]. Основним чинником зростання експорту став приріст експорту продовольчих товарів на 19,0% (у 2018 році – на 4,8%) за рахунок високого експорту зернових (зріс на 33,1%). Натомість значно скоротився експорт чорних та кольорових металів – на 12,3% (у 2018 році зріс на 15,3%). Імпорт зростав за рахунок неенергетичного імпорту на 11,8% (у 2018 році – на 13,3%), в основному завдяки імпорту машинобудування (на 21,0%). Водночас енергетичний імпорт зменшився на 7,6% (у 2018 році зріс на 14,2%).

Негативну динаміку обсягів українського експорту впродовж останніх років значною мірою визначають складна макроекономічна ситуація і внутрішньополітичні й соціальні проблеми. Зокрема негативний вплив на експорт України спричинила заборона імпорту деяких сільськогосподарських товарів українського походження та обмеження транзитного руху вантажів через територію Росії до третіх країн: Казахстану та Киргизстану. Такі обмеження призвели до скорочення експортних поставок українських товарів не лише до країн Центральної Азії та Закавказзя, а й до інших країн Азії.

5. Встановлено, що рівень енергетичної безпеки визначається рівнем енергозабезпеченості держави. Протягом останніх років в Україні зменшувалися обсяги видобутку нафти, при цьому, на думку експертів, її родовища виснажені на 85,0–90,0%, а якість сировини постійно знижується.

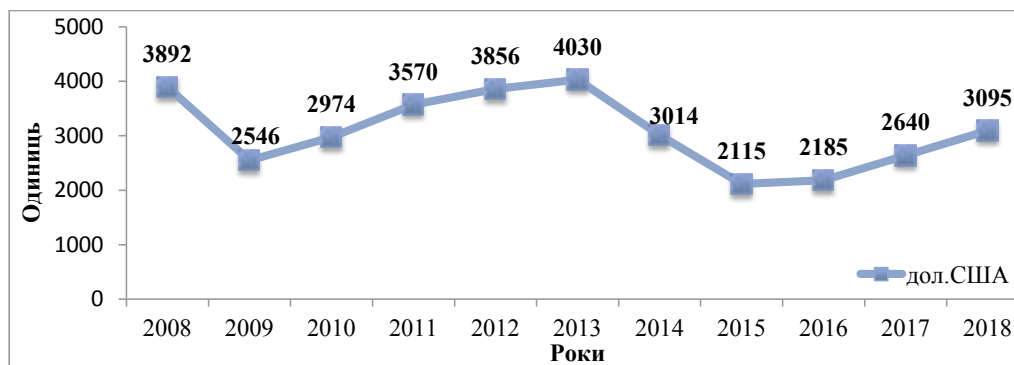


Рис. 3. ВВП на душу населення в Україні [10]

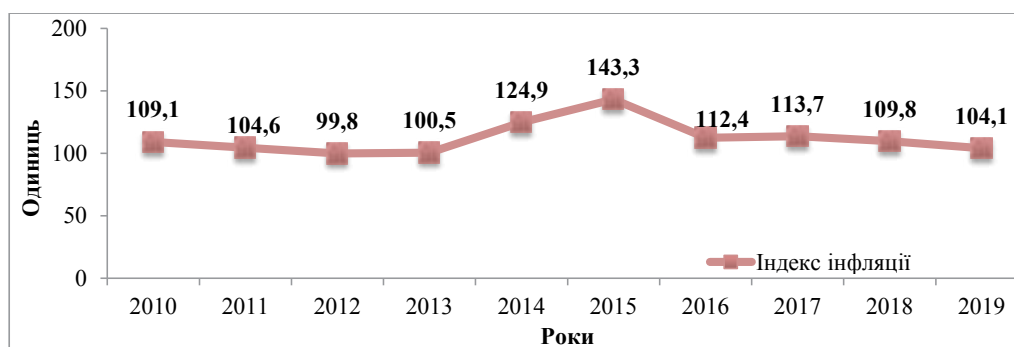


Рис. 4. Індекс інфляції в Україні [9; 10]

Імпорт нафти та нафтопродуктів складає більше 85% [11] від внутрішнього споживання. Власне вугілля в Україні дороге і дотаційне. Ніхто в світі не видобуває вугілля у настільки глибоких шахтах – до 1 км. Паливо містить багато сірки, що потребує встановлення систем сіркоочищення. Таке вугілля стає надто дорогим. У 2018 році Україна забезпечувала себе газом на 65% від потреби, нафтою – на 20%, вугіллям – на 61%. В 2019 році Україна вперше за багато років виявилася чистим імпортером струму: його імпорт перевищив його експорт. Сектор електроенергетики на 100% [11] залежний від імпортного постачання ядерного палива та на 20% у постачанні енергетичного вугілля.

До сьогодні залишається низка загроз енергетичній безпеці України, серед яких: фактично монопольна залежність України від постачання з Російської Федерації природного газу та ядерного палива, надмірна залежність від постачання з Росії нафти і нафтопродуктів; низька енергоефективність економіки та соціальної сфери; незбалансованість фінансового стану підприємств енергетичного сектору, критичний рівень зношеності основних засобів, насамперед у теплоенергетиці та ін.

6. Україна за останні роки опинилася в глибокій «борговій ямі». Свідченням цього є офіційні дані Міністерства фінансів України наведені на рис. 5.

Протягом 2019–2020 рр. Україна має виплатити близько 12 млрд дол. по зовнішньому державному боргу (у т. ч. відсотки). Зокрема на 2019 рік Мінфіном у бюджеті передбачено 417 млрд грн на погашення державного боргу. Отже майже третина державного бюджету 2019 року було направлена на ці виплати. Разом з тим, Мінфін зауважує, що сума, яку потрібно буде виплатити в 2020 році може становити близько 10% ВВП 2019 року. А це надзвичайно велика частка, особливо для країни, яка приймає участь у бойових діях і понад 5% ВВП якої йде на безпеку та оборону. Разом з тим, не потрібно забувати і про внутрішній борг, який також потрібно виплачувати [12; 13].

У контексті таких високих зобов'язань перед міжнародними кредиторами у експертному середовищі шириться думка загрози Україні «технічного дефолту», що означає певні проблеми у позичальника, невиконання певних зобов'язань, але з можливістю усунути ці проблеми трохи пізніше. Отже, із кожним наступним роком країні буде все складніше обслуговувати борги, бо сьогодні Україна отримує запозичення для реструктуризації раніше взятих зобов'язань, а не для розвитку та покращення соціально-економічних відносин.

7. Для успішного та ефективного функціонування підприємства вирішальне значення мають оновлення основних фондів. Спостерігається високий ступінь фізичного і морального зносу основних засобів підприємств, який щороку зростає та є загрозою економічній безпеці держави оскільки наявні тенденції призведуть до неконкурентоспроможності вітчизняної продукції за ціною та якісною характеристиками на більшості споживчих ринків (рис. 6).

До того ж структура економіки України характеризується високою ресурсо- та енергоємністю виробництва, надмірним екстенсивним розвитком добувної промисловості, відсталістю агропромислового сектору, низьким рівнем інноваційного виробництва, відставанням розвитку інфраструктури, відірваністю фінансового сектору від реальної економіки, неефективним.

8. Прожитковий мінімум є базовим державним соціальним стандартом, на основі якого визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти. В січні 2020 року прожитковий мінімум складає на одну особу на місяць – 2102 грн, в 2019 році він складав – 2027 грн, в 2018 р. – 1853 грн, в 2017 р. – 1700 грн [13].

Однак, на сьогодні 25,5% населення мають рівень доходів навіть менший за прожитковий мінімум, у світовій практиці такі люди вважаються бідними. Не випадково в Україні розповсюджена суб'єктивна бідність (бідність

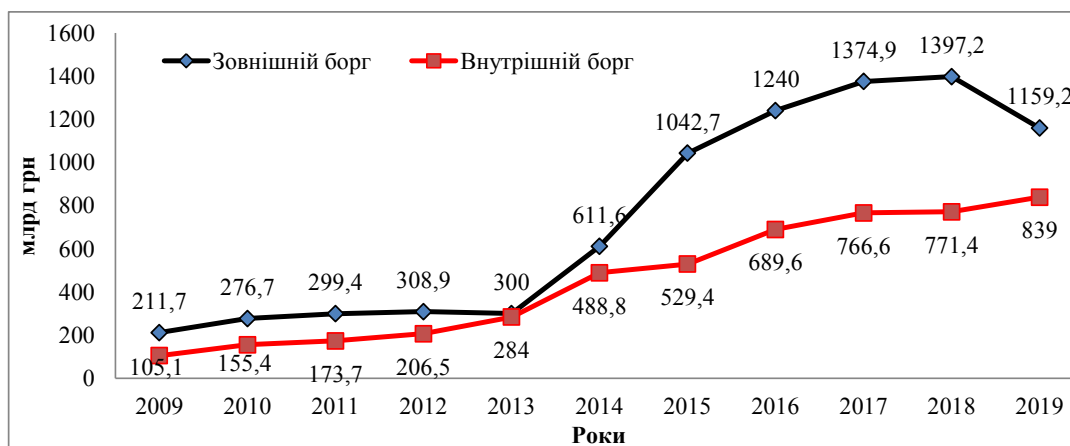


Рис. 5. Обсяг державного боргу України [12]

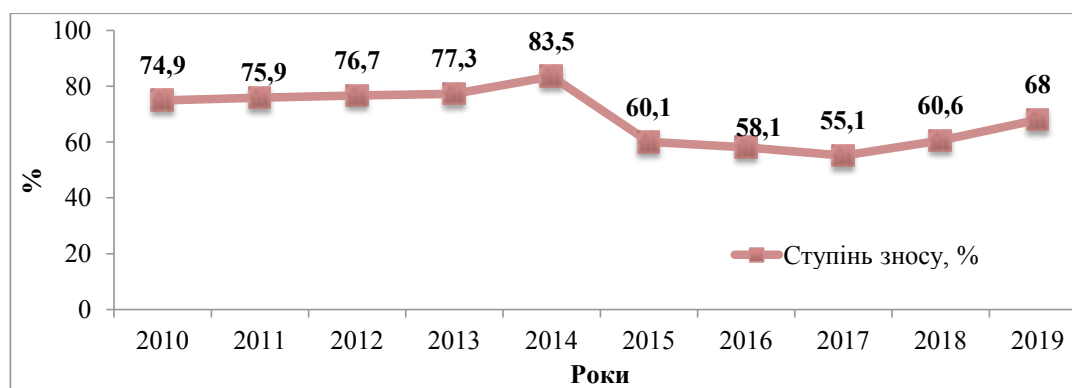


Рис. 6. Ступінь зносу основних засобів, % [9]

за самооцінками населення): за результатами опитувань 2018–2019 рр років, 44% респондентів вважають себе бідними, 38% – небагатими, 11% – середняками, 0,2% – багатими, та 0,02% – дуже багатими. В 2020 році мінімальну і максимальну пенсії перерахували. В результаті до кінця 2020 року пенсіонери отримуватимуть щонайменше 1769 грн [13].

Не менш важливим є те, що на думку фахівців, норми, закладені в прожитковому мінімумі громадян України, суттєво нижчі за фізіологічні, а набір непродовольчих товарів взагалі не забезпечують багатьох потреб сучасної людини. Величина прожиткового мінімуму не враховує низку життєво необхідних витрат: на будівництво чи купівлю житла або одержання його у найм, на освіту, оздоровлення, утримання дітей у дошкільних навчальних закладах, платні медичні послуги, зміни у сфері житлово-комунального господарства.

Як свідчать дані Державної служби статистики України, більше 50% середньомісячних сукупних витрат домогосподарств припадає на продукти харчування та безалкогольні напої і їх частка з роками зростає [9]. Серед непродовольчих товарів і послуг найбільшу частку займають витрати на житло, водопостачання та водовідведення, електроенергію, газ та інші види палива. Що пояснюється зростанням тарифів на електроенергію та опалення.

Демографічна ситуація в Україні є катастрофічною – населення старіє і невпинно зменшується: зараз ми займаємо 33-тє місце у світі та 7-ме в Європі за кількістю населення. Переважання смертності над народжуваністю, масштабна трудова міграція, старіння населення стали вже звичними явищами. Найгірша ситуація в селах – вони фактично вимирають, як фізично, так і морально: молодь, якої там і так мало, втікає в міста. Спостерігалось перевищення кількості померлих над чисельністю народжених у розрахунку на 1000 наявного населення майже на третину. При цьому майже третина населення України не доживає до 65-річного віку, що за критеріями Всесвітньої організації охорони здоров'я вважається передчасною смертю. Основною причиною цього є висока захворюваність системи кровообі-

гу та поява новоутворень у населення. Головними причинами ранньої смертності чоловіків залишається нездоровий образ життя, в тому числі зловживання алкогольними напоями, та несприятливі умови праці, поширення бідності.

Висновки. Аналіз множини індикаторів економічної безпеки країни яскраво свідчить про несприятливу ситуацію в різних сферах економічної діяльності. Безсумнівно, велика кількість дестабілізуючих факторів спричиняє появу загроз, які є причиною зниження рівня економічної безпеки країни. Враховуючи особливості безпекового середовища України, на нашу думку, доцільним є: запровадження комплексного підходу до протидії загрозам широкого спектру на різних етапах; налагодження ефективної взаємодії між усіма суб'єктами, як державними, так і недержавними; запровадження єдиних підходів щодо виявлення, ідентифікації й оцінки загроз; забезпечення безперервності процесу державного управління, надання критично важливих послуг населенню, бізнес-процесів; налагодження стійких двосторонніх каналів комунікації уповноважених державних і місцевих органів з населенням тощо.

Відповідно до Закону України «Про національну безпеку» має періодично оновлюватися Стратегія національної безпеки України, затверджена Указом президента України від 26 травня 2015 року № 287/2015, яка є основним документом довгострокового планування і якою визначаються основні напрями державної політики у сфері національної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Роговий А.В. Механізм забезпечення економічної безпеки держави в умовах циклічності економіки : автореф. дис. докт. екон. наук : 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством»; Чернігівський національний технологічний університет. Чернігів, 2017. 39 с.
2. Ситник Г.П. Державне управління у сфері національної безпеки (концептуальні та організаційно-правові засади): підручник Київ : НАДУ, 2012. 544 с.
3. Маргасова В.Г. Система забезпечення стійкості національної економіки та її безпеки: теорія, методологія, практика управління : монографія. Чернігів : Десна Поліграф, 2014. 416 с.

4. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджено Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 року № 1277. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/ME131588?an=1> (дата звернення: 21.03.2020).
5. Про національну безпеку України: Закон України від 21 червня 2018 року № 2469-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19> (дата звернення: 09.03.2020).
6. Ліпкан В.А. Теоретичні основи та елементи національної безпеки України : монографія. Київ : Текст, 2003. 600 с.
7. Белов О.Ф. Економічна безпека України: пріоритети та механізми забезпечення. URL: www.niss.gov.ua/book/below/6.html (дата звернення: 21.03.2020).
8. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія. Київ : Знання України, 2011. 299 с.
9. Державної служби статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.03.2020).
10. Міжнародний валютний фонд: веб-сайт. URL: <https://www.imf.org/external/russian/index.htm> (дата звернення: 12.03.2020).
11. Міністерство енергетики та захисту довкілля України: веб-сайт. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua/> (дата звернення: 12.03.2020).
12. Міністерства фінансів України: веб-сайт. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk> (дата звернення: 12.03.2020).
13. Про Державний бюджет України на 2020 рік. Закон України; від 14.11.2019 № 294-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/294-IX> (дата звернення: 12.03.2020).
3. Marghasova V.Gh. (2014) *Systema zabezpechennja stijkosti nacionaljnoji ekonomiky ta jiji bezpeky: teorija, metodologhija, praktyka upravlinnja* [System of ensuring the stability of the national economy and its security: theory, methodology, management practice]. Chernihiv: Desna Polighraf. (in Ukrainian)
4. *Metodychni rekomendaciji shhodo rozrakhunku rivnja ekonomichnoji bezpeky Ukrainy* [Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine]. Available at: <https://ips.ligazakon.net/document/view/ME131588?an=1> (accessed 21.03.2020). (in Ukrainian)
5. On the national security of Ukraine № 2469-VIII (2018, June 21). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19> (accessed 09.03.2020). (in Ukrainian)
6. Lipkan V.A. (2003) *Teoretychni osnovy ta elementy nacionaljnoji bezpeky Ukrainy* [Theoretical bases and elements of national security of Ukraine]. Kyjiv: Tekst. (in Ukrainian)
7. Bjelov O.F. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: priorytety ta mekhanizmy zabezpechennja* [Economic security of Ukraine: priorities and mechanisms of security]. Available at: www.niss.gov.ua/book/below/6.html (accessed 21.03.2020). (in Ukrainian)
8. Varnalij Z.S. (2011) *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: problemy ta priorytety zmicnennja* [Ukraine's economic security: challenges and priorities for strengthening]. Kyjiv: Znannya Ukrainy. (in Ukrainian)
9. Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy [Of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 21.03.2020). (in Ukrainian)
10. Mizhnarodnyj valjutnyj fond [International Monetary Fund]. Available at: <https://www.imf.org/external/russian/index.htm> (accessed 12.03.2020). (in Ukrainian)
11. Ministerstvo energohetyky ta zakhystu dovkillja Ukrainy [Ministry of Energy and Environmental Protection of Ukraine]. Available at: <http://mpe.kmu.gov.ua/> (accessed 12.03.2020). (in Ukrainian)
12. Ministerstva finansiv Ukrainy [Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: <https://www.mof.gov.ua/uk> (accessed 12.03.2020). (in Ukrainian)
13. About the State Budget of Ukraine for 2020 № 294-IX (2019, November 14). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/294-IX> (accessed 12.03.2020). (in Ukrainian)

REFERENCES:

1. Roghovyj A.V. (2017) *Mekhanizm zabezpechennja ekonomichnoji bezpeky derzhavy v umovakh cyklichnosti ekonomiky* [The mechanism of ensuring the economic security of the state in the conditions of cyclical economy]. *Extended Doctoral Thesis Summary*. Chernihiv: CNTU. (in Ukrainian)
2. Sytnyk Gh.P. (2012) *Derzhavne upravlinnja u sferi nacionaljnoji bezpeky (konceptualjni ta orghanizacijno-pravovi zasady) ekonomiky* [Public administration in the field of national security (conceptual and organizational and legal basis)]. Kyjiv: NADU. (in Ukrainian)

УДК 338.48

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-10>**Морозова О.С.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
Херсонського державного аграрного університету***Морозов О.В.***доктор сільськогосподарських наук, професор,
професор кафедри науки про Землю
Херсонського державного аграрного університету***Morozova Olena***Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
Associate Professor of the Department Head of Department
hotel, restaurant and tourist business,
Kherson State Agrarian University***Morozov Oleksii***Doctor of Agricultural Sciences, Professor,
Professor at Department of Earth Science,
Kherson State Agrarian University*

ІНДУСТРІЯ ГОСТИННОСТІ: ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

HOSPITALITY INDUSTRY: PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан та перспективи розвитку готельного господарства в Україні. Готельне господарство є одним з основних факторів формування потужної туристичної індустрії країни, інструментом збільшення внутрішніх та міжнародних туристичних потоків, складовою частиною туристичного іміджу України. Встановлено, що ефективне функціонування готельної індустрії сприятиме підвищенню результативності трансформаційних змін регіональної економіки, диверсифікації існуючого потенціалу. Встановлено, що шляхи розвитку сучасної готельної індустрії диктуються багатьма чинниками, які мають як внутрішній характер, що впливає зі специфіки самої галузі, так і зовнішній, що виникає в результаті загальних змін у функціонуванні національної і світової економіки. Визначено, що пріоритетними завданнями підприємств готельного сектору є удосконалення системи якості надання послуг, формування клієнторієнтованого сервісу, оновлення матеріально-технічної бази, імплементація міжнародних стандартів обслуговування, використання інноваційних форм організації готельного бізнесу в регіоні.

Ключові слова: туризм, готельне господарство, готель, колективні засоби розміщення, перспективи розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние и перспективы развития гостиничного хозяйства в Украине. Гостиничное хозяйство является одним из основных факторов формирования мощной туристической индустрии страны, инструментом увеличения внутренних и международных туристических потоков, составляющей туристического имиджа Украины. Установлено, что эффективное функционирование гостиничной индустрии будет способствовать повышению результативности трансформационных изменений региональной экономики, диверсификации существующего потенциала. Установлено, что пути развития современной гостиничной индустрии диктуются многими факторами, которые имеют как внутренний характер, вытекающая из специфики самой отрасли, так и внешний, возникает в результате общих изменений в функционировании национальной и мировой экономики. Определено, что приоритетными задачами предприятий гостиничного сектора является совершенствование системы качества предоставления услуг, формирование клиентоориен-

тированного сервиса, обновление материально-технической базы, имплементация международных стандартов обслуживания, использования инновационных форм организации гостиничного бизнеса в регионе.

Ключевые слова: туризм, гостиничное хозяйство, отель, коллективные средства размещения, перспективы развития.

ANNOTATION

Current is one of the fastest growing sectors of the world economy. The development of the modern hotel industry is dictated by many factors, both internal and external, arising from the general changes in the functioning of the national and world economy. Research of the current state and definition of prospects of further development of the hotel industry of Ukraine. Systematization of modern indicators of functioning and identification of problems and perspective directions of development of the hotel industry in Ukraine. The main purpose of the hotel business is to provide impeccable service. A new trend in the development of the accommodation sector is the construction of the most unusual and extravagant hotels in the world, to arouse curiosity and desire to experience unusual experiences in their own experience. Hospitality is a major factor and an important component of tourism infrastructure, which plays a leading role in the implementation of the tourism product in the tourist services market. The state of development of the hotel sphere has a direct and powerful influence on the level of realization of its tourism potential by the region. In recent decades, the hotel industry around the world has been actively manifesting a number of trends, reflecting current trends in consumer demand, new forms of business organization, general economic processes, structural changes in the spatial organization of the hotel industry, as well as revolutionary transformations in the information and communication sphere. It is necessary to increase the number of accommodation facilities of different categories with a clear differentiation in the specialization of the hospitality services offered. Improve the management of hotel enterprises in the conditions of dynamic socio-economic space and expansion of tourist activity. To improve the quality of hotel services, the effectiveness of marketing and interaction in the tourist market of modern hotels, at the state level, to maximally support the formation of national hotel chains, which introduce new standards of hotel service, the only approaches to the organization of management.

Key words: tourism, hotel industry, hotel, collective accommodation facilities, prospects of development.

Постановка проблеми. Україна, будучи унікальною країною з особливим природно-кліматичним потенціалом, в перспективі має всі ресурси для підвищення конкурентоздатності економіки на основі використання її культурно-природничих можливостей. Але щоб задовольнити всі потреби туриста, відпочиваючого, бізнесмена, потрібно забезпечити комфортність його проживання, високу якість обслуговування, тобто створити атмосферу гостинності.

Гостинність є одним з найбільш динамічно зростаючих секторів світової економіки. Розвиток сучасної готельної індустрії диктується багатьма чинниками, які мають як внутрішній характер, що впливає зі специфіки самої галузі, так і зовнішній, що виникає в результаті загальних змін у функціонуванні національної і світової економіки.

Нині готельна індустрія України помітно поступається розвиненим країнам світу. Але загалом, незважаючи на певне зниження темпів розвитку цієї сфери бізнесу, компанії з правильно вибраною моделлю управління, підібраними кадрами й адекватним поєднанням ціни та якості продовжують функціонувати. Водночас доводиться констатувати, що стан матеріально-технічної бази готельного комплексу, яка потребує реконструкції, є однією з найбільш істотних проблем в сучасному українському туризмі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в дослідження стану готельного господарства та туризму, зробили такі науковці, як: В.А. Барановський, М.П. Мальська, Н.В. Антонок, Н.М. Ганич, Л.В. Забуранна, О.П. Єфімова, Н.А. Єфімова. Проте, незважаючи на їх значний науковий доробок у цьому напрямі, низка важливих проблем готельного бізнесу вимагає глибшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Дослідження сучасного стану та визначення перспектив подальшого розвитку готельної індустрії України.

Методи дослідження поєднують аналіз та систематизацію інформації щодо питань стану та подальших перспектив розвитку індустрії гостинності. Інформаційною базою дослідження для написання статті виступили наукові статті вітчизняних і зарубіжних дослідників, матеріали міжнародних науково-практичних конференцій, наукові звіти, статистичні дані.

Виклад основного матеріалу. Щоб бути успішним у готельному бізнесі, сьогодні вже не достатньо забезпечувати лише основні послуги, які виокремлює термін «готель» у Міжнародному туристичному словнику, згідно з яким готель – це заклад, у якому подорожуючі можуть взамін за винагороду скористатись ночівлею і, звичай, харчуванням [1].

Термін «готель» походить від латинського *hostel* та англосаксонського *hospitality*, що в перекладі означає «гостинність», а також старофранцузького *hospice*, тобто «гість». Тому готельне господарство називають індустрією гостинності. За словами О.В. Балахонової, Т.М. Дячук та

М.В. Заїкіної, «готельні підприємства в структурі індустрії туризму й гостинності виконують ключові функції, формують і пропонують споживачам комплексний готельний продукт, у просуванні якого беруть участь всі сектори й елементи туризму й гостинності» [2].

Загальні вимоги до засобів розміщення, призначених для проживання туристів, викладені в ДСТУ 4268:2003 [3] «Послуги туристичні. Засоби розміщування» (рис. 1). Вимоги до готелів різних категорій наведені в ДСТУ 4268:2009 «Послуги туристичні. Класифікація готелів» [4]. Індустрія гостинності є одним з найбільш динамічно зростаючих секторів економіки України (рис. 2, 3, 4).

До колективних засобів розміщування відносять засоби розміщування, в яких надають місце для ночівлі в кімнаті чи іншому приміщенні, у яких число місць повинно перевищувати певний мінімум для груп осіб, більших ніж одна сім'я, а всі місця підлягають єдиному керівництву та оплаті відповідно до встановлених цін.

До готелів та аналогічних засобів розміщування відносять колективні засоби розміщування, що складаються більше ніж з семи номерів; мають єдине керівництво; надають готельні послуги, зокрема обслуговування в номерах, щоденне заправлення ліжок та прибирання кімнаті санвузлів; згруповані в класи і категорії відповідно до переліку надаваних послуг та наявного ус-таткування і не входять до категорії спеціалізованих закладів.

1. До готелів відносять засоби розміщування, в яких надають готельні послуги, не обмежені щоденним заправленням ліжок, прибиранням кімнат та санвузлів (наприклад, готелі, готеліквартирного типу, мотелі, дорожні готелі, клуби з проживанням, готелі у пристосованих транспортних засобах тощо).

2. До аналогічних готелям засобів розміщування відносять засоби розміщування, що складаються з номерів і надають обмежені готельні послуги, зокрема щоденне заправлення ліжок, прибирання кімнат та санвузлів (наприклад, пансіонати, будинки відпочинку, туристичні бази тощо).

До інших колективних засобів розміщування відносять засоби розміщування, щоможуть бути безпробитковими, мають єдине керівництво, надають мінімум послуг (крім щоденного заправлення ліжок), не обов'язково складаються з номерів, а можуть мати окремі одиниці жит-лового типу, майданчики для кемпінгу або колективні спальні приміщення.

До помешкань, призначених для відпочинку, відносять колективні засоби розміщування, що мають єдине керівництво і надають обмежені готельні послуги, крім щоденного заправлення ліжокта прибирання житлових приміщень (комплекси будинків, організовані як житло, або бунгало).

До оздоровчих засобів розміщування відносять лікувальні та оздоровчі заклади, в яких

надають послуги розміщування (санаторії, будинки реабілітації, оздоровчі ферми тощо) [3].

Нині в світі є понад 30 різних класифікацій готелів. Найпопулярнішою є «зіркова» система класифікації. Саме ця система взята за основу в українській класифікації готелів. Певна кількість зірок передбачає рівень комфорту і сервісу в готелі. Чим більше зірок, тим вище рівень комфорту та більший перелік додаткових послуг та зручностей.

Але, незалежно від категорії, готелі (чи аналогічні заклади розміщення) повинні мати зручні під'їзні шляхи з необхідними дорожніми знаками та вимощеними пішохідними доріжками. Прилегла до засобів розміщування територія повинна бути упоряджена та озеленена, добре освітлена; мати майданчик з твердим покриттям для короткочасного паркування автотранспорту, необхідні

довідково-інформаційні покажчики, урни для сміття. Обов'язково на готелі повинна бути вивіска із зазначенням назви та типу закладу розміщення. Типи закладів розміщення, типи номерів та інші застандартизовані поняття сфери готельного бізнесу наведені в ДСТУ 4527:2006 [5] «Послуги туристичні. Терміни та визначення». Терміни, встановлені цим стандартом, обов'язкові для вживання в усіх видах нормативних документів, що стосуються сертифікації послуг з тимчасового розміщення (проживання) та для встановлювання категорій готелів та інших об'єктів, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання).

Головною метою діяльності підприємств готельного господарства є надання бездоганного обслуговування. Для досягнення своєї мети підприємства готельного господарства мають поставити перед собою та вирішити такі завдання:



Рис. 1. Види колективних засобів розміщування

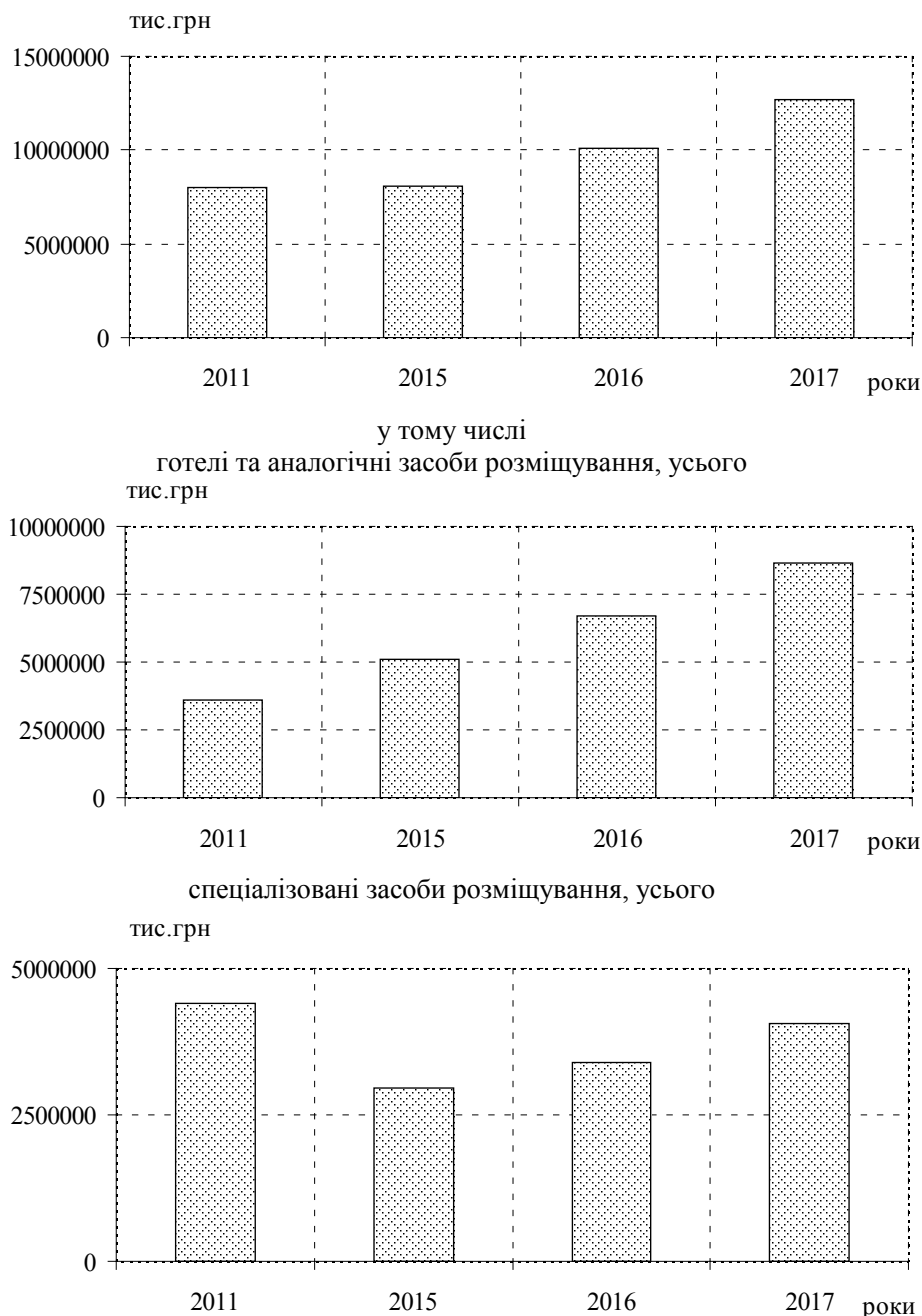


Рис. 2 Доходи від наданих послуг колективних засобів розміщування в Україні (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів), тис. грн

- прагнути до досконалості, впроваджуючи новітні технології з надання готельних послуг та ведення готельної діяльності (в тому числі з енергозбереження), а також нестандартні підходи для найкращого задоволення потреб споживачів і ефективнішої роботи персоналу;
- створити атмосферу гостинності, орієнтуючись на потреби та комфортність перебування гостей;
- наближати надання послуг та ведення діяльності до міжнародних стандартів;
- дотримуватись оптимального співвідношення «ціна – якість»;
- турбуватись про довкілля та його збереження тощо.

Серед сучасних тенденцій розвитку готельного бізнесу в Україні дослідники виділяють такі:

- поглиблення спеціалізації готельної й ресторанної пропозицій;

- утворення міжнародних готельних і ресторанних ланцюгів;
- розвиток мережі малих підприємств;
- впровадження в індустрію нових комп'ютерних технологій [6, с. 126].

Всі відомі готельні мережі просувають на світовий туристичний ринок високі стандарти обслуговування, мають певний рівень обслуговування, але в українських готелях рівень сервісу тільки почав наближатися до міжнародного рівня.

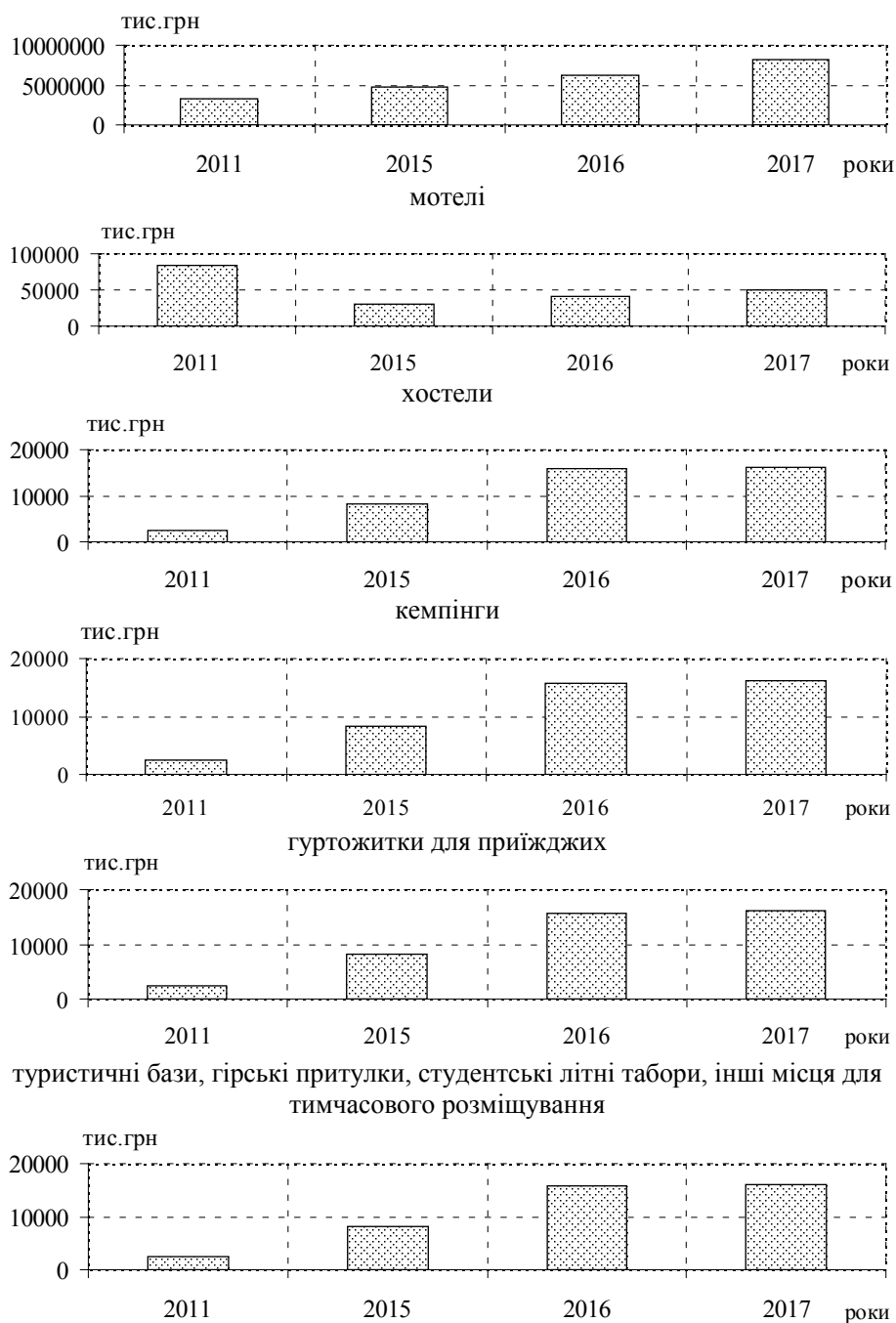


Рис 3. Доходи від наданих послуг готелів та аналогічних засобів розміщення в Україні (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів), тис. грн

Поява всесвітньо відомих готельних брендів на території України має переваги:

- підвищення загального рівня надання готельних послуг;
- покращення іміджу України;
- стимул для покращення рівня обслуговування національних готельних господарств, що вже функціонують;
- позитивний вплив на обсяг туристичних потоків [7].

Загалом під міжнародним керуванням – менше 1% готельного фонду країни, що свідчить про вкрай низьку ступінь проникнення міжнародних операторів на український готельний

ринок. Приблизно половина українських готелів, які працюють під міжнародним оператором, знаходяться в Києві [8].

За даними управління туризму, номерний фонд м. Києва становить 12258 номерів і сотні готелів. Найбільша кількість номерів – 3-зіркові готелі (рис. 5).

При цьому 36% п'ятизіркових готелів і 16% готелів 4* знаходяться під управлінням міжнародних мережевих операторів. Всього ж в цих категоріях знаходиться 9 таких міжнародних готелів. В Україні на даному етапі функціонують міжнародні бренди Hyatt, Radisson, InterContinental, Holiday Inn; Ramada Encore,

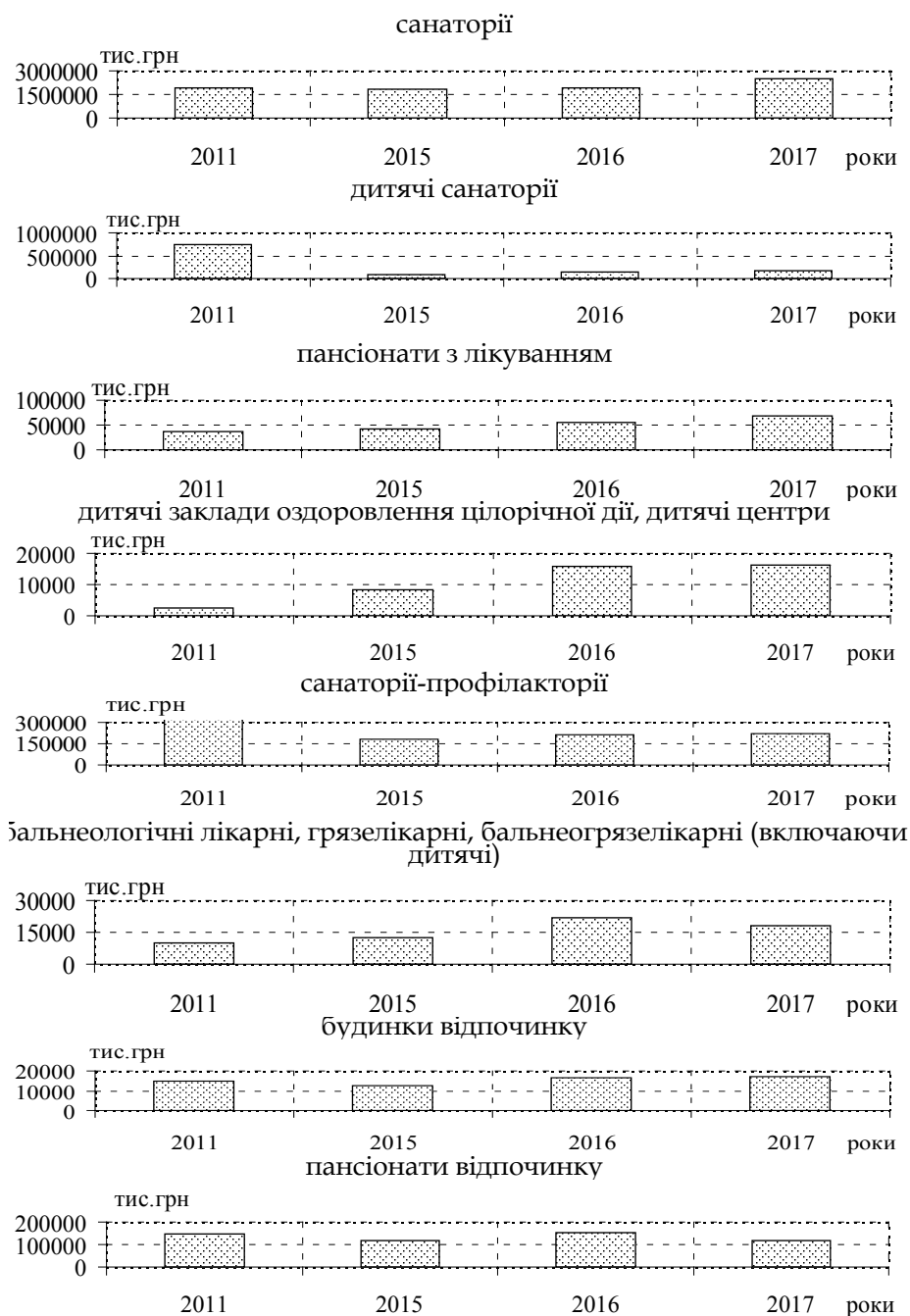


Рис. 4. Доходи від наданих послуг спеціалізованих засобів розміщування в Україні (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів), тис. грн

Ibis, Fairmont, Hilton. В цілому в Києві функціонує 6 готелів категорії 5*, 17 – чотиризіркових готелів і 20 готелів з трьома зірками

Так, за даними аналітиків компанії CBRE Ukraine, за результатами 8 місяців 2019 року середня заповнюваність готелів Києва склала 54,1% (-1,1пп р/р). Найвища заповнюваність спостерігалася в період квітень-липень, коли вона в середньому становила 58,8%. Вибори завершилися, а разом із ними прийшло певне розуміння векторів подальшого руху.

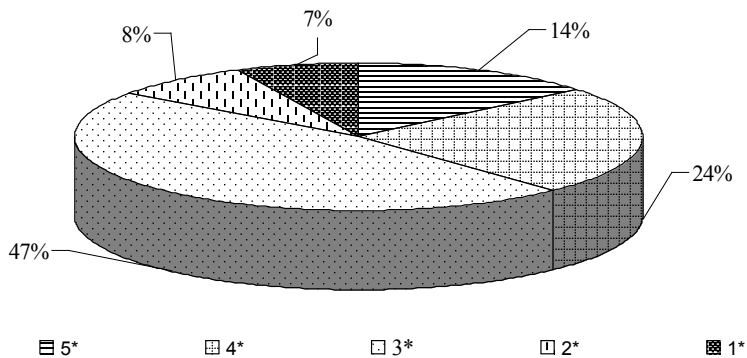


Рис. 5. Діаграма пропозиції номерного фонду за категоріями
Джерело: [9]

За даними компанії Cushman & Wakefield в Україні, найсильніше турбулентний період позначився саме на 4-5-зіркових готелях. «Завантаження для цієї категорії знизилася до 43 з 46%. Важливо відзначити, що ця тенденція пояснюється фактором сезонності. Оскільки готелі Києва в основному націлені на бізнес-сегмент, для літнього періоду характерно затишшя, але з осені ділова активність підвищується, і за результатами року, загальні показники можуть вирівнятися [9].

За даними компанії CBRE Ukraine, середня ціна за номер (ADR) у Києві становила \$80 (-2,3% р/р). Коефіцієнт середньої дохідності одного номера (RevPAR) становив \$43 (-5,3% р/р), що пов'язано зі зниженням попиту на номери. Так, станом на кінець серпня 2019 року з початку року загальна кількість проданих номерів становила 826 362 номери, тоді як за попередній період 2017 року було продано 836 874 номери у Києві.

У компанії Cushman & Wakefield в Україні відзначили, що для категорій luxury, upper upscale, upscale був притаманний приріст від 4 до 22% протягом перших двох кварталів 2018 року, який до третього кварталу 2018 року сповільнився до 5%, а в кінці 2018 – на початку 2019 змінився зниженням цін за номер до 20% в середньому в доларовому еквіваленті період до періоду.

«Категорії ж midscale і esopому показали зворотню динаміку, адже продемонстрували зростання середньої ціни за номер в усіх періодах з першого кварталу 2018 року до 2 кварталу 2019 року, при цьому зростання було стабільним, що пояснюється більшою можливістю для зростання через низьку базу для порівняння і, відповідно, великим потенціалом і запасом міцності в сегменті. Важливо відзначити, що, незважаючи на суперечливі тенденції першого півріччя 2019 року, якщо порівнювати динаміку цін за номер з 2017 роком, то вона позитивна [9].

Поки Київ шукає нові способи залучити іноземного туриста, регіони живуть своїм життям. Там переважає внутрішній турист, для якого все ще фактор сезонності відіграє певну роль. Змінити таке ставлення здатні готелі нових форматів, де пропонують комплексну послугу, якісний сервіс, цікаві розваги незалежно від пори року.

Найбільш привабливими для туристів місцями та регіонами стають Ужгород, Чернівці, Львів, Чернігів, Київ, Одеса. У Львові закінчується реконструкція 4 будівель, що стануть готелем Best Western Plus Market Square на 70 номерів. «Також можна виділити зростаючий імідж ринку в регіоні Буковель – Яремче – Східниця і Закарпаття [9].

Новою тенденцією розвитку сектору розміщення є будівництво самих незвичайних і екстравагантних готелів світу, щоб викликати цікавість і прагнення на власному досвіді пережити незвичайні відчуття. Такі готелі розта-

шовані в найнеймовірніших місцях і умовах: у стародавніх замках, монастирях і соборах, бочках, підземних бункерах, колишніх в'язницях; фортецях, вітряних млинах, будинку-унітазі, вертольотах, поїздах, на маяках, шхуні та ін. [10, с. 294].

В Україні також з'явилися незвичайні, або нестандартні, готелі, почувати в яких – само по собі вже пригода. Кожен мандрівник, що має потребу в тихому і затишному готелі, в різних куточках України може знайти собі таку тимчасову домівку. Це може бути:

– готель «Немо» з дельфінами (м. Харків), унікальний не тільки для України, але і для всієї Європи. Комплекс включає в себе дельфінарій, океанаріум і центр дельфінотерапії;

– арт-готель «Баккара» (м. Київ). Зовні схожий на велетенський океанський лайнер, а всередині кімнати, оформлені вінтажними меблями, мають прекрасні панорамні види з вікон на мальовничий Дніпро. З іншого боку готель оточує міський парк;

– міні-готель «Грибова хата» (Поляниця, Івано-Франківська область). Інтер'єр готелю лише з шести номерів з авторськими дерев'яними меблями і рестораном, виконаний у формі гриба. Ця грибоподібна садиба розрахована переважно на відвідувачів з дітьми. В меню переважають грибні страви;

– дизайн-готель «Історія» (Поляниця, Івано-Франківська область). Концепція стилю цього готелю пронизана духом історії, унікальністю побуту, сервісу та комфорту. Кожен номер готелю присвячений певному періоду української історії: первісний час, трипільська культура, Скіфія, Київська Русь, кріпосне право, княжий період, козацтво, національно-визвольний рух і класика [11].

Гості також можуть ознайомитися з історією України та її національними звичаями на спеціальних курсах;

– комплекс відпочинку «Тридев'яте царство» (Скала-Подільська, Тернопільська область). За зовнішнім виглядом готель схожий на казкову оселю лицарів. Він зроблений з каменю і дерева, а кам'яна огорожа і хитромудрі ландшафтні споруди додають особливий колорит місця. Гості цього місця можуть здійснити прогулянку до карстових печер у селі Кривче;

– Зелені Хутори Таврії – єдиний в східній Європі комплекс, розташований на незайманій природі Таврійської лісостепової зони (Голопристанський район, Херсонська область), це Україна в своїй історичній і культурній мініатюрі. Територія хуторів займає більше ста гектар.

Ці та інші незвичайні готелі підсилюють туристичну привабливість регіонів України.

Екотуризм в Україні найчастіше пов'язаний із проживанням в екокотеджах, у садибі чи на хуторі. Серед них можна виділити: база зеленого туризму «Чумацька криниця» (Херсонська область), екокурорт «Віта Парк Ізки» (Закарпатська область), замський клуб «Шишкін»,

садиби «Соколиний хутір», «Андріївські озера» або «Кінний двір» (Чернігівська область), екокурорт «Хутір тихий» (Чернівецька обл.), садиба «Родинне гніздо» (Вінницька область), екокурорт «Шешори» (Івано-Франківська обл.), садиби «Звенигород» або «Медова» (Київська область) та ін.

Але, незважаючи на те, що сфера послуг набуває все більшого розвитку в нашій країні, розвиток і функціонування готельного господарства ускладнюється цілою низкою проблем:

1. Недостатня кількість готелів внаслідок значних бар'єрів входження на ринок готельних послуг України. Все це перешкоджає розвитку готельного господарства, входженню на вітчизняний ринок відомих готельних операторів та створенню національних готельних мереж, які можуть забезпечити належний рівень послуг вимогливим туристам з усього світу.

2. Невідповідність цін рівню якості готельних послуг, що зумовлено неналежним державним регулюванням цієї сфери (відсутній державний орган з обліку готелів та інших закладів розміщення, регулювання та контролю за їх діяльністю) та низьким рівнем диференціації готельних послуг (слаборозвинена мережа хостелів, мотелів, кемпінгів, пансіонатів та ін.).

3. Низький рівень конкуренції на готельному ринку внаслідок відсутності корпоративних стандартів управління якістю готельних послуг. Український готельний ринок характеризується незадоволеним попитом та обмеженою пропозицією як іноземних готельних мереж, так і українських готельєрів.

4. Відсутність розвиненої та офіційно облікованої мережі альтернативних засобів розміщення економічного.

5. Недостатня кількість та неналежний рівень підготовки кадрів для готельного господарства.

6. Обмеженість практики використання електронних та автоматизованих систем бронювання готельних номерів та новітніх технологій у процесі здійснення обслуговування в готелях та інших закладах розміщення.

7. Проблема завантаженості та якісного утримання готелів та інших закладів розміщення [12, с. 323].

В Україні можна виділити сім категорій (типів) готельних місцевостей, де вже функціонує готельне господарство, та тих, де видається перспективним їх подальший розвиток, а саме:

– великі міста (міста та міські агломерації з населенням понад 500 тис. осіб);

– регіональні центри (міста, які є адміністративними центрами регіонів);

– місцевості з великою туристичною активністю;

– інші міста, які не є центрами аглоерацій чи регіональними центрами, однак займають значну або домінуючу роль у промисловому секторі);

– місцевості, розташовані на маршрутах великих транспортних перевезень;

– місцевості, в яких знаходиться значна кількість історичних та архітектурних об'єктів (Кам'янець-Подільський, Жовква, Умань, Батурин);

– інші місцевості, що не відносяться до перелічених категорій.

Серед найважливіших напрямів розвитку готельної справи, які матимуть у перспективі вплив на розвиток вітчизняного готельного ринку, нами було видокремлено:

– розвиток засобів розміщення, пов'язаних з рекреацією, відпочинком і спортом, з метою урізноманітнення та підвищення атракційності перебування гостей;

– розвиток готельних послуг при здійсненні річкових і морських перевезень;

– будівництво нових зіркових та дешевих готелів, орієнтованих на обслуговування масового туристичного руху (у відпочинкових і курортних місцевостях);

– будівництво нових розкішних готелів, орієнтованих на обслуговування конгресів, з'їздів, конференцій;

– адаптація під готелі історичних об'єктів та облаштування їх для обслуговування заможних туристів.

Кількість готелів та якість послуг можна збільшити за рахунок реконструкції та модернізації вже існуючих. Проводячи об'єктивний аналіз існуючої бази, можна відмітити, що вона спроможна задовольнити потреби в готельних місцях. Для цього необхідно привести у відповідний стан побудовані раніше готелі, звернути увагу на об'єкти незавершеного будівництва, відомчі будинки й гуртожитки.

Висновки. Сьогодні індустрія гостинності – це найпотужніша система господарства країни та важлива складова економіки туризму.

Для ефективного функціонування готельної сфери сьогодні необхідна гнучка система державного стимулювання цієї галузі відображена у розробленій нормативно-законодавчій базі. Водночас, необхідно збільшити кількість засобів розміщення різних категорій з чіткою диференціацією у спеціалізації пропонованих послуг гостинності, вдосконалити управління готельними підприємствами в умовах динамічного соціально-економічного простору та розширення туристичної діяльності, покращити якість готельних послуг, ефективність маркетингу і взаємодії на туристичному ринку сучасних готелів, на державному рівні максимально підтримувати формування національних готельних ланцюгів, які впроваджують нові стандарти готельного сервісу, єдині підходи організації управління.

Перспективними напрямами подальшого розвитку готельної індустрії в Україні є: зростання бази розміщення – розуміється як збільшення кількості об'єктів і місць для ночівлі різних типів внаслідок освоєння нових інвестицій; поліпшення пропорції розподілу об'єктів у межах регіонів країни; модернізація і адаптація стандартів готелів до потреб клієнтів – планується побудова

нових чи модернізація існуючих об'єктів; підвищення стандартів будівництва готельних об'єктів у частині використання сучасних конструктивних і функціональних рішень, обладнання, експлуатації, розширення пропозиції додаткових послуг (торговельно-комерційних, побутових) в готельних комплексах; поступова адаптація готельних об'єктів до нових ринкових тенденцій; поглиблення спеціалізації готельних об'єктів стосовно вимог і побажань клієнтів ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Dictionnaire touristique international. Monte-Carlo: Academie internationale du tourisme, 1961. 298 p.
2. Балахонова О.В. Бухгалтерський облік готельних послуг О.В. Балахонова, Т.М. Дячук, М.В. Заїкіна. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції Київ, 18-19 листопада 2011 р. Київ: Київський економічний науковий центр, 2011. Ч. II. С. 49–51.
3. DSTU 4268:2003 «Послуги туристичні. Засоби розміщення», веб-сайт. URL: <https://dnaop.com/> (дата звернення: 20.03.2020).
4. DSTU 4268:2009 «Послуги туристичні. Класифікація готелів», веб-сайт. URL: <https://dnaop.com/html> (дата звернення: 20.03.2020).
5. DSTU 4527:2006 «Послуги туристичні. Терміни та визначення» веб-сайт. URL: <https://hihostels.com.ua/> (дата звернення: 20.03.2020).
6. Король С.Я. Характеристика основної діяльності готелю Матеріали міжнародної науково-практичної конференції Київ : КДТЕУ, 2000. С. 124–128.
7. Кучай О.В. Брак готелів міжнародних операторів як фактор, що стримує розвиток туризму в Україні Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2014. № 6, веб-сайт. URL: <http://nonproblem.com> (дата звернення: 22.02.2020).
8. Бутова Н.В. Перспективи інтеграції України в міжнародний ринок готельних послуг, веб-сайт. URL: <https://visnyk-onu.od.ua> (дата звернення: 22.02.2020).
9. Готельний бізнес. Прогнози і перспективи веб-сайт. URL: <https://shen.ua/tendentsii-rynka> (дата звернення: 22.02.2020).
10. Юрченко О. Інновації в готельному бізнесі на сучасному етапі Вісник Львівського університету. Серія : Міжнародні відносини. 2014. Вип. 34. С. 292–300.
11. Оболенцева Л.В. Готельний бізнес в Україні: тенденції та перспективи розвитку веб-сайт. URL: <http://www.ahmerov.com> (дата звернення: 25.02.2020).
12. Мігущенко Ю.В. Державне регулювання туристично-рекреаційної сфери України як передумова підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. 2007. Вып. 3. С. 317–325.

REFERENCES:

1. Dictionnaire touristique international. Monte-Carlo: Academie internationale du tourisme, 1961. 298 p.
2. Balakhonova O.V. Hotel Services Accounting Balakhonova, T.M. Dyachuk, M.V. Zaikina Proceedings of the International Scientific and Practical Conference Kiev, November 18-19, 2011. Kyiv: Kyiv Economic Research Center, 2011. Part II. Pp. 49–51.
3. DSTU 4268: 2003 [Tourist services. Placements], Website. URL: <https://dnaop.com/> (accessed March 20, 2020).
4. DSTU 4268: 2009 [Tourist services. Hotel Classification], website. URL: <https://dnaop.com/html> (accessed 20.03.2020).
5. DSTU 4527: 2006 «Tourist services. Terms and Definitions» Website. URL: <https://hihostels.com.ua> (accessed March 20, 2020).
6. Korol S.Ya. Characteristics of the main activity of the hotel Proceedings of the International Scientific and Practical Conference. Kyiv: KTTEU, 2000. P. 124–128.
7. Kuchai O.V. The lack of hotels of international operators as a factor limiting the development of tourism in Ukraine Problems of innovation and investment development. 2014. No. 6. Website. URL: <http://nonproblem.com> (accessed February 22, 2020).
8. Butova N.V. Prospects for integration of Ukraine into the international hotel market by Ambassador N.V. Butova, website. URL: <https://visnyk-onu.od.ua> (accessed February 22, 2020).
9. Hotel business. Web site forecasts and prospects. URL: <https://shen.ua/tendentsii-rynka> (accessed February 22, 2020).
10. Yurchenko O. Innovations in the hotel business at the present stage Visnyk of Lviv National University. Series: International Relations. 2014. Vip. 34. P. 292–300.
11. Obolentseva L.V. Hotel business in Ukraine: tendencies and prospects of development of website. URL: <http://www.ahmerov.com> (accessed February 25, 2020).
12. Migushchenko Y.V. State regulation of the tourist and recreational sphere of Ukraine as a prerequisite for increasing the competitiveness of the tourism industry. Problems of development of foreign economic relations and attraction of foreign investments: regional aspect. 2007. Iss. 3. P. 317–325.

УДК 338.433:339.13

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-11>**Рожко Н.Я.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри промислового маркетингу
Тернопільського технічного університету імені Івана Пулюя***Rozhko Nataliya***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Industrial Marketing
Ternopil Ivan Pulu National Technical University*

ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ ОВОЧІВ ТА ФРУКТІВ В УКРАЇНІ

THE DEMAND AND SUPPLY FORMATION AT THE FRUITS AND VEGETABLES MARKET

АНОТАЦІЯ

Проведені дослідження ринку овочів і фруктів в Україні свідчать, що пропозиція та попит на ньому мають тенденцію до зростання. Встановлено, що при цьому забезпечення попиту на овочі та фрукти вітчизняними виробниками на ринках різних товарів суттєво відрізняється. Перевищення пропозиції над попитом на ринку овочів та фруктів в Україні призводить до того, що частина цієї продукції внаслідок обмеженого терміну її придатності, неправильних умов зберігання та транспортування втрачається, тому виробникам та посередникам слід забезпечити необхідний температурний режим для перевезення та складування різних видів досліджуваних товарів. В умовах зменшення величини втрат овочів та фруктів на ринку може спостерігатися їх надлишок. У цих умовах стимулювати попит на овочі та фрукти виробники можуть через зниження ціни на них та проведення активної маркетингової комунікаційної політики. В останній акцент слід робити на тих чинниках, які є важливими для споживачів під час закупівлі даних товарів. Слід урахувувати, що на ринку сучасні споживачі можуть поводитися раціонально або ірраціонально, тому важливо дослідити їхню поведінку.

Ключові слова: ринок овочів та фруктів, попит, пропозиція, співвідношення пропозиції та попиту, втрати плодоовочевої продукції, поведінка споживача.

АННОТАЦИЯ

Проведенные исследования рынка овощей и фруктов в Украине свидетельствуют, что предложение и спрос на нем имеют тенденцию к росту. Установлено, что при этом обеспечение спроса на овощи и фрукты отечественными производителями на рынках различных товаров существенно отличается. Превышение предложения над спросом на рынке овощей и фруктов в Украине приводит к тому, что часть этой продукции вследствие ограниченного срока ее годности, неправильных условий хранения и транспортировки теряется, поэтому производителям и посредникам следует обеспечить необходимый температурный режим для перевозки и складирования различных видов исследуемых товаров. В условиях уменьшения размера потерь овощей и фруктов на рынке может наблюдаться их избыток. В этих условиях стимулировать спрос на овощи и фрукты производители могут через снижение цены на них и проведение активной маркетинговой коммуникационной политики. В последней акцент следует делать на тех факторах, которые важны для потребителей при покупке данных товаров. Следует учитывать, что на рынке современные потребители могут вести себя рационально или иррационально, поэтому важно исследовать их поведение.

Ключевые слова: рынок овощей и фруктов, спрос, предложение, соотношение предложения и спроса, потери плодоовощной продукции, поведение потребителя.

ANNOTATION

The best situation at the fruits and vegetables market is such one when demand equals supply. However, in reality it is rare. The excess of demand at the fruit and vegetable market and also due to their limited shelf life causes that part of these products may be lost. The lack of these products on the market, in turn, leads to the existence of unmet needs of people for important products and vitamins. Therefore, it is important to determine how the demand and supply at the fruits and vegetables market of Ukraine correlate and to determine the factors that affect them. Ukraine's fruits and vegetables market research shows that supply and demand for it tend to grow. The supply of goods to the fruits and vegetables market is formed due to their production, import and attracting the remnants of past periods. In turn, these products demand at the studied market is generated by end consumers purchases, as well as enterprises for their further processing, use as animal feed, as seeds and supply of products for export. It was found that the providing of demand of fruits and vegetables by domestic producers in the markets of different commodities differs significantly. In recent years, supply at the markets of potatoes, vegetables and melons, as well as fruits, berries and grapes has exceeded demand by an average of 5-18%. Excess of supply over demand at the Ukrainian market of fruits and vegetables leads to the fact that the part of these products due to the limited shelf life, improper storage and transportation conditions, is lost. Therefore, manufacturers and intermediaries should provide the necessary temperature regime for the transportation and storage of various types of investigated goods. The optimum storage temperature for each type of agricultural product varies within certain limits. In the context of reducing the losses of fruits and vegetables at the market, and in the presence of favorable conditions for their production, their excess may be observed. In these circumstances, producers can stimulate demand for fresh fruits and vegetables by reducing their prices and pursuing an active marketing communication policy. The last emphasis should be placed on those factors that are important for consumers when purchasing fruits and vegetables. It should be considered that modern consumers may behave rationally or irrationally at the market, so it is important to investigate their behavior.

Key words: fruits and vegetables market, supply, demand, supply / demand ratio, loss of fruits and vegetables, consumer behavior.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. До найважливіших характеристик ринку овочів та фруктів належать такі показники, як попит та пропозиція. Оптимальною ринковою ситуацією є така, коли попит дорівнює пропозиції. Проте у реальності

така ситуація проявляється рідко. Перевищення пропозиції над попитом на ринку овочів та фруктів призводить до того, що частина цієї продукції внаслідок обмеженого терміну її зберігання втрачається, а нестача цих товарів зумовлює існування незадоволених потреб людей у важливих для них продуктах харчування та вітамінах. Тому важливо встановити, як співвідносяться попит та пропозиція на ринку овочів та фруктів в Україні, і визначити чинники, які на них впливають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. У низці наукових публікацій аналізуються попит та пропозиція на ринку овочів та фруктів в Україні, проте не приділяється належної уваги встановленню їх співвідношення. Зокрема у [1, с. 106–108] проаналізовано динаміку попиту та пропозиції на ринку овочів та фруктів України з урахуванням показників експорту та імпорту цих товарів. Динаміку виробництва овочів у окремих країнах світу, частку України у світовому виробництві цих товарів, особливості експортно-імпорتنих відносин у цій сфері подано у [2, с. 4–6]. У [3, с. 208–213] досліджено особливості та чинники впливу на функціонування українського ринку овочів, подано рейтинг областей за обсягами виробництва та врожайністю овочів в Україні, проаналізовано канали їх реалізації, подано динаміку обсягів та цін реалізації овочів як сільськогосподарськими підприємствами, так і господарствами населення.

Порівняльну характеристику різних країн у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції подано у [4, с. 9]. У [5, с. 331–336] проаналізовано динаміку попиту та пропозиції на ринку овочів та фруктів, їх запаси у Полтавській області в 2008–2012 рр., чинники впливу на них. Ефективність виробництва овочів в Україні сільськогосподарськими підприємства-

ми у 2012–2016 рр., динаміку валових обсягів виробництва рослинницької та тваринницької продукції, посівних площ та врожайності овочевих та баштанних культур в Україні, врожайності та показників валового збору для основних овочевих культур подано у [6]. У [7, с. 14–16] проаналізовано світовий ринок споживання соків, можливості України в експорті цих товарів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є встановлення співвідношення попиту та пропозиції на ринку овочів та фруктів в Україні та визначення чинників, які на них впливають.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Пропозиція товарів на ринку овочів та фруктів формується за рахунок їх виробництва, імпорту та залучення залишків минулих періодів. Проте останній складник не є характерним для ринку свіжих овочів та фруктів, а лише консервованих, заморожених чи сушених. У табл. 1 наведено динаміку пропозиції на ринку овочів та фруктів.

Аналізуючи дані табл. 1, можна зробити висновки, що пропозиція на ринку овочів та фруктів має тенденцію до зростання, зокрема пропозиція картоплі у 2018 р. порівняно з 2010 р. зросла на 15,9%, пропозиція овочів та баштанних культур – на 9,2%, пропозиція плодів, ягід та винограду – на 11,7%. Протягом 2016–2018 рр. спостерігалось також зростання імпорту плодів, ягід та винограду, проте в 2018 р. величина імпорту цих товарів була меншою за показники 2010 р. на 22,30%.

Своєю чергою, попит товарів на ринку овочів та фруктів формується за рахунок закупівель кінцевих споживачів, а також підприємств для їх подальшої переробки, використання як кормів для тварин, як насіння та поставок продукції на експорт [5, с. 331–332]. У табл. 2 наведено динаміку попиту на ринку овочів та фруктів.

Таблиця 1

Динаміка пропозиції на ринку овочів та фруктів протягом 2010–2018 рр., тис т

Складники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Картопля									
Виробництво	18705	24248	23250	22259	23693	20839	21751	22208	22504
Зміна запасів	-410	2232	-370	-641	1211	-937	374	376	337
Імпорт	30	41	23	23	40	17	27	24	28
Всього	19145	22057	23643	22923	22522	21793	21404	21856	22195
Овочі і баштанні культури (включаючи консервовану та сушену продукцію в перерахунку на свіжу)									
Виробництво	8873	10562	10815	10668	10323	9792	9998	9721	9940
Зміна запасів	-22	514	458	-13	183	-213	73	-39	78
Імпорт	311	285	213	237	225	95	136	129	188
Всього	9206	10333	10570	10918	10365	10100	10061	9889	10050
Плоди, ягоди і виноград (включаючи консервовану та сушену продукцію в перерахунку на свіжу)									
Виробництво	2154	2418	2465	2871	22435	2539	2385	2458	3039
Зміна запасів	10	76	8	105	-55	31	24	22	259
Імпорт	1130	1163	1171	1172	856	588	732	819	878
Всього	3274	3505	3628	3938	3346	3096	3093	3255	3658

Джерело: складено на основі [8]

Таблиця 2

Динаміка попиту на ринку овочів та фруктів протягом 2010–2018 рр., тис т

Складники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Картопля									
Фонд споживання	5914	6368	6394	6161	6061	5892	5966	6091	5893
Експорт	8	13	7	16	17	15	5	18	22
Корм тваринам	5606	6906	7434	7377	6970	6538	6769	6821	6911
Насіннєвий фонд	4897	5377	5873	5660	5600	5416	5490	5565	5570
Всього	16425	18664	19708	19214	18648	17861	18230	18495	18396
Овочі і баштанні культури (включаючи консервовану та сушену продукцію в перерахунку на свіжу)									
Фонд споживання	6581	7440	7452	7431	7019	6890	6984	6783	6927
Експорт	335	303	346	379	294	212	224	444	434
Корм тваринам	1337	1473	1568	1747	1620	1564	1548	1503	1525
Насіннєвий фонд	118	126	127	130	117	110	110	109	112
Всього	8371	9342	9493	9687	9050	8776	8866	8839	8998
Плоди, ягоди і виноград (включаючи консервовану та сушену продукцію в перерахунку на свіжу)									
Фонд споживання	2203	2405	2432	2560	2249	2179	2119	2242	2445
Експорт	353	239	351	392	350	324	283	291	331
Переробка на вино	548	640	635	709	491	355	478	497	597
Всього	3104	3284	3418	3661	3090	2858	2880	3030	3373

Джерело: складено на основі [8]

Аналізуючи дані табл. 2, можна зробити висновки, що попит на ринку овочів та фруктів також має тенденцію до зростання, зокрема попит на картоплю у 2018 р. порівняно з 2010 р. зріс на 12%, попит на овочі та баштанні культури – на 7,5%, попит на плоди, ягоди та виноград – на 8,7%.

Внутрішній попит на овочі та фрукти на ринку залежить від зміни доходів населення та величини цін на дані товари. Попит населення на ринку овочів та фруктів визначається тим, що ці товари є важливими для життєзабезпечення людей необхідними елементами та енергією. В умовах зростання популярності здорового харчування спостерігається зростання попиту на овочі та фрукти у світі загалом. Йдеться передусім про свіжі та сушені овочі та фрукти. Зростає й попит на упаковану продукцію, що є захищеною від зовнішнього впливу та дає змогу споживачам відразу отримати товари у необхідній для них кількості.

Забезпечення попиту на овочі та фрукти вітчизняними виробниками на ринках різних товарів суттєво відрізняється (табл. 3).

Вітчизняні виробники плодоовочевої продукції переважно забезпечують населення України овочами, а плодами та ягодами – на 80–90%, причому їхня частка на ринку постійно зростає.

Співвідношення пропозиції та попиту на ринку овочів та фруктів наведено на рис. 1–3.

Аналіз пропозиції і попиту на ринку картоплі свідчить про перевищення пропозиції, зокрема за період 2010–2018 рр. вона перевищує попит на 14–18%.

Аналіз пропозиції і попиту на ринку овочів і баштанних культур свідчить про перевищення пропозиції, зокрема за період 2010–2018 рр. вона перевищує попит на 9–13%.

Аналіз пропозиції і попиту на ринку плодів, ягід та винограду свідчить про перевищення пропозиції, зокрема за період 2010–2018 рр. вона перевищує попит на 5–8%.

Суттєвий вплив на формування попиту на ринку плодоовочевої продукції мають втрати овочів та фруктів (табл. 4).

Зменшення втрат плодоовочевої продукції є важливим завданням вітчизняних виробників. Йдеться передусім про вдосконалення систем їх транспортування та складування. Сучасні підходи до зменшення втрат на ринку овочів і фруктів передбачають упровадження їх охолодження на шляху від виробника до споживачів.

Насамперед необхідне швидке охолодження овочів і фруктів відразу після збору врожаю. Далі – транспортування з відповідним температурним режимом, зберігання в охолодженому стані на складах та в роздрібних посередників. Оптимальна температура зберігання для кожного виду сільськогосподарської продукції коливається у широких межах і залежить від

Таблиця 3

Рівень самозабезпечення плодоовочевою продукцією, %

Ринки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Картопля	97,7	110,0	98,4	97,2	105,5	96,3	101,6	101,7	101,5
Овочі та баштанні культури	100,0	105,3	105,8	101,2	103,4	100,3	101,6	102,3	103,4
Плоди, ягоди та виноград	73,7	74,0	71,8	81,0	82,0	92,3	84,9	82,9	91,3

Джерело: складено на основі [8]

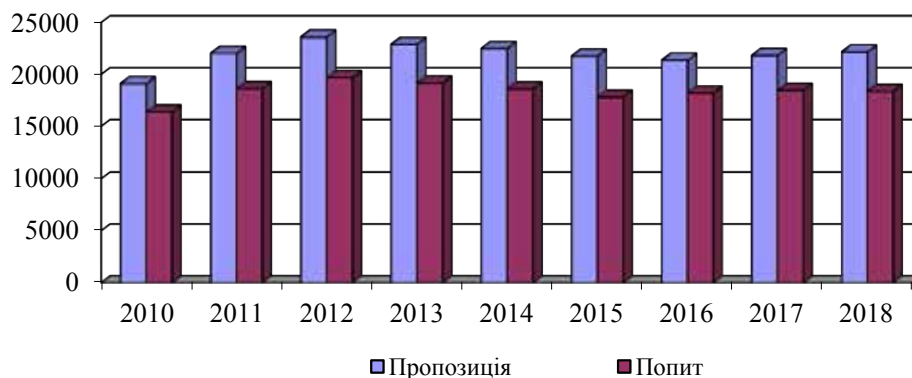


Рис. 1. Співвідношення пропозиції та попиту на ринку картоплі

Джерело: складено на основі [8]

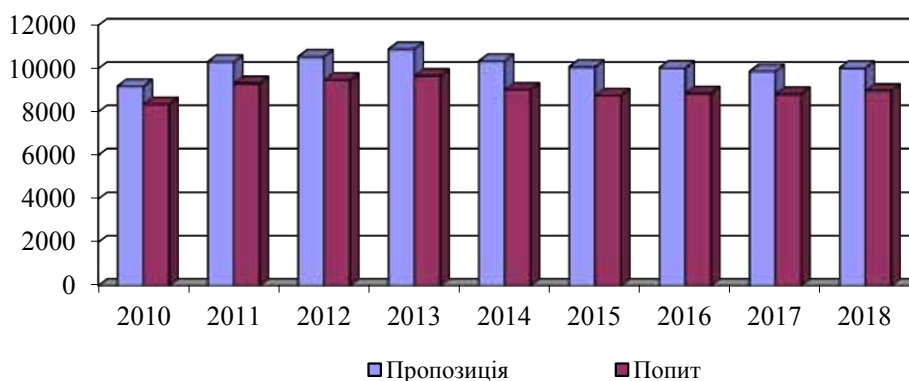


Рис. 2. Співвідношення пропозиції та попиту на ринку овочів і баштанних культур

Джерело: складено на основі [8]

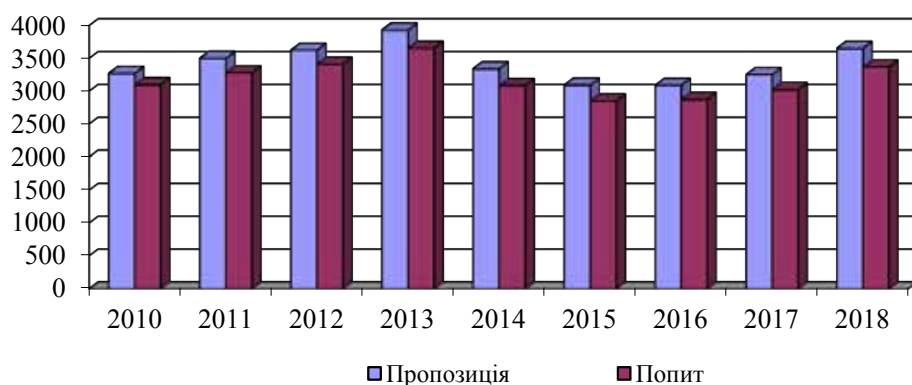


Рис. 3. Співвідношення пропозиції та попиту на ринку плодів, ягід та винограду

Джерело: складено на основі [8]

Таблиця 4

Динаміка втрат плодоовочевої продукції, тис т

Ринки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Картопля	2720	3393	3935	3709	3824	3799	3174	3361	3799
Частка у виробленій продукції, %	14,54	13,99	16,92	16,66	16,14	18,23	14,59	15,13	16,88
Овочі та баштанні культури	835	991	1077	1231	1223	1203	1195	1050	1052
Частка у виробленій продукції, %	9,41	9,38	9,96	11,54	11,85	12,29	11,95	10,80	10,58
Плоди, ягоди та виноград	170	221	210	277	231	218	213	225	285
Частка у виробленій продукції, %	7,89	9,14	8,52	9,65	1,03	8,59	8,93	9,15	9,38

Джерело: складено на основі [8]

багатьох чинників [9, с. 311]. Зменшити втрати овочів та фруктів можна й шляхом створення належних умов для їх зберігання. Ця проблема є особливо актуальною для тих овочів та фруктів, які можуть мати більш тривалий термін зберігання (яблука, картопля, буряк тощо).

Скорочення втрат овочів та фруктів може призвести до зменшення величини необхідного імпорту цих товарів чи до їх надлишкової пропозиції. Отже, на ринку овочів та фруктів України можна спостерігати їх надлишок (профіцит). Він може бути зумовлений зростанням урожайності внаслідок використання сучасних технологій вирощування овочів та фруктів, сприятливих для вирощування овочів та фруктів природних умов, занадто високими цінами на ринку, помилками у прогнозуванні необхідної на ринку кількості товарів, зміною вподобань споживачів [10]. Для зменшення надлишку овочів та фруктів виробни-

ки можуть знижувати ціни на свої товари, особливо на ті, які реалізуються у свіжому вигляді, внаслідок обмеженого терміну їх придатності, що стимулює споживачів закуповувати товари у більшій кількості. Проте під час аналізу закупівлі споживачами овочів та фруктів їх виробники повинні враховувати не лише цінові чинники, а й психологічні особливості людей, їх набутий досвід та цінності, інші ірраціональні фактори [11].

На рис. 4 подано основні чинники, які визначають поведінку споживачів на ринку овочів та фруктів в умовах надлишку цих товарів та тим самим формують попит на ринку.

В умовах існування надлишку овочів та фруктів на ринку виробникам та посередникам слід збільшити обсяги продажу продукції у межах країни. Як уже відзначалося, цьому може сприяти зменшення цін на ці товари чи організація вторинної переробки овочів та фруктів.

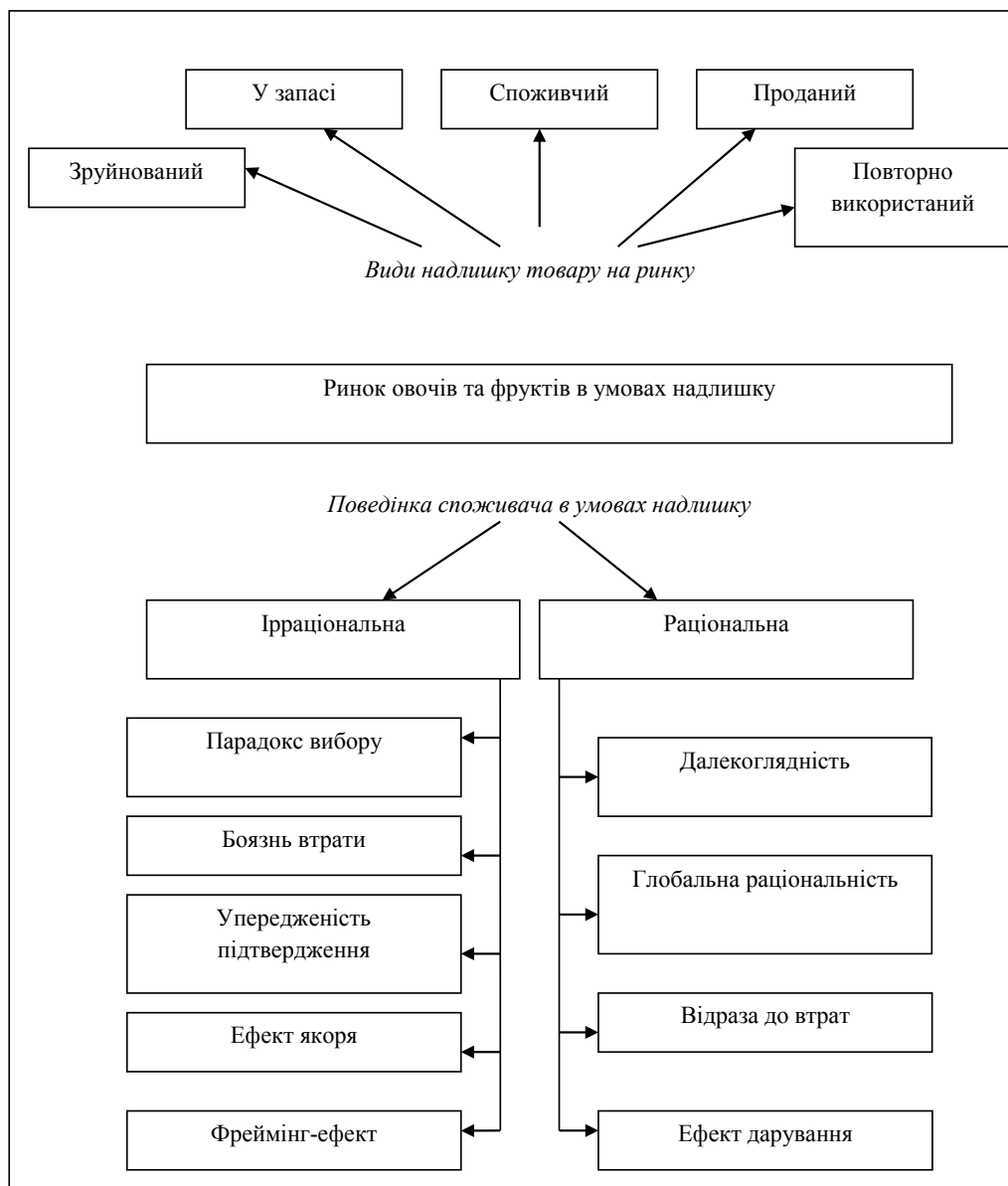


Рис. 4. Базова платформа поведінки сучасного споживача в умовах надлишку на ринку овочів та фруктів

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дослідження ринку овочів та фруктів в Україні свідчить, що пропозиція та попит на ринку овочів та фруктів мають тенденцію до зростання, а забезпечення попиту на овочі та фрукти вітчизняними виробниками на ринках різних товарів суттєво відрізняється. Останніми роками на ринках картоплі, овочів та баштанних, а також плодів, ягід та винограду пропозиція перевищує попит у середньому на 5–18%. В умовах зменшення величини втрат овочів та фруктів на ринку може спостерігатися їх надлишок, тому виробникам слід активізувати свою комунікаційну політику, роблячи у ній акцент на тих чинниках, які є важливими для споживачів під час закупівлі овочів та фруктів. Слід враховувати, що на ринку сучасні споживачі можуть поводитися раціонально або ірраціонально, тому важливо дослідити їхню поведінку. Під час організації виробниками вторинної переробки овочів та фруктів важливо більш ретельно дослідити рівень корисності для споживачів як овочів та фруктів у свіжому, так і у переробленому вигляді.

Подальші дослідження будуть спрямовані на дослідження особливостей поведінки споживачів на ринку овочів та фруктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яцишина Л.К. Дослідження ринку овочів і фруктів в Україні. *Економіка та держава*. 2019. № 2. С. 105–109.
2. Захарчук О.В. Світовий ринок овочів та місце України. *Агросвіт*. 2018. № 3. С. 3–7.
3. Лишенко М.О. Основні тенденції збуту та формування цін на овочі в Україні. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 5. С. 207–215. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal-5/12-stati-5/370-lishenko-m-o>
4. Багорка М.О., Білоткач І.А. Особливості моніторингу процесів формування попиту й стимулювання збуту на продовольчому ринку. *Економіка АПК*. 2009. № 6. С. 5–10.
5. Яснолоб І.О. Кон'юнктурний аналіз ринку плодоовочевої продукції. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2013. Вип. 2(7). Т. 1. С. 329–339.
6. Логоша Р.В. Розвиток ринку овочевої продукції в Україні: теорія, методологія, практика : дис. ... док. екон. наук : 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». URL: http://znau.edu.ua/images//images-news/2018/04/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F_%D0%9B%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D1%88%D0%B0_%D0%A0.%D0%92.PDF (дата звернення: 20.03.2020).
7. Радченко О.О. Основні тенденції ринку натуральних продуктів та їх привабливість для експансії української продукції. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 9–2. С. 13–17.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.03.2020).
9. Тележенко Л.М., Прісс О.П. Сучасні підходи до зберігання плодоовочевої продукції. *Інноваційні аспекти розвитку обладнання харчової і готельної індустрії в умовах су-*

часності : матеріали II міжнар. наук.-практ. конференції до 50-річчя Харківського держ. ун-ту харчування та торгівлі, 5-7 вересня 2017 р. Харків, 2017. С. 311–312.

10. Ахметзянова Г. Причини виникнення дефіцита і избытка товару на ринку. URL: <https://otvet.mail.ru/question/49878800> (дата звернення: 22.03.2020).
11. Шеремета Р. Поведінкова економіка як інструмент маркетингу в сучасному бізнесі. URL: <http://mega.if.ua/view.php?id=3469> (дата звернення: 25.03.2020).

REFERENCES:

1. Yatsyshyna L. K. (2019) Doslidzhennia rynku ovochiv i fruktiv v Ukraini [Market research on fruits and vegetables in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no 2, pp. 105–109. (in Ukrainian)
2. Zakharchuk O. V. (2018) Svitovyi rynek ovochiv ta mistse Ukrainy [World vegetable market and Ukraine]. *Ahrosvit*, no 3, pp. 3–7. (in Ukrainian)
3. Lyshenko M. A. (2016) Osnovni tendentsii zbutu ta formuvannia tsin na ovochi v Ukraini [Major trends of sales and pricing of vegetables in Ukraine]. *Ekonomika i suspilstvo*, Issue 5, pp. 207–215. (in Ukrainian)
4. Bahorka M.O., Bilotkach I.A. (2009) Osoblyvosti monitorynhu protsesiv formuvannia popytu y stymulivannia zbutu na prodovolchomu rynku [The features of monitoring of processes formation of demand and sales stimulation at the food market]. *Ekonomika APK*, no 6, pp. 5–10. (in Ukrainian)
5. Yasnolob I. O. (2013) Koniunktturnyi analiz rynku plodoovochevoi produktsii [The analysis of fruits and vegetables market]. *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarnoi akademii*, Issue 2(7), vol. 1, pp. 329–339. (in Ukrainian)
6. Lohosha R.V. (2017) Rozvytok rynku ovochevoi produktsii v Ukraini: teoriia, metodolohiia, praktyka [Development of the Vegetable Products Market in Ukraine: Theory, Methodology, Practice] (Thesis for a Doctor's Degree in Economics). Available at: http://znau.edu.ua/images//images-news/2018/04/%D0%94%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F_%D0%9B%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D1%88%D0%B0_%D0%A0.%D0%92.PDF (accessed 20 March 2020). (in Ukrainian)
7. Radchenko O. O. (2016) Osnovni tendentsii rynku naturalnykh produktiv ta yikh pryvablyvist dlia ekspansii ukrainskoi produktsii [Major market trends of natural products and attractiveness for expansion of ukrainian products]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, Issue 9-2, pp. 13–17. (in Ukrainian)
8. State Statistics Service of Ukraine (2020) Official website State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 20 March 2020).
9. Telezhenko L. M., Priss O. P. (2017) Sushasni pidkhody do zberihannia plodoovochevoi produktsii [The modern approaches for the storage of fruits and vegetables products]. *Proceedings of the Innovatsiini aspekty rozvytku obladnannia kharchovoi i hotelnoi industrii v umovakh suchasnosti: Materialy II mizhnar. nauk.-prakt. konferentsii (Ukraine, 05-07 Sep 2017)*. Kharkiv: KhDUKhT, pp. 311–312. (in Ukrainian)
10. Akhmetzianova H. (2018) Prychyny voinyknovenyia defytsyta y yzbytka tovara na rynke [The causes of the deficit and the excess of goods at the market]. Available at: <https://otvet.mail.ru/question/49878800> (accessed 22 March 2020). (in Russian)
11. Sheremeta R. (2020) Povedinkova ekonomika yak instrument marketynhu v suchasnomu biznesi [Behavioral economics as a marketing tool in today's business]. Available at: <http://mega.if.ua/view.php?id=3469> (accessed 25 March 2020). (in Ukrainian)

УДК 338.432

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-12>**Сиротюк Г.В.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки**Львівського національного аграрного університету***Syrotyuk Hanna***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics,
Lviv National Agrarian University*

СОЦІАЛЬНИЙ СКЛАДНИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

SOCIAL CONSTITUENT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено соціальний складник сталого розвитку сільського господарства, який включає у себе життєвий рівень населення, якість людських ресурсів, захищеність життєдіяльності. Проаналізовано індекс людського розвитку на рівні країни та регіону і вказано на позитивну динаміку зростання даного показника. Досліджено зайнятість населення в аграрному секторі та доведено, що ступінь зайнятості виступає індикатором стимулів людського розвитку. Охарактеризовано структуру доходів і витрат сільськими домогосподарствами й вказано на обмежені фінансові можливості домогосподарств. Розглянуто соціальну сферу аграрного сектору як одну з невід'ємних частин єдиної відтворювальної системи суспільства. Здійснено аналіз людського потенціалу, соціальних відносин, соціальних інститутів і розвитку соціальної інфраструктури сільських територій.

Ключові слова: сільське господарство, сталий розвиток, соціальний складник сталого розвитку, людський потенціал, соціальна сфера.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована социальная составляющая устойчивого развития сельского хозяйства, которая включает в себя жизненный уровень населения, качество человеческих ресурсов, защищенность жизнедеятельности. Проанализирован индекс человеческого развития на уровне страны и региона и указано на положительную динамику роста данного показателя. Исследована занятость населения в аграрном секторе и доказано, что степень занятости выступает индикатором стимулов человеческого развития. Охарактеризована структура доходов и расходов сельскими домохозяйствами и указано на ограниченные финансовые возможности домохозяйств. Рассмотрена социальная сфера аграрного сектора как одна из неотъемлемых частей единой воспроизводственной системы общества. Осуществлен анализ человеческого потенциала, социальных отношений, социальных институтов и развития социальной инфраструктуры сельских территорий.

Ключевые слова: сельское хозяйство, устойчивое развитие, социальная составляющая устойчивого развития, человеческий потенциал, социальная сфера.

ANNOTATION

The article studies the social constituent of sustainable development of agriculture, which deals with the living standards of population, quality of human resources, and security of living. The social constituent should be focused on the support of a high level of peasants' living, stability of social-cultural relations, which make a positive impact on village development. The author supplies analysis of the Human Development Index of the country and the region and marks the positive dynamics of the mentioned in-

dex growth. The research considers employment of population in agrarian sector, comparing to the other branches, and argues that the employment level serves as an indicator of human potential stimuli. Social potential of a village is an important factor of sustainable development. The article provides characteristics of earnings and expenditures of agricultural households, and stresses on the limited financial capabilities of the households. Social problems of a village also include insufficient level of education and medicine. The work considers the social sphere of agrarian sector as one of the essential elements of an integral reproducing system of the society, which performs the strategically important function of human capital reproduction. The research involves analysis of human potential, social relations, social institutes and development of the social infrastructure of rural territories. Investigation of the social infrastructure of rural area of the region confirms insufficient level of its development. Thus, improvement of the social infrastructure will make a positive impact on the efficiency of activities in agrarian sphere and will stimulate rise of the quality of products and social climate in the region and country. The conducted research confirms that social sphere has its regularities of development and makes an independent system, which positively influences economic and ecological spheres due to the growth of human and social capital, harmonization of social relations. The author suggests the principal measures concerning improvements on the way of achievement of sustainable development of agriculture in terms of its social constituent.

Key words: agriculture, sustainable development, social component of sustainable development, human potential, social sphere.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток сільського господарства повинен здійснюватися за системного узгодження та збалансування трьох складників сталого розвитку. Особлива роль відводиться соціальному складнику, який зорієнтований на людський розвиток, на збереження соціальної стабільності, етичних норм і різних культур у глобальному масштабі. При цьому людина повинна стати суб'єктом розвитку і брати участь у процесах формування своєї життєдіяльності.

Соціальний складник сільського господарства є основою для розвитку економіки на селі. М. Малік та М. Хвесик зауважують, що тенденції розвитку сільських територій України на сучасному етапі пов'язані з процесом зміни

характеру соціо-еколого-економічної системи, й обґрунтовують використання комплексного підходу до підвищення рівня комфортності житла в сільській місцевості з урахуванням застосування сучасних технологій в організації праці, підвищення податкової бази бюджетів муніципальних утворень та забезпечення зростання сільської економіки загалом [1, с. 4].

До заходів соціального спрямування відносимо підвищення рівня оплати праці сільського населення і соціального забезпечення працівників аграрного сектору. Важливо дослідити і проаналізувати проблеми сільського населення та напрями його залучення для підвищення рівня життя, збільшення кількості робочих місць та зменшення бідності. Пріоритетами має стати налагодження соціальної інфраструктури на селі та зростання соціального капіталу сільських громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вивченню проблем сталого розвитку аграрного сектору присвячено праці багатьох вітчизняних учених, серед яких – О. Бородіна, М. Малік, В. Россоха, М. Плотнікова, В. Жук, І. Прокопа, Н. Лемещенко, А. Бурляй, М. Хвесик, В. Юрчишин та ін. Проте практична невирішеність низки проблем соціальної сфери села, особливо на регіональному рівні, актуалізує доцільність проведення подальших досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні соціального складника сталого розвитку аграрного сектору економіки та її впливу на рівень життя на селі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сталий розвиток із позиції соціального складника – це керована еволюція суспільства, яка оснований на знаннях та спроможності до розвитку розумового потенціалу націй. У теорії управління суспільним потенціалом основним об'єктом уваги є людський капітал, поняття якого полягає не лише в усвідомленні вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства, а й у визнанні необхідності інвестування в людину [2].

Соціальний складник сталого розвитку включає у себе людський розвиток, під яким розуміють умови, які здатні задовольнити максимальний розвиток потенціалу населення, власних потреб, а саме: належний доступ до знань, ліквідація бідності, розвиток систем охорони здоров'я, забезпечення екологічно чистого природного середовища для населення, доступ до ресурсів, які зможуть забезпечити гідний рівень життя людини.

Погоджуємося з думкою О. Бородіної, яка вважає, що пріоритетним складником сталого сільського розвитку доцільно вважати людину – не лише як носія людського капіталу, а й як цілісну особистість, носія культури, моралі,

духовності, знань, цінностей, яка має свої власні проблеми та пріоритети [3, с. 42].

Людина є носієм людського потенціалу, важливим складником національного багатства і стратегічним ресурсом країни. Для підкреслення суттєвого значення людських ресурсів Організацією Об'єднаних Націй із 1993 р. у звітах про розвиток потенціалу людини визначається узагальнюючий показник «Індекс розвитку людини» (ІЛР), який аналізує три складники: рівень життя, інтегральний показник рівня освіти, очікувану тривалість життя.

Україна належить до високої категорії людського розвитку і займала у 2018 р. 88-му позицію зі 189 країн світу. Варто зауважити і позитивну динаміку зростання ІЛР (рис. 1).

Аналіз ІЛР на рівні країни не надає повної інформації щодо людського розвитку в окремих її регіонах, а така інформація є необхідною для прийняття правильних управлінських рішень. Тому фахівцями Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАНУ та Державної служби статистики України розроблено методичку розрахунку регіонального індексу людського розвитку, куди включено 33 показники, які об'єднані у шість блоків згідно з основними аспектами людського розвитку: відтворення населення; соціальне становище; комфортне життя; добробут; гідна праця; освіта.

Львівська область належить до тих областей, які мають високий регіональний індекс людського розвитку, у 2017 р. вона займала третю позицію після Чернівецької та Івано-Франківської областей (рис. 2).

Із метою реалізації державної регіональної політики було прийнято Закон України «Про засади державної регіональної політики», в якому прописано: стимулювання й підтримку місцевих ініціатив щодо ефективного використання внутрішнього потенціалу регіонів для створення повноцінного життєвого середовища, підвищення якості життя людей; зменшення територіальної диференціації за індексом регіонального людського розвитку; розроблення й реалізацію програм і проєктів підвищення конкурентоспроможності територій; поліпшення матеріального, фінансового, інформаційного, кадрового та іншого ресурсного забезпечення розвитку регіонів; сприяння здійсненню повноважень органами місцевого самоврядування тощо [6].

Нині соціальний стан села як в Україні, так і в окремих регіонах можна охарактеризувати як кризовий, що багато в чому спричинений рівнем зайнятості. Так, в аграрному секторі Львівської області у 2018 р. порівняно з 2012 р. зайнятість зменшилася на 5%, тоді як у регіоні загалом – на 3,5%. Загалом в аграрному секторі Львівської області зайнято 18,4% усього населення (рис. 3).

Ступінь зайнятості виступає індикатором стимулів людського розвитку. Основною сферою зайнятості населення на селі є аграрний сектор, проте в останні роки значно зменшилася кількість найманих працівників у даному

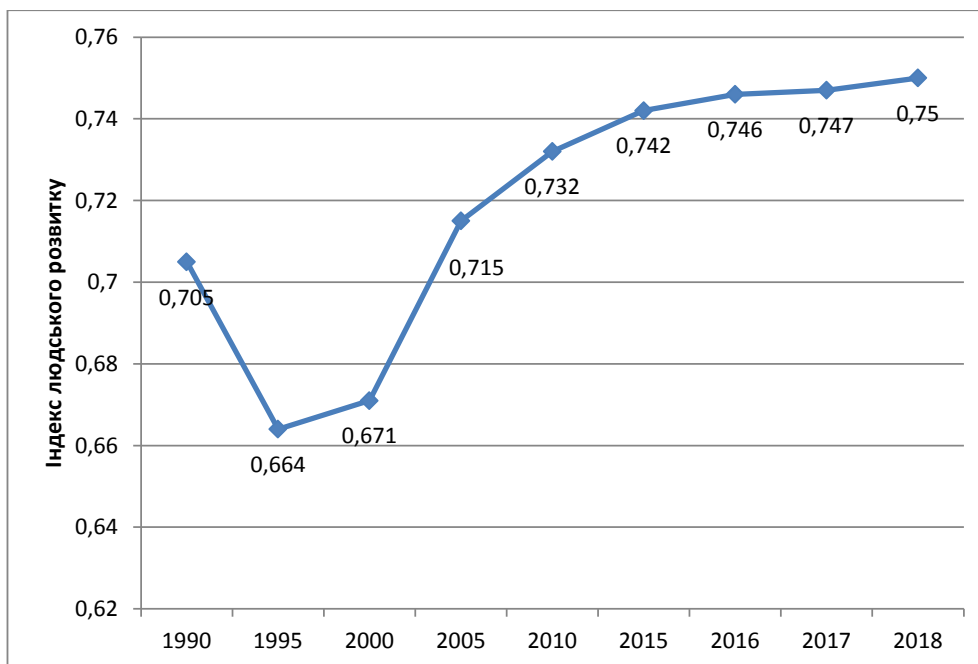


Рис. 1. Динаміка індексу людського розвитку в Україні

Джерело: побудовано на основі даних [4]

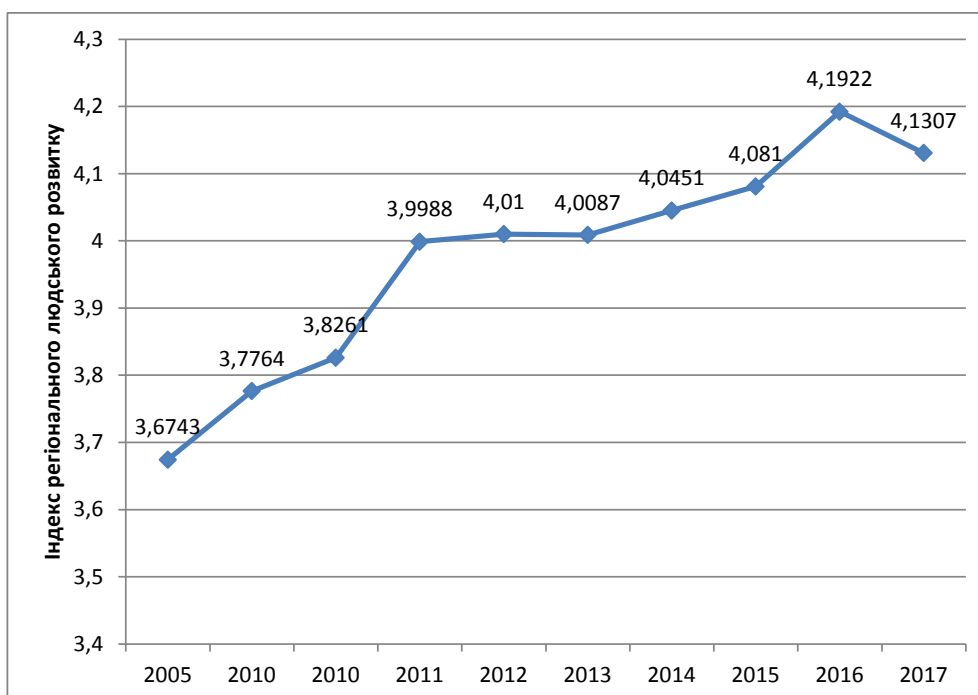


Рис. 2. Динаміка індексу регіонального людського розвитку Львівської області

Джерело: побудовано на основі даних [5]

секторі. Це пояснюється зменшенням обсягу випуску сільськогосподарськими підприємствами трудомісткої продукції тваринництва та переорієнтацією їхньої діяльності на комерційні культури, такі як соя, соняшник, ріпак тощо.

Важливими соціальними проблемами на селі є недостатній рівень освіти та медицини, нерозвиненість інфраструктури, а також низький рівень доходів і високі витрати сільських жителів.

У структурі надходжень основним джерелом доходів домогосподарств є оплата праці, різного виду допомоги держави. Щодо доходів від продажу сільськогосподарської продукції, то їхня частка є незначною і коливається в діапазоні 4,7–6,9%. Це вказує на те, що реалізація виробленої продукції не є основним джерелом надходження і не заохочує селян до зайнятості в аграрному секторі (табл. 1).

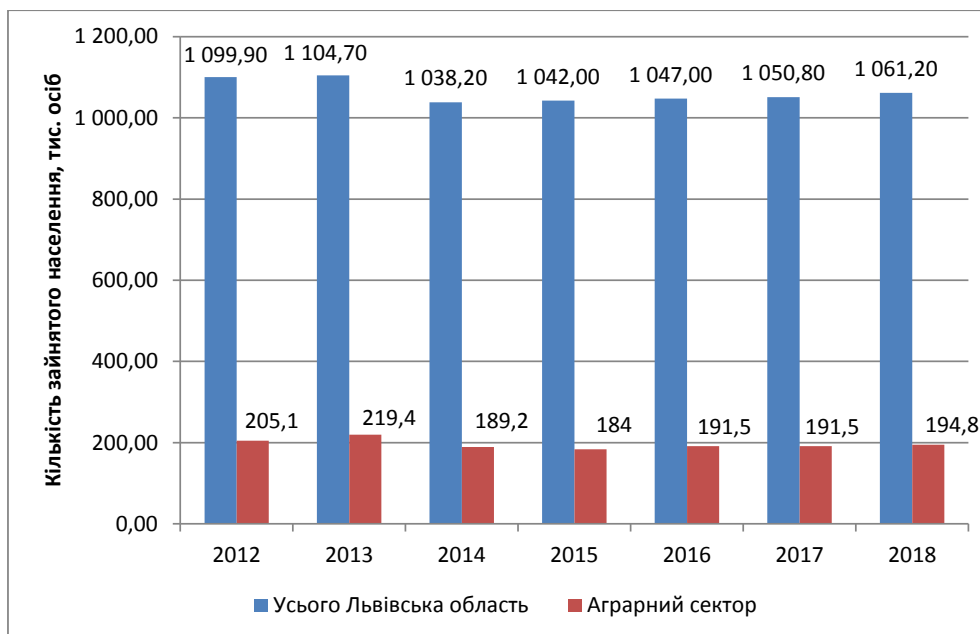


Рис. 3. Динаміка зайнятого населення за видами економічної діяльності у Львівській області

Джерело: побудовано на основі даних [7]

Аналіз статистичних даних показує, що 91,4 % доходу населення в сільській місцевості Львівської області витрачається на споживання, у тому числі 49,8% – на придбання продовольчих товарів і 41,6% – непродовольчих товарів та послуг (табл. 2).

Отже, доходів, які отримують домогосподарства, недостатньо навіть на відтворення, не говорячи вже про розвиток, тому доцільно насамперед створити сприятливі умови для економічного росту сільського господарства, який сприятиме соціальному розвитку сільського населення. Заслугує на увагу позиція В. Россо-

хи щодо необхідності проведення такої соціально-економічної політики сільського розвитку, стратегічною метою якої повинно стати суттєве підвищення життєвого рівня населення на основі якісно поліпшеного використання ресурсного потенціалу, принципово нових підходів до формування продуктивних сил, докорінного поліпшення екологічного стану регіонів [8, с. 44].

Сталий розвиток сільського господарства безпосередньо пов'язаний із розвитком соціальних відносин і соціальних інститутів. На це вказують і Н. Лемещенко та А. Бурляй доводячи, що сфера соціальних відносин є тим ресурсом,

Таблиця 1

Структури грошових доходів домогосподарств Львівської області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Оплата праці	56,1	54,7	52,2	52,2	52,5	62,0	58,6
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	2,1	1,9	2,0	2,0	5,8	5,8	5,5
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	6,5	6,8	6,2	6,3	6,9	4,7	5,2
Пенсії, стипендії, допомоги та субсидії, надані готівкою	29,7	32,6	29,8	29,7	26,6	22,6	24,3
Грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	5,6	4,0	9,8	9,8	8,2	4,9	6,4

Джерело: сформовано за даними [7]

Таблиця 2

Структура грошових витрат домогосподарств Львівської області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Продовольчі товари	50	44,1	49,4	54,3	52,8	54,5	49,8
Непродовольчі товари та послуги	37,7	44,1	38,2	35,9	36,0	37,0	41,6
Грошова допомога родичам, друзям та іншим особам	3,3	4,2	3,6	3,1	3,5	2,6	2,4
Інші витрати	9,0	7,6	8,8	6,7	7,7	5,9	6,2

Джерело: сформовано за даними [7]

який забезпечує досягнення цілей сталого розвитку через співробітництво та партнерство, довіру й відповідальність, соціальну інтеграцію, соціальну відповідальність, створення різноманітних громадських об'єднань, гармонізації функцій держави, суспільства, бізнесу та окремих громадян [9, с. 480–481].

Своєю чергою, В. Жук до основних причин деградації соціальної сфери відносить: системне недофінансування соціальних видатків; відсутність реальних механізмів і стимулів залучення диверсифікованих джерел грошових коштів; складність концентрації бюджетних ресурсів на пріоритетних напрямках соціальної сфери [10, с. 142].

До того ж соціальна сфера через нарощення людського й соціального капіталу, гармонізацію суспільних відносин позитивно впливає на економічну та екологічну сфери.

У розвитку соціальних відносин на селі суттєву роль мають відігравати неформальні інститути, проте їх становлення вимагає певного терміну для адаптації та зміни мислення, здорової конкуренції, повернення почуття власника тощо.

Одним із важливих чинників якості життя сільського населення є розвиток соціальної інфраструктури сільських територій. Найважливішими складниками соціальної інфраструктури є: побутове обслуговування; охорона здоров'я; житлово-комунальне господарство; мережа зв'язку; торговельна мережа; транспортне забезпечення; соціальний захист; культура і спорт; туристично-рекреаційний розвиток.

Дослідження соціальної інфраструктури сільської місцевості Львівської області вказує на недостатній рівень її розвитку, про що

свідчать стан дорожньо-транспортної інфраструктури, старіння житлового фонду на селі, недостатня кількість водопроводів та каналізаційних мереж. Якщо в динаміці спостерігаємо зростання житлового фонду у розрахунку на одного сільського жителя (рис. 4), то якість його обладнання потребує поліпшення (рис. 5). За даними 2018 р., 47,8% сільського житлового фонду обладнано водопроводом, 47% – каналізацією, 39,7% – гарячим водопостачанням, 50,2% – опаленням, і найбільший відсоток припадає на газифікацію – 85,8%. Позитивним моментом є те, що в динаміці дані показники мають тенденцію до зростання.

У прийнятій у 2019 р. Стратегії розвитку Львівської області на період 2021–2027 рр. соціально-економічному розвитку села відведено важливу роль, а також наголошено, що місією Стратегії є розвиток людського капіталу. Зокрема, зазначено, що соціально-економічний розвиток села є можливим за рахунок розвитку інфраструктури різних видів, підвищення якості суспільних послуг та диверсифікації економіки сільських територій за рахунок несільськогосподарських видів економічної діяльності. Зважаючи на потужний туристично-рекреаційний потенціал Львівщини, одними з напрямів розвитку сільських, зокрема гірських, територій є активне нарощення туристично-рекреаційної та дорожньо-транспортної інфраструктури, створення нових туристичних продуктів та їх просування, зростання самозайнятості населення у цій сфері [11, с. 88].

Основними заходами досягнення сталого розвитку сільського господарства з позиції соціального складника є: підвищення рівня зайнятості та доходів сільського населення; змен-

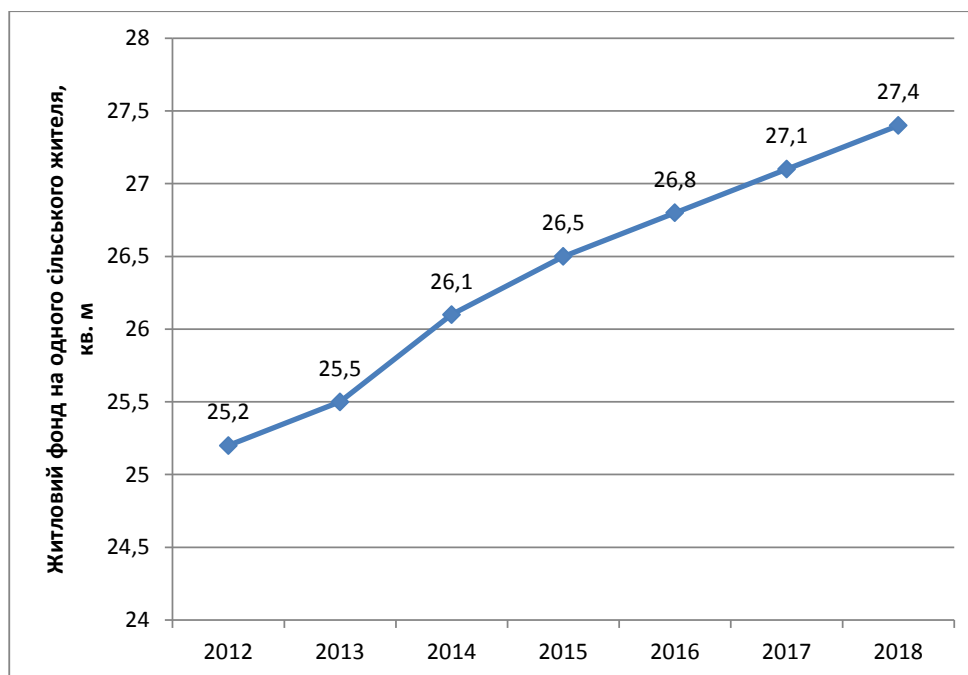


Рис. 4. Забезпеченість сільського населення житлом у Львівській області

Джерело: побудовано на основі даних [7]

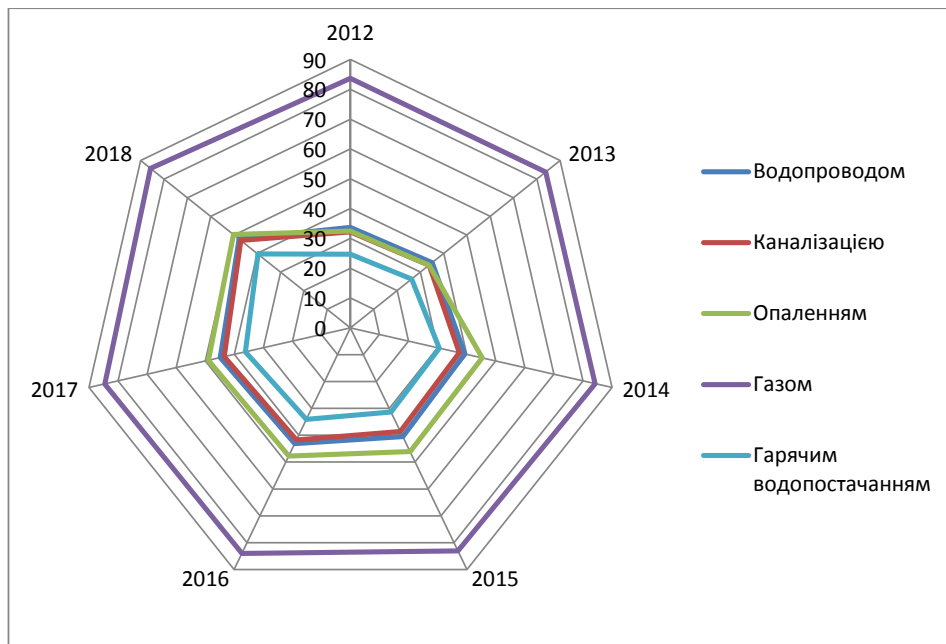


Рис. 5. Рівень обладнання житлового фонду у сільській місцевості Львівської області, %

Джерело: побудовано на основі даних [7]

шення рівня безробіття на селі; поліпшення демографічної ситуації; зменшення соціальної нестабільності та соціальної напруженості; налагодження соціального захисту сільського населення; покращення соціальної інфраструктури на селі; зведення до мінімуму трудової міграції сільського населення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, на забезпечення сталого розвитку аграрного сектору і сільських територій суттєвий вплив має соціальний складник, який орієнтований на людський розвиток, досягнення стабільності, збереження соціальних і культурних систем. Під час аналізу соціального розвитку села у Львівській області нами враховувалися людський потенціал, трудовий потенціал, особистісний потенціал, а також розвиток соціальної сфери, соціальних відносин, соціальних інститутів і соціальної інфраструктури сільських територій.

Вирішення проблем сталого розвитку сільського господарства, у тому числі його соціального складника, потребує певних фінансових ресурсів для організації відповідних економічних програм та проєктів, що дадуть змогу створити необхідні фінансові потоки для забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є поглиблене вивчення інституційних аспектів соціального розвитку села.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малік М.Й., Хвесик М.А. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва. *Економіка АПК*. 2010. № 5. С. 3–12.

REFERENCES:

2. Доклад о человеческом развитии 2016. *UNLibrary*. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/economic-and-social-development/2016_58f3a150-ru (дата звернення: 26.03.2020).
3. Соціо економічний розвиток сільського господарства і села: сучасний вимір / О.М. Бородіна та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України О.М. Бородіної ; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. Київ, 2012. 320 с.
4. Human Development Reports 2018 Statistical Update. URL: <http://www.hdr.undp.org/> (дата звернення: 25.03.2020).
5. Регіональний людський розвиток : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 72 с.
6. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII. URL: <http://interfax.com.ua/news/political/248850.html> (дата звернення: 15.03.2020).
7. Головне управління статистики у Львівській області. URL: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.03.2020).
8. Россоха В., Плотнікова М. Розвиток сільських територій України в умовах децентралізації управління: стан, проблеми, перспективи. *Економічний дискурс*. 2018. Вип. 4. С. 42–53.
9. Бурляй А.П., Лемещенко Н.М. Сталий розвиток сільського господарства: соціальний аспект. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 6(17). С. 476–486. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/84.pdf (дата звернення: 12.03.2020).
10. Жук В.І. Щодо пріоритетів фінансування соціальної сфери на місцевому рівні. *Стратегічні пріоритети*. 2010. № 1(15). С. 139–144.
11. Стратегія розвитку Львівської області на період 2021–2027 років. URL: https://loda.gov.ua/upload/users_files/22/upload/948_Strategija.pdf (дата звернення: 21.03.2020).

- rational nature management and ecologically safe agro-industrial production]. *Ekonomika APK [Economy of agroindustrial complex]*, vol. 5, pp. 3–12. (in Ukrainian)
2. Doklad o chelovecheskom razvitii 2016 [Human Development Report 2016]. UNiLibrary. Available at: https://www.un-ilibrary.org/economic-and-social-development/2016_58f3a150-ru (accessed: 26.03.2020).
 3. Borodina O.M., Prokopa I.V., Yurchyshyn V.V., et al. (2012). *Sotsioekonomichni rozvytok silskoho hospodarstva i sela : suchasnyi vymir [Socioeconomic development of agriculture and rural areas: a modern dimension]*. O.M. Borodina (Ed.). Kyiv: NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohozuv, 320 p. (in Ukrainian)
 4. Human Development Reports 2018. Statistical Update. Available at: <http://www.hdr.undp.org/> (accessed: 25.03.2020).
 5. *Reghionalnyi ljudskiy rozvytok [Regional human development: a statistical compendium]: statystychny zbirnyk*. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2018, 72 p.
 6. Pro zasady derzhavnoji reghionalnoji polityky: Zakon Ukrainy vid 5.02.2015r. za #156-VIII [On the Principles of State Regional Policy: Law of Ukraine of 5.02.2015 №156-VIII]. Available at: <http://interfax.com.ua/news/political/248850.html> (accessed: 15.03.2020). (in Ukrainian)
 7. Holovne upravlinnia statystyky u Lvivskii oblasti [Head Office of Statistics in Lviv Region]. Available at: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 10.03.2020).
 8. Rossokha V., Plotnikova M. (2018) Rozvytok sil'skykh terytoriy Ukrainy v umovakh decentralizacii upravlinnja: stan, problemy, perspektivy [Development of rural regions of Ukraine in conditions of decentralization of management: state, problems, perspectives]. *Ekonomichnyy diskurs. Mizhnarodnyy naukovy zhurnal [The economic discourse. International scientific journal]*, vol. 4, pp. 42–53. (in Ukrainian)
 9. Burljaj A.P., Lemeshhenko N.M. (2018) Stalyj rozvytok sil'skogo gospodarstva: socialny aspekt [Sustainable development of agriculture: social aspects]. *Skhidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja. Elektronne naukove fakhove vydannja [Eastern Europe: Economy, Business and Management. Electronic scientific professional publication]*, vol. 6(17), pp. 476–486. Available at: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/84.pdf (accessed: 12.03.2020). (in Ukrainian)
 10. Zhuk V. I. (2010) Shhodo priorytetiv finansuvannja socialnoji sfery na miscevomu rivni [Regarding the social funding priorities at the local level.]. *Strategichni priorytety [Strategic priorities]*, no. 1(15), pp. 139–144. (in Ukrainian)
 11. *Strateghija rozvytku Ljvivs'koi oblasti na period 2021-2027 rokiv [Development strategy of Lviv region for the period 2021-2027]*. Available at: https://loda.gov.ua/upload/users_files/22/upload/948_Strategija.pdf (accessed: 21.03.2020).

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК [338.583:658.87]:005.591.6

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-13>

Бугріменко Р.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств харчування
та торгівлі імені І.Г. Березного
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

Buhrimenko Roman

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Economics of Enterprisers
of Food Technology and Trade named after I. G. Berezhny of
Kharkiv State University of Food Technology and Trade*

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІВНОЇ ТОРГІВЛІ НА ОСНОВІ НЕЙРОМЕРЕЖЕВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

DEVELOPMENT OF RETAIL INFRASTRUCTURE BASED ON NEURAL NETWORK TECHNOLOGIES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сучасні тенденції розвитку інфраструктури підприємств роздрівної торгівлі на основі нейромережових технологій. Надано нейронні мережі як інструмент, що дозволяє фахівцям із маркетингу працювати більш ефективно. Визначено деякі проблеми і недоліки нейронних мереж у управлінні маркетингом, застосуванні нейромережових технологій в інфраструктурі підприємств роздрівної торгівлі. Наведено приклади запровадження інновацій у сфері роздрівної торгівлі. Вивчено застосування нейронних мереж у маркетингу та розглянуті деякі перспективи для майбутніх досліджень. Виділено переваги нейромережових технологій у контексті оцінки вартості реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах роздрівної торгівлі. Представлено ствердження, що нейронна мережа є основною областю застосування інформаційних технологій.

Ключові слова: інфраструктура підприємств роздрівної торгівлі, нейромережові технології, маркетинг інновацій, прогнозування, відеоаналітика, цифрові платформи, маркетингова стратегія, маркетингові рішення.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты современные тенденции развития инфраструктуры предприятий розничной торговли на основе нейросетевых технологий. Представлены нейронные сети как инструмент, позволяющий специалистам по маркетингу работать более эффективно. Определены некоторые проблемы и недостатки нейронных сетей в управлении маркетингом, применении нейросетевых технологий в инфраструктуре предприятий розничной торговли. Приведены примеры внедрения инноваций в сфере розничной торговли. Изучено применение нейронных сетей в маркетинге и рассмотрены некоторые перспективы для будущих исследований. Выделены преимущества нейросетевых технологий в контексте оценки стоимости реинжиниринга бизнес-процессов на предприятиях розничной торговли. Представлено утверждение, что нейронная сеть является основной областью применения информационных технологий.

Ключевые слова: инфраструктура предприятий розничной торговли, нейросетевые технологии, маркетинг инноваций, прогнозирование, видеоаналитика, цифровые платформы, маркетинговая стратегия, маркетинговые решения.

ANNOTATION

Self-service technologies not only accelerate retail processes, but also become an important marketing tool for promoting company products, leading to increased consumer loyalty and sales growth. Retailing uses marketing approaches to formulate business models, but technological advances dictate to retailers the need to use innovative approaches based on marketing innovations based on modern neural network models. We have addressed the challenges and limitations that neural network applications face in marketing. In this regard, we hope that the article presented here will shed some light on how neural networks can be applied in marketing decision-making and how measures and model ambitions are taken. Due to the current availability of sophisticated computing power and almost fully automated software, it is quite easy to fall into the neural network trap. This can lead to blind submission of data to the neural network simulator without addressing some very important issues in networking and application building. In addition, to further develop the process of applying neural network technology in marketing, it is necessary to understand the characteristics that are applicable to the application and the potential benefits of neural networks. In the article the modern tendencies of development of infrastructure of the retail trade enterprises on the basis of neural network technologies are revealed. Neural networks are provided as a tool to enable marketing professionals to work more effectively. Some problems and disadvantages of neural networks in marketing management, application of neural network technologies in the infrastructure of retail enterprises are identified. The examples of introduction of innovations in the sphere of retail trade are given. The use of neural networks in marketing is examined and some perspectives for future research are considered. The advantages of neural network technologies in the context of estimating the cost of business process reengineering at retail enterprises are highlighted. The statement that neural network is the main area of application of information technologies is presented.

Key words: retail infrastructure, neural network technologies, innovation marketing, forecasting, video Analytics, digital platforms, marketing strategy, marketing solutions.

Постановка проблеми. У період євроінтеграції країни перед мережевими роздрібними торговельними підприємствами ще гостріше

постають надзвичайно важливі питання щодо визначення стратегічних цілей діяльності, вибору стратегічних зон господарювання, формування стратегічного товарного портфеля, визначення політики ціноутворення, диверсифікації діяльності, доцільності кількісного розширення підлеглих торговельних об'єктів і забезпечення керуваності ними, формування ефективних взаємовідносин партнерами, які б сприяли розвитку вітчизняного товаровиробника, а отже, створенню масового платоспроможного споживача [1, с. 509–514].

Нейромережеві технології позбавлені багатьох недоліків класичних методів передбачення, таких як – монотонність чи періодичність майбутнього значення, яка властива для чисельних методів екстраполяції; усереднення прогнозованого значення, що притаманне методу найменших квадратів, середнього плинного чи регресійним моделям. Крім того, прогнозування на основі штучних нейронних мереж не допускає ніяких обмежень на характер вхідної інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Щодо дослідження фундаментальних положень нейромережних технологій слід відмітити таких авторів: Н.А. Кузнецова, О.В. Воїщева, А.П. Ротштейна, М.С. Сявавко, О.М. Рибицької, Т.Г. Васильціва, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Ю.М. Хом'як. Проблеми економічного прогнозування перебувають у сфері наукових інтересів саме на основі нейромережних технологій таких учених, як В. Геєць, Т. Клебанова, О. Черняк, Б. Грабовецький, А. Єріна, М. Пашута тощо [2, с. 76–84].

Роботи таких авторів, як Р. Каренов, Є. Голубков, Р. Байсултанова, Г. Яловецький, С. Мукашева, Д. Данабаєва, С. Нюсупов, І. Нікітіна, Н. Урузбаєва, К. Сакібаєва, пов'язані в основному з маркетинговими дослідженнями інновацій саме в системі нейромережних технологій.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття сучасних тенденцій розвитку інфраструктури підприємств роздрібною торгівлі на основі нейромережних технологій, визначення переваг та недоліків застосування нейромережних технологій в інфраструктурі підприємств роздрібною торгівлі, розгляд прикладів запровадження інновацій у сфері роздрібною торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі роздрібною торгівлі на сучасному етапі розвитку сфери торгівлі використовуються такі види інновацій: упровадження сучасних форм торгівлі, технологій самообслуговування, нових методів просування і продажів товарів, нововведень у сфері закупівель і логістики; використання нових методів формування асортименту товарів і управління товарними запасами; вдосконалення функцій тактичного маркетингу; використання нових видів реклами, нових цінних стратегій; розроблення фірмового стилю.

Технології самообслуговування не тільки прискорюють процеси в роздрібною торгівлі, а й

стають важливим маркетинговим інструментом для просування продукції компаній, що приводить до збільшення лояльності споживачів і зростання продажів [3, с. 78–85].

У роздрібною торгівлі використовуються маркетингові підходи під час формування бізнес-моделей, але технічний прогрес диктує підприємствам роздрібною торгівлі необхідність використання інноваційних підходів на основі маркетингу інновацій, заснованих на сучасних моделях нейромережних технологій [4, с. 65–68].

Як показали дослідження фахівців Інституту реклами США, понад 70% споживачів схильні приймати остаточне рішення про придбання того чи іншого товару в місцях продажів. У такій ситуації важливо використовувати маркетингові інструменти, які впливають на відвідувачів у точках продажів, тобто забезпечують точне потрапляння безпосередньо в цільову аудиторію. Йдеться про застосування систем відеоаналітики, за допомогою яких можна вести підрахунок і аналіз цільовою аудиторією, а також аудіовізуальних технологій – аудіомаркетингу і систем Digital Signage, які впливають на емоції і поведінку споживачів. Як показує досвід, такий комплексний підхід дає максимальний ефект і призводить до зростання обсягу продажів до 65% (таблиця 1).

Цифрові трансляційні інтернет-платформи з функцією відеоаналітики функціонують на базі технологій розпізнавання осіб, яка дозволяє вести збір і аналіз великих обсягів даних. Завдяки цьому система може не просто вести підрахунок трафіку, а визначати індивідуалізуючі ознаки будь-якого відвідувача, такі як стать, вік, зовнішній вигляд, потім отримані дані можна вивести в систему CRM, проаналізувати і використовувати для виділення цільових груп споживачів і подальшого планування процесу комунікацій з ними (таблиця 2) [5–6].

Одним із найбільш цікавих досягнень спільноти інформаційних технологій, що знайшли застосування в бізнесі, став розвиток нейронних мереж. В останні роки нейронні мережі переміщуються з дослідницьких лабораторій у світ бізнесу і вже працюють у світі банківської справи та фінансів та в інших місцях. Деякі вважають, що нейронні мережі є одним із найважливіших технологічних досягнень останніх десяти років, особливо застосовних до управління ризиками та прогнозування, де здатність ідентифікувати складні патерни має вирішальне значення для складання прогнозів.

Теоретична база нейромережних технологій – це галузь штучного інтелекту. Її популярність пояснюється насамперед схожістю з роботою біологічних нейронних систем, зокрема головного мозку людини. Переваги нейромережних технологій зокрема полягають в тому, що вони не вимагають підвищених вимог до точності вхідних даних як на етапі навчання, так і під час їх застосування [7]. Фінансове моделювання на

Таблиця 1

Сучасні маркетингові інструменти в роздрібній торгівлі

Найменування	Зміст	Результат	Переваги
Аудиомаркетинг	Механізм впливу на відвідувачів торгового об'єкта за допомогою спеціально підбраного музичного супроводу.	Спираючись на результати психологічних і нейрофізіологічних досліджень, а також досягнення сучасної науки, аудиомаркетологи створюють в точці продажів необхідну атмосферу, яка сприяє перебуванню споживачів і здійсненню спонтанних придбань.	Практика показала, що використання інструментів аудиомаркетингу забезпечує зростання всіх показників продажів, починаючи від частоти відвідувань споживачів і закінчуючи розміром середнього чека, сприяє залученню уваги Клієнтів і підвищенню лояльності. Максимального ефекту можна досягти при комплексному впливі на споживачів як на акустичному, так і на візуальному рівні шляхом створення якісного аудіовізуального фону і грамотного управління ним.
Digital Signage засіб взаємодії зі споживачем	Дієвий інформаційно-рекламний інструмент, що дозволяє здійснювати таргетинг реклами, проводити маркетинговий аналіз, вибудовувати комунікації між споживачами і брендом в точках продажів.	Динамічність зображення, а також можливість управляти трансляцією в режимі реального часу і своєчасно оновлювати інформацію.	Реклама за допомогою Digital Signage може бути максимально адаптована до існуючих умов і потреб аудиторії: наприклад, цифрові екрани з функцією інтерактивності дають можливість отримати потрібну інформацію і зворотний зв'язок від відвідувача, проаналізувати отримані дані за допомогою спеціалізованого ПЗ і відразу запустити трансляцію контенту, відповідного потребам відвідувача.
Цифрові трансляційні платформи	Ефективний інструмент впливу на цільову аудиторію в місцях продажів і підвищення конверсії.	Здійснюється Персоналізація рекламного контенту, завдяки чому посилюється ефект рекламного впливу і зростає рівень довіри до торгової марки з боку споживачів.	Централізоване і віддалене управління процесом трансляції в режимі реального часу, оперативне оновлення контенту, використання даних, отриманих за допомогою відеореєстрації. Зокрема, дані відеоспостереження дають можливість визначити характерні особливості відвідувачів торгової точки і транслювати найбільш релевантний контент.

Таблиця 2

Класифікація цифрових інтернет-платформ в системі інформаційно-комунікаційних технологій в роздрібній торгівлі

№ з\п	Цифрові платформи	Переваги
1	Децентралізовані (AirBnB и др.)	Власник (постачальник) активу встановлює умови і пропонує актив безпосередньо користувачеві. ЦП зводить між собою агентів і полегшує трансакції в обмін на невелику комісію. Початкові капітальні витрати низькі, але платформа повинна залучати постачальників для забезпечення адекватного рівня пропозиції.
2	Централізовані (Zipcar, Rent the Runway и др.)	Платформа володіє активом і встановлює ціни. Вона має більший контроль над якістю і стандартизацією, ніж децентралізована платформа, і забирає більшу частку від вартості трансакції, при цьому витрати на масштабування також набагато вище.
3	Гібридні (Uber, Lyft и др.)	Власники активів пропонують послугу з ціною і стандартами, встановленими ЦП. Володіння та ризик децентралізовані, а стандартизація та рівень обслуговування централізовані. Як і у випадку з децентралізованою моделлю, початкові витрати низькі і залучення постачальників має вирішальне значення.
4	Інструментальна цифрова платформа (Java, SAP HANA, Android OS, iOS, Intel x86, Bitrix, Amazon Web Services, Microsoft Azure, TensorFlow, Cloud Foundry)	Розробка програмних і програмно-апаратних рішень.
5	Інфраструктурна цифрова платформа (General Electric Predix, ESRI ArcGIS, ЕСІА, «CoBrain-Аналитика», «ЭРА-ГЛОНАСС»)	Надання ІТ-сервісів та інформації
6	Прикладна цифрова платформа (Uber, AirBnB, Aliexpress, Booking.com, Avito, Boeing suppliers portal, Apple AppStore, «ПЛАТОН», AviaSales, Facebook, Alibaba, Telegram, Yandex Taxi, Yandex Search, Facebook)	Обмін певними економічними цінностями на заданих ринках.

основі системи нейромережевого моделювання необхідне для вирішення складних проблем динаміки фінансової прибутковості [8, с. 44–63].

Ентузіазм ділової спільноти, здається, пов'язаний з двома перспективами. По-перше, це підвищена доступність необхідної обчислювальної потужності і зручного програмного забезпечення, яке дозволяє спростити розроблення нейронних мереж окремими особами з мінімальними знаннями про складні процеси, пов'язані з ними. Швидкий аналіз мільйонів минулих ділових операцій насправді є ключем до багатьох зусиль з реінжинірингу в сьогоднішньому бізнес-середовищі. Компанії, починаючи від авіакомпаній і закінчуючи роздрібними торговцями, прагнуть до реорганізації на основі кращого розуміння купівельних моделей клієнтів. По-друге, нейронні мережі обіцяють прорив у тих областях, де традиційні комп'ютерні системи зазнають труднощів. Нейронні мережі являють собою радикальну спробу зламати логіку шляхом створення комп'ютерів, що імітують спосіб мислення людей.

Нейронна мережа з точки зору маркетингу являє собою програмний інструмент прийняття рішень, який допомагає особам, які приймають рішення, у виборі відповідної відповіді на конкретну ситуацію. По суті, нейронна мережа, як і інші інформаційні технології, струшує традиційні маркетингові методи. Через динамічний характер маркетингу видається, що ця дисципліна має хороші можливості для використання переваг нейронних мереж в різних нових додатках.

У статті досліджується сила нейронних мереж для прийняття маркетингових рішень. Загальні цілі цього документа полягають у такому:

- визначити нейронні мережі як інструмент, що дозволяє фахівцям з маркетингу працювати більш ефективно і досягати більш високих рівнів ефективності;

- визначити деякі проблеми і недоліки нейронних мереж в управлінні маркетингом.

Термін «нейронні мережі» використовується вже більше 40 років, але нещодавно нейронних мереж було дано формальне визначення: нейронна мережа – це система з безлічі простих обробних елементів, які зазвичай працюють паралельно, функція яких визначається структурою мережі, міцністю зв'язків і обробкою, виконуваної обчислювальними елементами або вузлами.

Концепція нейронних мереж заснована на тому, як ми розуміємо структуру людського мозку. Нейронні мережі – це комп'ютерні системи, що зв'язують входи з виходами в мережевій структурі вузлів і дуг. Вони надихаються відтворенням частини того, що відомо про те, як функціонує людський мозок. У людському мозку нейрони з'єднані павутиною з мільйонів нейронних зв'язків у складну мережу, з активністю, що генерується імпульсами від одного нейрона до іншого.

Найпростіша форма нейронних мереж складається виключно з двох шарів нейронів, вхідного і вихідного шарів. Кожен вхід потенційно пов'язаний з кожним виходом. Між вхідним і вихідним шарами може бути встановлено додаткову кількість проміжних шарів. У формальних термінах модель нейронної мережі може бути виражена в термінах взаємозв'язку між її нейронами. Ці взаємозв'язки можна розглядати як вагові коефіцієнти. Таким чином, для конкретного шару над першим вхідним шаром кожен нейрон функціонально залежить від нейронів в шарі безпосередньо під ним.

На практиці замість того, щоб бути запрограмованою з явними інструкціями, нейронна мережа навчається виконувати завдання, навчаючись на реальних прикладах. Система навчається, регулюючи ваги відносного впливу вхідних даних на вихідні, пробуючи безліч комбінацій ваг, поки не буде отримано хорошу відповідність навчальним випадкам. Після цього отримана мережа може бути використана для оцінки майбутніх випадків, допомагаючи в класифікації, оцінці функцій, стисненні даних і аналогічних завданнях.

Маркетингові компанії використовують свої знання про поведінку споживачів для сегментування ринків, розробки маркетингових стратегій та оцінки ефективності маркетингу. Сьогодні ефективна маркетингова практика вимагає від компаній прийняття маркетингової концепції та ефективної маркетингової сегментації, яка включає в себе точну оцінку потреб і переваг сегмента ринку, що досягається даним продуктом, є його істотним елементом.

Насправді нейронні мережі успішно використовуються для аналізу прогнозу банкрутства, рейтингу облігацій та аналізу поточних проблем, для прогнозування виявлення шахрайства з кредитними картками, перевірки підписів. Багато підприємств починають використовувати нейронні мережі для підвищення точності, зниження витрат або і того, і іншого.

Визначення відповідних областей застосування, де нейронні мережі пропонують переваги, є важким завданням. Однак нейронні мережі пропонують новий підхід до вирішення завдань, коли відсутня інформація про припущення розподілів даних або відносин в дилемі категоризації. Все більше число фірм використовують програмне забезпечення нейронних мереж на базі ПК для вирішення завдань, які раніше вирішувалися за допомогою звичайного статистичного аналізу.

Статистичні методи та нейронні мережі є індуктивними методами. Іншими словами, співвідношення між вхідними та вихідними даними будується з набору даних. Це робить порівняння та синергію між ними майже немисливими. Для більшості маркетингових даних, які будуть складатися як з якісних, так і кількісних ознак, які ніколи не будуть точно відповідати припущенням звичайного статистичного

аналізу. Нейронні індуктивні класифікаційні підходи являють собою альтернативу. Вибірка рішень разом з набором атрибутів, на основі яких були прийняті рішення, передається в моделюючу систему, яка потім на основі вибірко-вих даних формує наближену модель експертної системи.

Можна виділити такі переваги нейромережних технологій у контексті оцінки вартості реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах роздрібною торгівлі, як:

– здатність навчатися на конкретній множині прикладів і таким чином пристосовуватися до поточної ситуації, до прикладів можуть належати бенчмаркінгові дослідження підприємств лідерів, порівняння з підприємствами, які вже втілюють концепції РБП на практиці, SPACE-процедури;

– вміння стабільно розпізнавати, прогнозувати нові економічні ситуації з високим рівнем точності в умовах зовнішніх перешкод, наприклад появи неповних чи суперечливих значень в потоках інформації (неправдива чи застаріла економічна інформація) [9, С. 94–98].

У таблиці 3 представимо алгоритм застосування нейромережних технологій.

Маркетингові інформаційні системи складаються з людей, обладнання та процедур для збору, сортування, аналізу, оцінки та поширення необхідної, своєчасної та точної інформації особам, які приймають маркетингові рішення також представили модель для маркетингових інформаційних систем. Модель включає в себе чотири основні підсистеми: систему внутрішнього обліку, систему маркетингової розвідки, систему маркетингових досліджень і систему підтримки прийняття маркетингових рішень. З погляду управління маркетингом, систему маркетингової інформації можна розглядати по-різному.

Нейронні мережі змінюють спосіб використання інформації в маркетингу. З такою новою інформаційною технологією компанія, яка використовує нейронну мережу, в кінцевому підсумку матиме доступний, майже реальний доступ до всіх необроблених чисел, які вона хоче. Ці дані можуть бути отримані з заявок

на споживчі кредитні картки, продажів кредитних карт в точках покупки і звітів кредитних агентств. Реальна різниця між конкурентами буде полягати в якості аналізу, який кожен виконує, і здатності рішень, що впливають з нього. Нейронні мережі допомагають менеджерам збирати та обробляти інформацію, таку як вік, дохід, кредитна історія та придбані продукти.

Нейронна мережа може бути розроблена, щоб пролити світло на те, як споживачі реагують на стимули, що містяться в рекламних повідомленнях. Значні дослідження показують, що рекламні виконавчі сигнали можуть впливати на ефективність комунікації. Рівні обробки рекламних форм впливають на результати, зазвичай пов'язані з ефективною рекламою. Вченими була розроблена структура, яка забезпечує зв'язок між виконавчими сигналами до ефективності комунікації через їх вплив на мотивацію споживачів, можливість та здібності, а рівні обробки реклами залежать від мотивації споживачів, здібності і можливості обробляти інформацію про бренд під час або відразу після впливу реклами.

Водночас, слід відзначити, що використання нейромережних технологій в системі роздрібною торгівлі мають деякі переваги, але і недоліки.

Великі об'єкти роздрібною торгівлі для ідентифікації підозрюваних в крадіжці використовують технології розпізнавання обличчя з метою посилення безпеки в кожному магазині, що підняло ряд питань щодо конфіденційності життя населення.

Технологія розпізнавання обличчя порівнює обличчя з базою даних, що містить ряд передбачуваних злочинців. Якщо збіг знайдено, система оперативно повідомляє службу безпеки магазину, відправляючи на їх мобільні пристрої профіль підозрюваного і вказівки щодо заходів реагування.

Магазини, які використовують програмне забезпечення FaceFirst, не зберігають фотографії всіх обличчя людей, що входять у магазин, – тільки фотографії раніше зазначених підозрюваних або людей, які нагадують цих підозрюваних. Використання біометричної технології в сфері роздрібною торгівлі підняло кілька проблем,

Таблиця 3

Алгоритм застосування нейромережних технологій

Етапи	Зміст етапу алгоритму
1	Чітке формулювання проблеми, тобто того, що користувач – аналітик збирається отримати від нейромережної технології на виході.
2	Визначення і підготовка вхідних даних для реалізації нейромережної технології (відбір необхідної інформації, яка адекватно і повно описує процес).
3	Введення в систему, підготовка даних, створення файлів для тренування і тестування.
4	Вибір типу нейромережної технології і методу її навчання (мережа може бути побудована за допомогою NetMaker в інтерактивному режимі, може бути використаний генетичний алгоритм Genetik Algorithms, для розпізнавання образів і класифікації використовують – мережні технології Hopfield і Kohonen).
5	Тестування нейромережі та її запуск для одержання прогнозу.
6	Розгляд моделі апроксимації нелінійних об'єктів згідно з лінгвістичними висловлюваннями, для формування результатів.

наприклад, чи слід магазинам дотримуватися певних правил при використанні технології розпізнавання обличчя для того, щоб вони не порушували прав недоторканності приватного життя споживачів.

У червні Національна адміністрація електров'язку та інформації, підрозділ Міністерства торгівлі США, розпочала роботу над створенням набору правил для регулювання комерційного використання технології розпізнавання обличчя. Однак ця робота швидко припинилася, після того, як цей проект покинули дев'ять груп захисників прав конфіденційності [10].

Сучасний етап розвитку національної торгівлі дозволяє визначити основні шляхи підвищення ефективності інноваційної діяльності роздрібних підприємств на основі маркетингових інновацій: розробка цільових комплексних програм інноваційного розвитку торгівлі на національному, регіональному та мікрорівнях; удосконалення правового регулювання інновацій та інноваційної діяльності в торгівлі; розробка наукового та методичного супроводу інноваційних процесів у торгівлі, з урахуванням комплексного підходу до аналізу маркетингових інновацій; розвиток інноваційної інфраструктури; удосконалення механізму фінансування інноваційної діяльності в торгівлі; забезпечення інформованості фахівців організацій про інноваційні процеси в торгівлі та просуванні інноваційних проектів; підготовка фахівців для реалізації інноваційних проектів; створення в організаціях торгівлі структурних підрозділів з розробки інноваційної стратегії розвитку.

Висновки. Мета цієї статті полягала в тому, щоб розкрити сучасні тенденції розвитку інфраструктури підприємств роздрібною торгівлі на основі нейромережових технологій, визначити переваги та недоліки застосування нейромережових технологій в інфраструктурі підприємств роздрібною торгівлі, навести приклади запровадження інновацій в сфері роздрібною торгівлі, вивчити застосування нейронних мереж у маркетингу та розглянути деякі перспективи для майбутніх досліджень. Нами були розглянуті проблеми та обмеження, з якими стикаються додатки нейронних мереж до маркетингу. Таким чином, очевидно, що нейронна мережа є основною областю застосування інформаційних технологій.

Через поточну доступність складної обчислювальної потужності та майже повністю автоматизоване програмне забезпечення досить легко потрапити в пастку нейронної мережі. Це, однак, може призвести до сліпої подачі даних в імітатор нейронної мережі без урахування деяких дуже важливих питань в області побудови мереж і додатків. Крім того, для подальшого розвитку процесу застосування технологій нейронних мереж у маркетингу необхідно зрозуміти характеристики, що піддаються застосуванню, і потенційні переваги нейронних мереж.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шкляєва Г.О. Інтерактивні маркетингові комунікації у менеджменті підприємства. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1(7). С. 509–514.
2. Парасюк І. Нейромережеве прогнозування макроекономічних показників розвитку регіону. *Вісник Львівського університету. Серія : Економіка*. 2009. Вип. 42. С.76–84.
3. Пецольдт К. Инновации в розничной торговле: технологии самообслуживания как путь повышения конкурентоспособности компаний. *Инновации*. 2012. № 7(165). С.78–85.
4. Казаков С.П. Инновационные подходы к развитию торгового маркетинга в сетевой розничной торговле ювелирными изделиями. *Научный журнал Service plus*. 2009. С. 65–68.
5. Hopping Aboard the Sharing Economy. 2017. BCG : веб-сайт. URL: <https://www.bcg.com/publications/2017/strategy-accelerating-growth-consumer-products-hopping-aboard-sharing-economy.aspx> (дата звернення: 18.03.2020).
6. Месропян В. Цифровые платформы – новая рыночная власть. *ЭФ МГУ* : веб-сайт. URL: <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=46781&p=attachment> (дата звернення: 24.03.2020).
7. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети. Винница : Инверсум-Винница, 1999. 320 с.
8. Carlos Pedro GONÇALVES. Financial Market Modeling with Quantum Neural Networks. *Review of Business and Economics Studies*, vol. 3, no. 4, 2015. P. 44–63.
9. Таранюк Л.М., Мельник Л.Г. Система оцінювання вартості реінжинірингових заходів з використанням нейромережових технологій на підприємстві. *Механізм регулювання економіки*. 2009. № 3. Т. 1. С. 94–98.
10. Використання технологій розпізнавання облич в роздрібною торгівлі підняло проблему недоторканності приватного життя. *Worldvision* : веб-сайт. URL: <https://worldvision.com.ua/ua/news/novosti-tehniki/ispolzovanie-tehnologiy-raspoznavaniya-lits-v-rozничной-torgovle-podnyalo-problemu-neprikosnovennosti-chastnoy-zhizni-1113> (дата звернення: 25.03.2020).

REFERENCES:

1. Shklyayeva G.O. (2014) Interaktyvni marketynhovi komunikatsii u menedzhmenti pidpriemstva [Interactive marketing communications in enterprise management]. *Economic Nobel Bulletin*. № 1(7). P. 509–514.
2. Parasyuk I. (2009) Neiromerezheve prohozuvannia makroekonomichnykh pokaznykiv rozvytku rehionu [Neural network forecasting of macroeconomic indicators of regional development]. *Bulletin of the University of Lviv. Series: Economics*, vol. 42, p. 76–84.
3. K. Petsoldt (2012) Innovaczii v rozничной torgovle: tekhnologii samoobslyzhivaniya kak put povysheniya konkurentosposobnosti kompanij [Innovations in Retailing: Self-Service Technologies as a Way to Increase the Competitiveness of Companies]. *Innovations*, no. 7(165), p. 78–85.
4. Kazakov S.P. (2009) Innovaczionnye podkhody k razvitiyu torgovogo marketinga v setевой rozничной torgovle yuvelirnymi izdeliyami [Innovative approaches to the development of trade marketing in the network retail trade in jewelry]. *Scientific journal Service plus*, p. 65–68.
5. Hopping Aboard the Sharing Economy. 2017. Electronic resource. BCG. Available at: <https://www.bcg.com/publications/2017/>

- strategy-accelerating-growth-consumer-products-hopping-aboard-sharing-economy.aspx] (accessed: 18.03.2020).
6. Mesropyan V. Cifrovye platformy – novaya rynochnaya vlast [Digital platforms are a new market power]. Electronic resource. *EF MGU*. Available at: <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=46781&p=attachment> (accessed: 24.03.2020).
 7. Rothstein A.P. (1999) Intelktualnye tekhnologii identifikaczii: nechetkie mnozhestva, geneticheskie algoritmy, nejronnye seti [Intelligent identification technologies: fuzzy sets, genetic algorithms, neural networks]. Vinnytsia: Inversum-Vinnytsia, 320 p.
 8. Carlos Pedro GONÇALVES (2015) Financial Market Modeling with Quantum Neural Networks. *Review of Business and Economics Studies*, vol. 3, no. 4, p. 44–63.
 9. Taranyuk L.M., Melnik L.G. (2009) Systema otsiniuvannia vartosti reinzhynirnykh zakhodiv z vykorystannia m neironnomykh tekhnolohii na pidpriemstvi [The system of evaluation of the cost of reengineering measures for the use of neural network technologies at the enterprise]. *Mechanism of Economy Regulation*, № 3, vol. 1, p. 94–98.
 10. Vykorystannia tekhnolohii rozpoznavannia oblych v rozdribnii torhivli pidnialo problemu nedotorkannosti pryvatnoho zhyttia [The use of face recognition technologies in retailing has raised the issue of privacy]. Electronic resource. *Worldvision*. Available at: <https://worldvision.com.ua/en/news/novosti-tehniki/ispolzovanie-tehnologiy-raspoznavaniya-lits-v-roznichnoy-torgovle-podnyalo-problemu-neprikosnovennosti-chastnoy-zhizni-1113> (accessed: 25.03.2020).

УДК 331.446

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-14>**Винничук Р.О.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»***Тичинська Л.О.***студентка
Національного університету «Львівська політехніка»***Vynnychuk Roksolana***Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor of the Department of
Human Resource Management and Administration
Lviv Polytechnic National University***Tychynska Liubov***Student
Lviv Polytechnic National University*

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ EQ-BOOST ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

USING EQ-BOOST TECHNOLOGY TO EFFECTIVELY MANAGE IN AN ORGANISATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто результати, які отримали підприємства, використовуючи технологію EQ-Boost з метою ефективного управління змінами в організації. Ключову роль у запровадженні необхідних змін та нововведень на підприємстві, а також у трансформації бізнесу та його результативності належить емоційному інтелекту (EQ). Практичне застосування EQ-Boost у бізнесі є фактором, який усуває обмеження на всіх рівнях – від акціонерів та власників до стажерів та звичайних співробітників. Технологія є інструментом для налагодження взаємодії як всередині команди, так і між керівництвом та співробітниками. Окрім того, метод збільшує ресурс власників та топ-менеджерів до рівня, необхідного для впровадження необхідних змін. EQ-Boost також дає необхідні інструменти, що дозволяють проводити потрібні для підприємства трансформації у випадку спротиву до цього з боку команди чи акціонерів.

Ключові слова: емоційний інтелект, управління змінами, ефективність, EQ-Boost, емоційний коефіцієнт, гнучкі навички.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены результаты, которые получили предприятия, используя технологию EQ-Boost с целью эффективного управления изменениями в организации. Ключевая роль во внедрении необходимых изменений и нововведений на предприятии, а также в трансформации бизнеса и его результативности принадлежит эмоциональному интеллекту (EQ). Практическое применение EQ-Boost в бизнесе является фактором, который устраняет ограничения на всех уровнях – от акционеров и собственников до стажеров и обычных сотрудников. Технология является инструментом для налаживания взаимодействия как внутри команды, так и между руководством и сотрудниками. Кроме того, метод увеличивает ресурс владельцев и топ-менеджеров до уровня, необходимого для внедрения необходимых изменений. EQ-Boost также дает инструменты, позволяющие проводить необходимые для предприятия трансформации в случае сопротивления к этому со стороны команды или акционеров.

Ключевые слова: эмоциональный интеллект, управление изменениями, эффективность, EQ-Boost, эмоциональный коэффициент, гибкие навыки.

ANNOTATION

Nowadays, personnel management places great emphasis on the soft skills of employees, including emotional intelligence. There are various techniques used in the world to measure emotional intelligence and use it to improve an organization's performance. However, in Ukraine such methods are much smaller and they are less adapted to the peculiarities of the market and the mentality of Ukrainians. The article discusses the results of businesses using EQ-Boost Technology for effectively management of changes in the organization. For 15 years, this technology has been implemented and tested to work with teams and founders of companies to deliver results. The authors emphasize that emotional intelligence (EQ) plays a key role in implementing the necessary changes and innovations in the enterprise, as well as in the transformation of the business and its effectiveness. The practical application of EQ-Boost Technology in business is a factor that eliminates restrictions at all levels – from shareholders and owners to interns and regular employees. Technology is a tool for engaging both within the team and between management and staff. In addition, the method increases the resource of owners and top managers to the level essential to make the necessary changes. EQ-Boost Technology also provides the necessary tools to enable the transformation required by the enterprise in the event of resistance by the team or by the shareholders. This technology makes it possible to implement any necessary business models with a personalized approach to a particular enterprise. This is possible due to the most accurate consideration of both the strengths of the company and its limitations and other features. Among other things, the method also helps to eliminate the key constraints on the road to enterprise change, such as: incorrectly chosen by the management model to implement the necessary measures directly in the work of teams, unsuccessful negotiations at any level within and outside the company, professional crises of employees of companies of all levels, numerous possible obstacles in the work of companies. The use of EQ-Boost technology enables businesses to remain competitive in any market environment.

Key words: emotional intelligence, change management, efficiency, EQ-Boost, emotional quotient, soft skills.

Постановка проблеми. Нині значна кількість компаній середнього і великого бізнесу

стикаються з проблемою, яка для багатьох із них, на жаль, стає фатальною. Ця проблема полягає у необхідності змін для ефективної діяльності організації в нових ринкових умовах. При цьому зміни мають відбутися не на рівні організаційної структури компанії, а, в основному, на рівні мислення у власників бізнесу та управлінців. Необхідно усвідомити, що світ кардинально змінився і продовжує змінюватися щодня, а новий споживач вимагає інших підходів і якості сервісу. Конку rentною може бути лише та компанія, яка ретельно оптимізує свої бізнес-процеси, ефективно використовує ресурси і безкомпромісно відмовляється від неефективних напрямків діяльності та неліквідних активів. Компанія, яка активно застосовує високі технології, готова до миттєвих змін, а також швидких інноваційних рішень.

Однією з необхідних умов успішного функціонування будь-якої організації є компетентність працівників, їхня фаховість, якість знань тощо. Однак самі по собі *hard skills* та *IQ* не здатні забезпечити необхідний рівень гнучкості для побудови результативного бізнесу. Тут може допомогти тільки поєднання набутих знань та вмінь із високим рівнем емоційного інтелекту (*EI*), який і досі не набув достатнього поширення на теренах України. Незважаючи на безліч досліджень, книг та інших публікацій, які доводять важливість теми *EI*, вона залишається закритою для переважної більшості українських компаній, що в свою чергу впливає на їх прибутковості та відповідно стримує економічний розвиток країни.

Зважаючи на це, теми досліджень, які стосуються емоційного інтелекту, є надзвичайно актуальними, потребують ретельних досліджень та аналізу, а також вимагають врахування специфіки українського ринку та ментальності працівників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Початком дослідження теми емоцій є науково-дослідницька робота Ч. Дарвіна «Вираження емоцій у людей і тварин», де вчений довів, що одним із найважливіших чинників еволюції є розпізнавання емоцій інших істот. Згодом вивчення цього питання займалися багато відомих психологів, психотерапевтів, зокрема Зигмунд Фрейд, Едвард Лі Торндайк. Останній вивів поняття гнучких навичок та вже у той час стверджував, що для якісного рівня життя самого лише інтелекту недостатньо. Вперше термін «емоційний інтелект» прозвучав у 1960-х роках, а перша спроба його концепту з'явилася 1964 року в праці Майкла Белдока «Sensitivity to expression of emotional meaning in three modes of communication» («Чутливість до вираження емоційного значення в трьох режимах спілкування»), а 1966 року – в праці Б. Лойнера «Emotional intelligence and emancipation» («Емоційний інтелект і емансипація»).[1]

У 1978 році праця Фредеріка Вестера «Thinking, Learning, Forgetting» («Мислення,

навчання, забування») відкинула сумніви у західних компаній щодо важливості теми емоційного інтелекту. Після того як Руверу Бар-Ону вивів *EQ* (Емоційний коефіцієнт), а Пітер Саловей, Пол Екман та Деніел Гоулман опублікували свої дослідження у сфері *EI*, науковий світ та бізнесмени передових країн визнали факт, що без розвитку емоційного інтелекту неможливо набутти вміння ефективно застосовувати отримані знання в житті та здатність досягати бажаних результатів. Це означає, що відсутність достатнього рівня *EQ* унеможлиблює підтримання підприємцями швидкого темпу адаптації до змін і впровадження інновацій, що є вирішальним вмінням у цей турбулентний час.

Сучасний погляд на цю сферу транслює Валерія Козлова – першовідкривач теми емоційного інтелекту для українського бізнесу, яка розробила унікальну технологію «EQ-Boost» – технологію, що дає можливість практично використовувати *EQ* для досягнення проливних бізнес-результатів [1].

Станом на сьогодні в нашій країні є значна кількість компаній, що виростили на правилах пострадянського ринку та досі не можуть ефективно перебудуватися та результативно справлятися з викликами, які мінливе ХХІ століття ставить перед кожною з них. Адже власників та топ-менеджерів, які щоденно приймають життєво важливі для організацій рішення, ніхто в тодішніх освітніх закладах не навчав, як правильно використовувати засвоєні знання, яких концепцій, підходів, стратегій варто дотримуватися в кожний окремий період часу. Більше десятиліття тому Гоулман підкреслював важливість емоційного інтелекту в лідерстві, розповідаючи *Harvard Business Review*: «Найефективніші лідери схожі однією важливою характеристикою: всі вони мають високий ступінь того, що стало відомим як емоційний інтелект. Справа не в тому, що *IQ* і технічні навички не мають вирішального значення. Вони мають значення, але ... вони є вимогами початкового рівня для керівних посад» [4].

Виділення не виділених раніше частин загальної проблеми. Найважливішим моментом у дослідженні емоційного інтелекту в українському ринковому просторі полягає у адаптації та вдосконаленні існуючих методик або створенні нових технологій в контексті української ментальності та світогляду.

Зважаючи на реалії сьогоденного економічного стану країни, на умови розвитку бізнесу, на вражаючі результати застосування емоційного інтелекту західних та поодиноких українських компаній, **основним завданням статті є:** практичне доведення ефективності підвищення *EI* на підприємствах як одного із основних чинників, що впливають на результативність компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складнощі у запровадженні необхідних змін у роботі підприємства – поширена для сучасного

бізнесу проблема. Які б бізнес-моделі чи антикризові заходи компанія не обирала для свого розвитку, виходу зі стадії плато чи кризи, у яких перебуває, їхня реалізація на практиці можлива не завжди. Оскільки запровадження бізнес-моделей чи антикризових заходів повністю залежить від топ-менеджменту та персоналу, до найбільш розповсюджених факторів, що перешкоджають розвитку, прориву чи трансформацій компаній, належать обмеження працівників та членів команди. Проблема відсутності у персоналу необхідних для змін *hard skills*, так званих «жорстких навиків», вирішити доволі просто – достатньо провести в організації додаткові тренінги, організувати чи знайти навчальні курси, запропонувати працівникам отримати додаткову освіту. Проте для запровадження необхідних змін одних «жорстких» знань та навиків недостатньо. Як показує практика, на шляху до реалізації будь-яких нововведень на підприємстві найважче подолати саме проблеми із царини *soft skills* в цілому, та емоційного інтелекту зокрема [1]. Саме він, згідно з доктором Тревісом Бредберрі, відповідає за 58% продуктивності праці та інших процесів на підприємстві [5].

Дослідження TalentSmart показує, що емоційний інтелект – дає найбільший приріст продуктивності. І менеджери з найму помітили, 71% роботодавців, опитаних CareerBuilder, сказали, що вони у працівників цінують EQ більше ніж IQ, повідомляючи, що працівники з високим емоційним інтелектом, швидше за все, залишаються спокійними під тиском, ефективно вирішують конфлікт та реагують на співпрацівників із співчуттям [6].

Згідно з опитуванням, яке провела компанія «Corporate EQ» серед представників українських підприємств, найчастіше під час запровадження змін на підприємстві вони зустрічаються з такими ключовими обмеженнями, перешкодами та складнощами із царини емоційного інтелекту:

- спротив працівників або топ-менеджменту до запровадження змін;
- спротив власників або акціонерів до запровадження змін;
- неправильно обрана керівництвом модель до імплементації необхідних заходів безпосередньо в роботу команд;
- недостатній особистий ресурс топ-менеджменту та керівників різних ланок для введення нового у роботи;
- ментальні пастки власника компанії, які унеможливають розвиток чи будь-який конструктивний рух;
- невдало проведені переговори на будь-якому рівні у компанії та поза її межами;
- будь-які особисті обмеження топ-менеджерів та власників компаній;
- відсутність залученості власників у процес розвитку компанії та відсутність мотивації до змін у компанії та інвестиції з їхнього боку;
- професійні кризи працівників компаній усіх рівнів;

– чисельні можливі обмеження та перешкоди у роботі компаній.

Будь-яка трансформація компаній у такій ситуації, незалежно від виду перерахованих вище обмежень, які повністю блокують можливість конструктивних змін, є можливою через використання концепту «емоційний інтелект». Станом на квітень 2020 року в Україні існує лише одна авторська технологія із практичного застосування емоційного інтелекту для досягнення результатів у бізнесі, що впродовж 15 років була імплементована та випробувана у роботі із командами та засновниками компаній для досягнення результатів. Йдеться про авторську технологію Валерії Козлової «EQ-Boost».

Ця технологія робить можливою імплементацію будь-яких необхідних бізнес-моделей з максимально точним урахуванням як сильних сторін компанії, так і її обмежень та інших її особливостей. Варто зазначити, що технологія є інструментом для роботи із командою в цілому, із акціонерами, топ-менеджментом тощо. Іншими словами, завдання технології «EQ-Boost» – віднайти усі обмеження на шляху до змін, знешкодити їх; розрахувати найбільш короткий шлях до втілення необхідних змін, коли вже відомо, у чому саме вони полягають. Свою ефективність застосування технології «EQ-Boost» показало також у ситуації, де самі акціонери були проти нововведень у підприємстві, і зміни були ініційовані зі сторони топ-менеджменту. Докладно процес опишемо на прикладі компанії, що діяли на ринку під єдиним брендом Fruit Group.

Станом на 2019 рік однією з найкращих моделей системного уявлення про все, що відбувається в компанії, є модель 7S McKinsey. Згідно з нею, будь-яку компанію можна описати у вигляді комплексу, що складається із таких складових як система цінностей, стратегія, система, структура, співробітники, сума їхніх навиків та стиль управління.

Згідно із загальноприйнятою концепцією, у системі не важливо, в якій точці починаються зміни – вони в будь-якому випадку тягнуть за собою усю систему. У описаній ситуації дієвою виявилася зацікавленість в трансформації компанії фінансового менеджера, який почав використовувати для цього технологію «EQ-Boost» під керівництвом коуча. Зазначимо, що самостійне застосування цієї технології без коучингу також можливе.

Опитування топ-менеджера з фінансів Fruit Group свідчать, що робота над трансформацією компанії почалася з першого етапу, мета якого була усунути одне з обмежень: топ-менеджер почав працювати із власним вигоранням та мотивацією через концепт «емоційного інтелекту» за допомогою технології «EQ-Boost». Зокрема, для збільшення власного ресурсу була використана техніка «Таїланд», заснована на технології «EQ-Boost». Окрім того, застосовуючи зазначену технологію для роботи з власними емоціями, топ-

менеджер почав змінювати власну поведінку, щоб налагодити взаємодію із власниками компанії.

Другим етапом на шляху до трансформації компанії стало усунення ключового обмеження – усунення власників та їхнього небажання трансформувати компанію. Основним завданням була правильна пропозиція власникам цінності нової бізнес-моделі і трансформації компанії. Оскільки трансформація компанії неможлива без трансформації мислення людей, які нею керують і є її основними візонерами, стає очевидним, що необхідно знайти способи вплинути на, в тому числі, і трансформацію мислення власників бізнесу.

Концепт використання емоційного інтелекту в бізнесі за допомогою технології «EQ-Boost», яка розглядає компанію як цілісну систему, пропонує результативний підхід до вирішення описаної вище проблеми, коли власники мають спротив до її розвитку.

Згідно із законами Системи, вона може загальмовуватися в своєму розвитку через внутрішній і зовнішній опір. У досліджуваній компанії власники були головною причиною внутрішнього опору. Ця проблема характерна для багатьох вітчизняних компаній, де потреби у власників ще не зрілі, вони перебувають в області неусвідомленої некомпетентності «Вони не знають, що вони не знають» [1]. Відповідно, зміну Системи у даному випадку було проведено через роботу із опором Системи шляхом введення додаткового інформаційного контуру, а саме: використання технології «EQ-Boost» та коучингу фінансового директору компанії. Це дало можливість зробити перші кроки у зміні мислення і у впровадженні в Систему принципів Agile mindset (гнучкого способу мислення).

В процесі реалізації нової бізнес-моделі у досліджуваній компанії, робота в напрямку трансформації мислення була основоположною, оскільки у даному випадку це був основний фактор якісної зміни системи в цілому.

За 12 місяців, протягом яких топ-менеджер використовував технологію «EQ-Boost» під керівництвом Валерії Козлової, він досягнув таких результатів:

- став більш усвідомленим та ефективним, збільшив власний ресурс на 30%;
- навчився моделювати потрібні емоції у власників, досягнув їхнього залучення у робочий процес;
- почав вибудовувати переговори таким чином, що в результаті власники почали дослухатися до пропозицій топ-менеджера,
- вивів комунікацію із власниками на новий рівень, так що вони почали з власної ініціативи зв'язуватися з ним, ставити прямі питання та показуючи пряме зацікавлення до розвитку компанії та пілотному проекті, який є його першою сходиною;
- власники почали відвідувати зустрічі команди, які раніше ігнорували – зокрема, з IT-відділом, який у даному випадку був основою для трансформації компанії на діджиталізацію;

– власники вперше з часів існування компанії років інвестували частину прибутку компанії у її розвиток – пілотний проект з діджиталізації, першу сходику до трансформації компанії.

Усе перераховане вище стало стратегічними змінами, що забезпечило прямий та незворотний рух компанії у бік запропонованої бізнес-моделі в рамках плану трансформації.

Результати застосування «EQ-Boost» в інших компаніях не менш цікаві. Технологія показала свою ефективність у низці інших українських компаній, зокрема у роботі:

- із власниками, командами та/або співробітниками таких компаній як: «Pink and White», Main Business Partner, Avtologistika, «Барком», Jansen Capital Management, Gorgany.
- із топ-менеджерами компаній: Volvo Ukraine LLC, холдинг емоцій !FEST, УкрСиббанк, UniCredit Bank, ТГ «Жива», Kormotech.
- зі співробітниками та/або командами таких IT-компаній як SoftServe, Innovecs, Luxoft Ukraine, ISD, Sitecore Ukraine, Intellias, Apriorit, Innovecs, Luxoft Ukraine, Cypress, Neadevis, JetSoftPro.
- із власниками IT-компаній і стартапів – Periodix, стартап Алекс Бочков, стартап Ігор Лужанський.

Наведемо конкретні приклади результатів після застосування «EQ-Boost», про які нам вдалося дізнатися методом інтерв'ю із представниками підприємств. Кожен із учасників опитування відповідав на питання: «Яких результатів досягнув бізнес після регулярного застосування технології «EQ-Boost». Усього в опитуванні взяло участь 10 підприємств. Шестеро з них підтвердили результативність технології, проте відмовилися відповідати на питання із використанням конкретних даних, посилаючись на комерційну таємницю.

За твердженням тих підприємств, які погодилися поділитися конкретними даними, застосування технології «EQ-Boost» привело до таких результатів.

- Збільшення на 268% виторгу (коштів, що надійшли на рахунок підприємства за реалізовану продукцію чи надану послугу) одного із бізнесів Jansen Capital Management за перший квартал 2018 року попри надзвичайно негативний прогноз у листопаді 2017-го – за твердженням Жанны Крючкової, керівного партнера Jansen Capital Management [1].
- Перемога у складних переговорах, досягнення необхідних цілей – за твердженням Віри Черниш, CEO і головного редактора MC Today [3].
- Більш ефективний менеджмент команди – про що свідчить відгук Віри Черниш [3].
- Примноження власного ресурсу «в десятки разів [3]», – за твердженням Соломії Марчук-Зінченко, CEO Main Business Partner.
- Зростання на 100% обсягу продажу за 2 роки (2018–2019) у бізнесі, який був на ринку вже 21 рік, – у WHITE Dental Group.

Таблиця 1

Практичні дослідження результатів застосування технології EQ-Boost

Результат, отриманий після застосування «EQ Boost»	Період взаємодії з «EQ Boost»	Компанія
Збільшення виторгу на 268%	5 місяців	Один з бізнесів Jansen Capital Management
Примноження власного ресурсу CEO «в десятки разів»	1 рік	Main Business Partner
Перемога у ключових переговорах	Періодично протягом 2-х років	MC Today
Ефективний менеджмент команди	Періодично протягом 2-х років	MC Today
Зростання на 100% об'єму продажу	2 роки	WHITE Dental Group

За твердженням Олени Полікарчик, Founder and Managing Director у WHITE Dental Group [3], за період 1,5 років роботи із Валерією Козловою за технологією «EQ-Boost» компанія досягнула більше, ніж було заплановано.

Американські компанії почали досліджувати вплив EI на прибутковість бізнесів ще наприкінці XX ст. Наприклад, члени ради директорів однієї транснаціональної консалтингової компанії оцінювалися по 20 компетенціях, з яких 17 були компетенціями емоційного інтелекту. Ті з директорів, хто отримав результат вищий за середній по дев'яти і більш компетенціях, принесли компанії за рік на \$ 1,2 млн (139%) доходу більше, ніж інші.

Також у доповіді американського Міністерства оборони за 1998 рік є запис про те, що BBC USA використовували опитувальник EQ-I для підбору рекрутерів в свій відділ персоналу і виявили, що найбільш успішні рекрутери показують значно вищі результати за такими компетенціями емоційного інтелекту, як асертивність, емпатія і усвідомлення своїх емоцій. У міністерстві збільшили здатність передбачати успішність майбутніх співробітників майже в три рази. Завдяки цьому витрати організації скоротилися на \$ 3 млн щорічно. Урядовий комітет з фінансів згадав про це в Конгресі США, наслідком чого став наказ міністра оборони впровадити подібну процедуру під час рекрутингу та відбору кандидатів всім збройним силам [7].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Зважаючи на вище зазначені факти, можна стверджувати, що застосування емоційного інтелекту в бізнесі є одним з найбільш затребуваних підприємствами інструментів, оскільки його функціональність дозволяє ефективно усувати найбільш розповсюджені ключові обмеження власників, топ-менеджерів, команд та співробітників на шляху до необхідних змін.

Якщо порівнювати роль IQ та технічних навичок із EQ та soft skills у запровадженні необхідних змін та нововведень на підприємстві, а також їхні впливи на результативність бізнесу, стає очевидною перевага емоційного інтелекту. У багатьох випадках навіть найбільш повний набір технічних навичок не дає можливостей досягнути бажаного результату. Ключова роль у цьому випадку в емоційного інтелекту.

Саме за допомогою методик із практичного застосування EQ, як показує проаналізоване у статті використання авторської технології Валерії Козлової «EQ Boost», бізнес отримує всі необхідні інструменти для запровадження змін. На якому рівні в компанії не відбувалися зміни, застосування EQ є тим фактором, що усуває обмеження, налагоджує взаємодію всередині команди, а також між керівництвом та співробітниками, збільшує ресурс власників та топ-менеджерів для впровадження необхідних змін тощо.

Загалом можна стверджувати, що саме застосування емоційного інтелекту в бізнесі є тим інструментом, що робить можливим будь-який рух компанії та запровадження будь-яких необхідних їй заходів, у якому б напрямі не відбувався цей рух. Саме від застосування EQ залежить рівень результатів, який підприємство отримує у підсумку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козлова В.М. «Технологія EQ-BOOST» як використовувати емоційний інтелект у бізнесі та житті». Львів : ВСЛ, 2019. 280 с.
2. Деніел Канеман «Мислення швидко й повільно». Київ : Наш Формат, 2017. 656 с.
3. Відгуки про технологію EQ-BOOST. URL: <https://www.eqboost.com.ua/recommendations> (дата звернення: 01.04.2020).
4. Lauren Landry. Emotional Intelligence in Leadership: Why It's Important. *Harvard Business School Online*: веб-сайт. URL: <https://online.hbs.edu/blog/post/emotional-intelligence-in-leadership> (дата звернення: 02.04.2020).
5. Бредберри Т., Гривз Дж. Эмоциональный интеллект 2.0 ; пер. с англ. Павла Миронова. 3-е изд. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 159 с.
6. Travis Bradberry. What it is and why you need it. *World Economic Forum*: веб-сайт. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2017/02/why-you-need-emotional-intelligence> (дата звернення: 01.04.2020).
7. Ольга Гембик. Любовь и деньги: как эмоциональный интеллект помогает в бизнесе. *Huxley media*: веб-сайт. URL: https://huxley.media/ljubov-i-dengi-kak-jemocionalnyj-intellekt-pomogaet-v-biznese/?gclid=CjwKCAjwG6b0BRBMEiwANd1_SHzFQIX9svqgLn0pPdS_LT-MEEC6zJeayYHjIDYgC7EPJpGLbq9E7BoCD-UQAvD_BwE (дата звернення: 03.04.2020).

REFERENCES:

1. Kozlova V.M. (2019) *Tekhnolohiia EQ-BOOST» yak vykystovuvaty emotsiinyi intellekt u biznesi ta zhytti* [«EQ-BOOST

- Technology” How to Use Emotional Intelligence in Business and Life]. Lviv: VSL. (in Ukrainian)
2. Deniel Kaneman (2017) *Myslennia shvydke y povilne* [Thinking, Fast and Slow]. Kyiv: Nash Format. (in Ukrainian)
 3. Vidhuky pro tehnolohiu EQ-BOOST. [Reviews of EQ-BOOST Technology]. Available at: <https://www.eqboost.com.ua/recommendations> (accessed: 1 April 2020). (in Ukrainian)
 4. Lauren Landry (2019) Emotional Intelligence in Leadership: Why It's Important. Available at: <https://online.hbs.edu/blog/post/emotional-intelligence-in-leadership> (accessed: 2 April 2020).
 5. Bradberry T., Hryvz D. (2017). *Emotsionalnyy intellekt 2.0* [Emotional Intelligence 2.0]. Moskow: MYF. (in Russian)
 6. Travis Bradberry (2017) What it is and why you need it. *World Economic Forum*. Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2017/02/why-you-need-emotional-intelligence> (accessed: 1 April 2020).
 7. Olha Hembyk (2018) Lyubov i dengi: kak emotsionalnyy intellekt pomogaet v biznese [Love and money: how emotional intelligence helps in business]. *Huxley media*. Available at: https://huxley.media/ljubov-i-dengi-kak-jemocionalnyj-intellekt-pomogaet-v-biznese/?gclid=CjwKCAjwG6b0BRBMEiwANd1_SHzFQIX9svqgLn0pPdS_LT-MEEC6zJeayYHjIDYg-C7EPJpGLbq9E7BoCD-UQAvD_BwE (accessed: 3 April 2020). (in Russian)

УДК 004:657

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-15>**Гаркуша В.О.**

*аспірант кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2605-2653>*

Garkusha Victoria

*postgraduate of the Department of Economic Analysis and Accounting,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2605-2653>*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РИЗИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL APPROACH TO THE RISK ASSESSMENT OF AN ENTERPRISE INFORMATION SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано економічні аспекти інформаційної безпеки і запропоновано методичний підхід до оцінювання ризиків для забезпечення захисту активів підприємства від певних загроз інформаційної безпеки в цілому, прийняття обґрунтованих рішень. Досліджено підходи до оцінки ризиків за міжнародними стандартами ISO для своєчасного зменшення рівня ризику інформаційної безпеки. Наведено моделювання процесів управління ризиками інформаційної безпеки підприємства шляхом побудови моделей ідентифікації, оцінка кількісного та якісного підходу. Виділені основні переваги і недоліки підходів, визначені основні етапи припустимого та існуючого ризику здійснення загрози, запропонована класифікація оцінки ризиків для їх мінімізації, досліджено використання статистичного та нестатистичного методу, експертної оцінки та визначено ряд заходів для встановлення порогів механізму ефективного управління ризиками.

Ключові слова: інформаційна безпека, міжнародні стандарти, ризики, оцінка ризиків, управління ризиками, управлінські рішення, експертна оцінка.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы экономические аспекты информационной безопасности и предложен подход к оценке рисков для обеспечения защиты активов предприятия от определенных угроз информационной безопасности в целом, принятие обоснованных решений. Исследуются подходы к оценке рисков по международным стандартам ISO для своевременного уменьшения уровня риска информационной безопасности. Приведены моделирование процессов управления рисками информационной безопасности предприятия путем построения моделей идентификации, оценка количественного и качественного подхода. Выделены основные преимущества и недостатки подходов, определены основные этапы допустимого и существующего риска осуществления угрозы, предложена классификация оценки рисков для их минимизации, исследованы использования статистического и нестатистические методы, экспертной оценки и определен ряд мероприятий для установления порогов эффективного управления рисками.

Ключевые слова: информационная безопасность, международные стандарты, риск, оценка рисков, управление рисками, управленческие решения, экспертная оценка.

ANNOTATION

The article analyzes the economic aspects of information security and proposes a methodical approach to assess the risks of ensuring the protection of the assets of the enterprise from certain threats to information security in general, and making grounded

decisions. This approach to risk assessment becomes not only an instrument of choosing means of protection, but also a tool of making efficient management decisions at the enterprise. The consistency of steps from collecting input data, their processing and interpreting, calculations of information security risk levels, priority, enterprise risk ranking allows to combine maximum of economic efficiency with the acceptance of risk level and provide not only the construction of a risk processing system that must be successfully implemented, but also an optimal option for choosing the methodology of the management process of the risk information security. Approaches to the risk assessment according to the international ISO standards have been investigated for timely reduction of the level of information security risk. The modeling of processes of information security risk management of the enterprise is presented by means of identification models construction, estimation of quantitative and qualitative approach. The main advantages and disadvantages of the approaches are picked out, the main stages of acceptable and existing risks are identified, the classification to minimize risk assessment is offered, the use of statistical and non-statistical method, expert evaluation is scientifically researched and a number of measures for setting the thresholds of the effective risk management mechanism are defined. The proposed methodological approach to the information security risk assessment of the enterprise will allow obtaining scientifically grounded and organizationally-technical solutions aimed at reducing the potential consequences from the realization of threats and lowering the chance of their occurrence in the future. Investigation of the existing methods of information security risk management of the enterprise makes it possible to offer new approaches to the organization of the process of information security risk management, to assess the threats, the general state of information security, as to prevent possible losses in the implementation of existing threats.

Key words: information security, international standards, risks, risk assessment, risk management, management decisions.

Постановка проблеми. Діяльність підприємства пов'язана із значною частиною невизначеності та ризиками. Нині не існує механізмів, що дозволяють повністю захистити підприємство від загроз та ризиків, але ризики інформаційної безпеки можливо істотно знизити шляхом визначення методики оцінки та обробки ризиків. Тому даний підхід до оцінки ризику стає не лише інструментом виборів засобів захисту, а й інструментом прийняття оперативних управлінських рішень на підприємстві.

Методика оцінки ризиків інформаційної безпеки один із основних аспектів для впровадження стійкої, надійної та ефективної системи забезпечення інформаційної безпеки підприємства. Що дозволяє підприємствам здійснювати економічний ефективний контроль ризику з метою мінімізації матеріальних витрат в результаті несанкціонованого втручання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти аналізу та оцінки управління ризиками в системі економічної безпеки підприємства досліджуються у роботах М.І. Небава, Ю.В. Міронова [9], О.А. Сороківської [8], Н.Ю. Єршової [6], І.Л. Сазонець [15]. Питанням формування системи інформаційної безпеки підприємства присвячені праці В.І. Андреева, [10], І.В. Рішняк [12], О.К. Юдіна, О.Г. Корченко, Г.Ф. Коначович [11], Л.Дж. Хоффмана [13], В. Богуш [14].

Мета статті. Метою статті є дослідження та аналіз ефективності оцінки ризиків інформаційної безпеки, вибір варіанту обробки ризиків шляхом побудови моделей процесу управління ризиками інформаційної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризики інформаційної безпеки є складовою частиною операційних ризиків підприємства. Одним із шляхів вирішення проблеми оцінки ризиків та вибору оптимального варіанта їх обробки є визначення методики з отриманням необхідної інформації для проведення оцінки з метою прийняття обґрунтованих рішень стосовно того, яким чином краще забезпечувати захист активів підприємства від певних загроз інформаційної безпеки. Оцінка ризиків інформаційної безпеки може здійснюватися у розрізі підприємства або інформаційних систем. Послідовність кроків зі збору вхідних даних, їх обробка та інтерпретація, розрахунки рівнів ризиків інформаційної безпеки, пріоритетність, ранжування ризиків підприємства дозволяє поєднати максимальну економічну ефективність із прийнятим рівнем ризику й надати не тільки побудову системи обробки ризиків, яка повинна бути успішно виконана, а також оптимальний варіант для вибору методики процесу управління ризиками інформаційної безпеки.

Не існує універсального рішення та єдиної моделі процесу управління ризиками, тому процес управління ризиками залежить від особливостей підприємства, визначення підходів до проведення оцінки ризиків, оцінки ризику, обробки ризику, а також удосконалення процесу.

У кожному випадку ідентифікація, оцінка ризиків інформаційної безпеки та контрольні заходи по обробці ризиків мають бути спрямовані на зменшення ризиків порушення безпеки, розуміння причин, які роблять інформаційні системи вразливими. Тому, оцінка ризиків підприємства є одним із основних факторів формування вимог до інформаційної безпеки.

Запропоновані моделі процесів управління ризиками інформаційної безпеки дають зручно

та точно розв'язати рішення відносно ризиків інформаційної безпеки підприємства, такі як: CRAMM, FRAP, RiskWatch, Microsoft Security Assessment Tool (MSAT), ГРИФ, CORAS і ряд інших. Найчастіше використовуваними на практиці є методи наведені у міжнародних стандартах ISO/IEC 27001:2015 [2], NIST SP800-30 [3], OCTAVE [4] та EBIOS [5] які лягли в основу принципів загального менеджменту.

Визначення обставин, аналізування, оцінювання та оброблення ризику розглядається в ISO / IEC 27001: 2005 як процес ідентифікації інформаційних ресурсів системи і загроз цих ресурсів для своєчасного зменшення рівня ризику та впровадження моніторингу, аудиту та контролю стану інформаційної безпеки для ефективності процесу управління та є послідовними взаємопов'язаними процедурами процесу управління ризиками інформаційної безпеки [2]. Суть процесу ідентифікації інформаційних ресурсів полягає в оцінці кількісного (більш детального) або якісного (більш простого) підходу, які дозволяють керівництву встановити пріоритети ризиків інформаційної безпеки до їх очікуваної серйозності або іншим встановленим категоріям на кожному кроці оцінювання.

– Якісна оцінка ризиків інформаційної безпеки:

Одним із способів якісної оцінки є відносні показники, процес оцінки включає в себе зв'язок ділової інформації в залежності від її важливості (стратегічна, тактична, оперативна і особиста інформація) та класифікує інформацію за віком (стара, середня або нова інформація). Також відносні показники подаються у формі інтуїтивно зрозуміння, відчутних одиницях (категоріях), таких як ризик – високий, вплив – низький, цінність – значна. Якісні дискретні категорії дозволяють виділити лише найбільш пріоритетні ризики інформаційної безпеки та визначити заходи захисту, які можуть знизити дані ризики. В результаті отримана якісна шкала може бути зведена до простого загального рейтингу ризику, наприклад: низький ризик: 0-2, середній ризик: 3-5, високий ризик: 6-8.

– Кількісна оцінка ризиків інформаційної безпеки:

Кількісна оцінка ризиків інформаційної безпеки в більшості випадків оцінюється за трьома факторами: цінність активу (ступінь тяжкості наслідків), ймовірність реалізації загрози інформаційної безпеки, потенційний (повний) вплив загрози використання уразливості. Результатом такої оцінки є фінансова цінність, яка визначає межі інвестицій в інформаційну безпеку. При використанні кількісного підходу всі оцінки представляються в числовій оцінці в деякому діапазоні величин оцінюваних параметрів. Чим менша ймовірність настання, тим важче виміряти ризик.

Під час використання будь-якого з підходів можливо оцінити ризик інформаційної безпеки за формулою:

$$R = A \times I \times P$$

Таблиця 1

Порівняльна характеристика кількісної і якісної оцінки ризиків інформаційної безпеки

		Підхід до оцінки ризиків інформаційної безпеки	
		Кількісний	Якісний
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> – Висока точність оцінки ризику ІБ; – Прямий зв'язок між рівнем ризику і величиною потенційних витрат; – Вимірювання ризику у вартісному вираженні; – Результати оцінки можуть бути використані для оцінки ефективності заходів захисту 	<ul style="list-style-type: none"> – Висока наочність проміжних і остаточних результатів; – Простота реалізації, невелика кількість розрахунків – Легше зібрати та інтерпретувати вхідні дані; 	
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> – Низька наочність проміжних остаточних результатів; – Складність реалізації, дуже велика кількість розрахунків; – Висока складність отримання вхідних даних, виражених у вартісних одиницях; – Складність оцінки ймовірності реалізації загрози інформаційної безпеки; – Існує висока небезпека суб'єктивного оцінювання кількісної цінності інформаційних ресурсів і як результат втрати всіх переваг даного підходу. 	<ul style="list-style-type: none"> – Низька точність оцінки ризику інформаційної безпеки; – З результатів оцінки ризику не можна зробити висновок про потенційні втрати від його реалізації; – Рівень ризику виражається в відносних суб'єктивних категоріях. 	

де R – рівень ризику інформаційної безпеки;
 A – цінність (критичність) інформаційного ресурсу;

I – потенційний (повний) вплив загрози інформаційної безпеки на інформаційний ресурс;

P – ймовірність реалізації загрози інформаційної безпеки;

$A \times I$ – дорівнює потенційним витратам, які виникають під час реалізації ризику.

Пропонуємо такі основні переваги і недоліки підходів до оцінки ризиків інформаційної безпеки (табл. 1).

Таким чином, можливо зробити висновки, що кількісний підхід є більш точним у порівнянні з якісним підходом, оскільки цей підхід уможливує оцінку імовірності виникнення кожної загрози безпеці для діяльності підприємства. Але, основною проблемою використання кількісного підходу до оцінки ризиків на підприємстві є висока складність точного визначення чисельних значень інформаційних ресурсів.

Оцінка ризиків інформаційної безпеки складається з етапів припустимого та існуючого ризику здійснення загрози, значення ймовірності кожного із загроз допомагає співвіднести оцінку можливих збитків із витратами на захист (рис. 1).

Збитки активів підприємства складаються з витрат на відновлення інформаційних ресурсів (служба інформація, фінансово-аналітична, керуюча), фізичних об'єктів (заміну чи ремонт устаткування), програмних ресурсів (комунікації та програмне забезпечення), на впровадження нових структурних елементів підприємства, на навчання і перепідготовку персоналу, на відновлення позицій на ринку та іміджу підприємства тощо.

Сучасний підхід при виборі оцінки ризиків зводиться до максимально можливого використання статистич-

них або нестатистичних методів які вимагають людських, матеріальних та часових ресурсів, тому варто взаємодіяти з підрозділами підприємства для отримання реальних результатів.

Статистичний метод оцінки ризиків використовується при наявності накопичувальної статистичної бази з операційних ризиків, що ведеться на підприємстві. Оцінки ризиків інформаційної безпеки нестатистичним методом застосовується на основі теоретичної гіпотези або методів сценарію експертної оцінки, що припускає виділення подій, які відбуваються нечасто, та не потрапляють до накопичувальних баз даних.

Показники здобуті методом експертного опитування для прийняття рішень ґрунтуються на експертних знаннях, щодо розрахунків можливих витрат в інформаційній сфері для відображення об'єктивної ймовірності його реалізації і можливих витрат в рамках ідентифікації інформаційних ризиків, а саме:

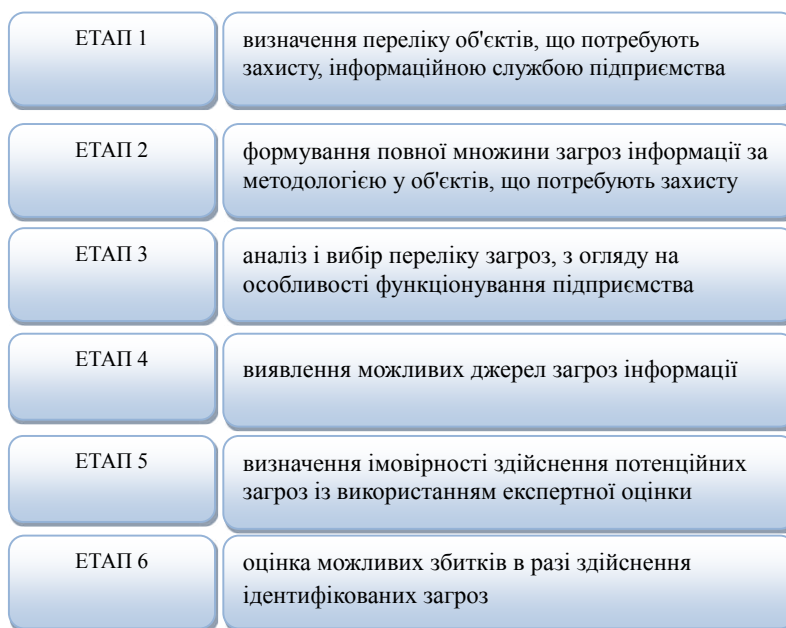


Рис. 1. Етапи оцінки ризиків інформаційної безпеки

- вплив загроз інформаційної безпеки на інформаційні ресурси;
- ймовірність виникнення загроз інформаційної безпеки;
- коефіцієнт ефективності заходів безпеки.

Структура Анкети передбачає документ MS Excel (табл. 2).

При оцінці та обробці ризиків інформаційної безпеки, суб'єктивна шкала ризиків представлено експертами базується на емпіричному досвіді фахівців, суттєво може різнитися та прийняття рішень може полягати на пошук компромісів, то для оцінки ризиків можливо використовувати статистичні показники, вивірені бухгалтерські стандарти і процедури, результати, отримані в рамках незалежного аудиту, як це застосовується в країнах з розвинутою інформаційною інфраструктурою.

З метою спрощення процесу обробки ризиків оцінюються ризики за відповідністю до пріоритетності процесу обробки ризику. Відповідно до даної Методики по завершеному етапу оцінки ризиків можливо застосувати класифікацію ризиків (табл. 3).

Відповідно до кожного визначеного ризику власник ризику інформаційної безпеки або власник інформаційного ресурсу.

Процес обробки ризику здійснюється на основі вибору одного з варіантів обробки ризиків. Для кожного ризику, що потребує заходів

повинно бути розроблено основний та декілька альтернативних методів мінімізації ризиків (табл. 4).

За умови використання варіанту обробки ризику «Зниження» методи мінімізації ризику мають задовольняти такі умови:

- очікувана оцінка ризику в результаті впровадження відповідних заходів повинна мати рівень не вище «Помірний»(бажано «Низький»)
- вартість заходів не повинна перевищувати можливі сумарні збитки підприємства

Після проведення обробки ризиків наступними задачами є:

- регулярна оцінка інформаційних ризиків (не рідше рази на рік або в разі істотних змін);
- у разі виявлення ризиків неприйнятної рівня – розробка плану щодо мінімізації ризиків;
- впровадження плану заходів щодо мінімізації ризиків.

Для кожного виду ризику потрібні заходи, які сприяють його мінімізації, для чого необхідно виконувати такі дії:

- встановлення причини ризику;
- оцінка ризику;
- виявлення методів мінімізації ризику;
- визначення переліку необхідних ресурсів;
- визначення додаткових переваг.

Визначення рівня ефективності заходів безпеки виконується шляхом аналізу факторів зниження ймовірності реалізації загрози та

Таблиця 2

Оціночний лист ідентифікації інформаційних ризиків

Категорія оцінок	Група експертів
Оцінка впливу загроз інформаційної безпеки на інформаційні ресурси	Представники підрозділів підприємства та служби захисту інформації
Оцінка ймовірності виникнення загроз інформаційної безпеки	Представники служби захисту інформації, операційних ризиків, служби інформатизації
Оцінка коефіцієнту ефективності заходів безпеки	Представники служби захисту інформації

Таблиця 3

Класифікація ризиків оцінки інформаційної безпеки

Рівень ризику	Опис ризику
Критичний	Ризик вважається надзвичайно критичним для інформаційних активів підприємства і потребує обробки в найкоротший термін. Причиною даного ризику є відсутність або неефективність, застосованих контролів для основних інформаційних ресурсів підприємства
Значний	Ризик вважається досить значним для активів підприємства і потребує розробки планових заходів по мінімізації ризиків
Помірний	Ризик призводить до невисоких втрат підприємства і наслідки реалізації даного ризику можливо усунути в прийнятій підприємством термін
Низький	Ризик вважається прийнятним оскільки його реалізація практично не призводить до втрати підприємства

Таблиця 4

Заходи обробки ризиків інформаційної безпеки

Варіант обробки	Заходи
Прийняття	Підтвердження можливості реалізації загрози та свідоме прийняття наслідків її реалізації за рахунок коштів підприємства
Передача	Перенесення відповідальності за ризик на треті сторони (використання відповідних умов контракту, страхування ризику)
Ухилення	Повне усунення відповідної загрози або джерела загрози через виключення потенціальної можливості її виникнення
Зниження	Зменшення ймовірності виникнення ризику або розміру можливих збитків від реалізації загроз. Джерело загрози не ліквідується

ефективності їх реалізації, Показник рівня ефективності реалізації заходів безпеки можливо визначити як відношення заходів безпеки до конкретної загрози.

З кожним роком проблема ризиків інформаційної безпеки і пошук шляхів зниження ризиків постають все актуальніше. Однак, самостійно забезпечити надійний захист інформації та гарантоване покриття можливих витрат від ризиків можуть не всі власники ризику інформаційної безпеки або власник інформаційного ресурсу.

Даний етап передбачає можливі рішення з управління ризиками:

- забезпечення належного контролю для зниження ризиків інформаційної безпеки;
- виважене рішення щодо ризиків, які задовольняють систему підприємства та критерії оцінки ризиків;
- заходи уникнення дій, що можуть спричинити виникнення ризиків;
- страхування ризиків.

Графічні та розрахункові докладні документи повинні бути на рівні середньої ланки для опрацювання, надання результатів аналізу ризиків інформаційної безпеки повинні обов'язково надаватися вищому керівництву для визначення порогів ризиків інформаційної безпеки. Процедура для реалізації і управління системою менеджменту інформаційної безпеки можуть бути організовані як дерево процесів при виборі підходу щодо ризиків інформаційної безпеки з врахуванням рекомендацій методів міжнародного стандарту ISO, які ґрунтуються на методології підхідного процесу до методів оцінки та обробки ризиків інформаційної безпеки. Оскільки безпека – важлива функція підприємства, що відіграє важливу роль у переході на більш високий рівень зрілості процесів забезпечення інформаційної безпеки.

Процес управління всіма ризиками повинен бути зав'язаний на ризик – менеджменту, оскільки підприємство зацікавлене в тому, щоб ризики, які виникають при порушенні інформаційної безпеки, зменшувалися.

Висновки. У сучасних умовах господарювання, коли інформаційні технології набувають глобального характеру, інформаційна безпека є невід'ємною частиною системи економічної безпеки підприємства. Одним із найважливіших видів діяльності із забезпечення інформаційної безпеки підприємства є виявлення, оцінка та обробка ризиків інформаційної безпеки. В статті представлений огляд існуючого методу оцінки міжнародного стандарту ISO / IEC 27001, що дозволяє отримувати цілісну картину ситуації відносно оцінки та удосконалення методик для мінімізації недоліків ризиків.

Механізм ефективного управління ризиками має забезпечити прийняття та реалізацію ефективних управлінських рішень на підприємстві. Як і будь-яка інша система, система управління ризиками має забезпечувати надійний захист через:

- постійний моніторинг;
- постійний контроль;
- прогнозування.

Запропонований методичний підхід до оцінки ризиків інформаційної безпеки підприємства дозволить отримати науково-обґрунтовані та організаційно-технічні рішення, спрямовані на зменшення потенційних наслідків від реалізації загроз та зниженню ймовірності їх виникнення у майбутньому. Таким чином, дослідження існуючих методів управління ризиками інформаційної безпеки підприємства дає можливість запропонувати нові підходи до організації процесу управління ризиками інформаційної безпеки, оцінити загрози, загальний стан інформаційної безпеки, тим самим попереджуючи виникнення можливих збитків при реалізації існуючих загроз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Керівництво з управління ризиками для систем інформаційних технологій. Рекомендації Національного інституту Стандартів і технологій (Guide for Conducting Risk Assessments. National Institute of Standards and Technology). Gaithersburg: National Institute of Standards and Technology, 2003. 322, 95 с.
2. ISO I. IEC 27001 Information technology, security techniques, information security management systems requirements. ISO, Geneva, 2005.
3. NIST Special Publication 800-30. Guide for Conducting Risk Assessments. Gaithersburg, 2012. 95 с.
4. Richard A. Caralli, James F. Stevens, Lisa R. Young, William R. Wilson Introducing OCTAVE Allegro: Improving the Information Security Risk Assessment Process. Hanscom AFB, 2007. 154 с.
5. EBIOS Méthode de gestion des risques. Париж, 2010. 95 с.
6. Н.Ю. Єршова, М.О. Ткаченко, В.О. Гаркуша, О.Ю. Мірошник, Л.М. Новак-Каляєва. Економічна безпека підприємства: науково-практичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення». *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. Т. 2. № 29. С. 130–141. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/172365/173387> (дата звернення: 24.03.2020). DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v2i29.172365>
7. Єршова Н.Ю., Ткаченко М.О., Гаркуша В.О. Моніторинг та оцінка господарської діяльності для забезпечення економічної безпеки підприємств ресторанного бізнесу. *Modern Economics* Електронне наукове видання (фахове). 2018. № 11. С. 66–71. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/monitoring-and-evaluation-of-economic-activity-to/> (дата звернення: 21.03.2020).
8. Сороківська О.А. Інформаційна безпека підприємства: нові загрози та перспективи. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки*. Хмельницьк, 2010. № 2. Т. 2. С. 32–35.
9. Небава М.І., Міронова Ю.В. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2017. 73 с.
10. Основи інформаційної безпеки / В.І. Андреев, В.О. та інш. ; за ред. В.О. Хорошка. Київ, 2009. 292 с.
11. Юдін О.К. Захист інформації в мережах передачі даних : підручник / О.К. Юдін, О.Г. Корченко, Г.Ф. Коначович. Київ, 2009. 714 с.

12. Рішняк І.В. Системний аналіз категорій ризику та невизначеності. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2003. № 489.
13. Хоффман Л.Дж. Современные методы защиты информации / пер. с англ. Москва : Советское радио, 1980. 57 с.
14. Інформаційна безпека держави / В. Богуш, О. Юдін; за заг. ред. Ю.О. Шпак. Київ : «МК-Прес», 2005. 432 с.
15. Сазонець І.Л. Міжнародні стандарти безпеки підприємств : навчальний посібник. Рівне : Волин. обереги, 2015. 118 с.

REFERENCE:

1. Kerivnystvo z upravlinnia ryzykamy dlia system informatsiinykh tekhnologii. Rekomendatsii Natsionalnoho instytutu Standartiv i tekhnologii [Guide for Conducting Risk Assessments. National Institute of Standards and Technology]. Gaithersburg: *National Institute of Standards and Technology*, 200. 332 p.
2. ISO I. IEC 27001 (2005) Information technology, security techniques, information security management systems requirements. ISO, Geneva.
3. NIST Special Publication 800-30 (2012) Guide for Conducting Risk Assessments. Gaithersburg.
4. Richard A. Caralli, James F. Stevens, Lisa R. Young, William R. Wilson (2007) Introducing OCTAVE Allegro: Improving the Information Security Risk Assessment Process. Hanscom AFB.
5. EBIOS (2010) Méthode de gestion des risques. Paris.
6. Iershova N.Yu., Tkachenko M.O., Garkusha V.O., Miroshnyk O.Yu., Novak-Kaliaieva L.M. (2019) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: naukovo-praktychni aspekty oblikovo-analitychnoho zabezpechennia [Economic security of the enterprise: scientific and practical aspects of accounting and analytical support]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, vol. 2, no 29, pp. 130–141. Available at: <http://fkd.org.ua/article/view/172365/173387> (accessed 24 March 2020). DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i29.172365>
7. Iershova N.Yu., Tkachenko M.O., Garkusha V.O. (2018) Monitoryng ta otsinka hospodarskoi diialnosti dlia zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv restorannoho biznesu [Monitoring and evaluation of economic activity to ensure economic safety of enterprises of the restaurant business]. *Modern Economics* (electronic journal), no 11, pp. 66–71. Available at: <https://modecon.mnau.edu.ua/monitoring-and-evaluation-of-economic-activity-to/> (accessed 21 March 2020).
8. Sorokivska O.A., Hevko O.A. (2010) Informatsiina bezpeka pidpriemstva [Information security of the enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu: Ekonomichni nauky*, vol. 2, no 2, pp. 32–35.
9. Nebava M.I., Mironova Yu.V. (2017) *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva : navchalnyi posibnyk* [Economic security of the enterprise]. Vinnytsia: VNTU. (in Ukrainian)
10. Andrieiev V.I., Khoroshko V.O., Cherednychenko B.C., Shelest M.Ye. (2009) *Osnovy informatsiinoi bezpeky* [Fundamentals of Information Security]. Kiev: DUKT. (in Ukrainian)
11. Yudin O.K. (2009) *Zakhyst informatsii v merezhakh peredachi danykh* [Protection of information in data networks]. Kiev: NVP "INTERSERVIS". (in Ukrainian)
12. Rishniak I.V. (2003) Systemnyi analiz katehorii ryzyku ta nevyznachenosti [Systematic analysis of risk and uncertainty categories]. *Visnyk Natsionalnoho universitetu "Lvivska politekhnika"*, no 489.
13. Khoffman L.Dzh.(1980) *Sovremennye metody zashchity informatsii* [Modern methods of information protection]. Moscow: Sovetskoe radio. (in Russian)
14. Bohush V., Yudin O. (2005) *Informatsiina bezpeka derzhavy* [Information security of the state]. Kiev: «МК-Прес». (in Ukrainian)
15. Sazonets I.L. (2015) *Mizhnarodni standarty bezpeky pidpriemstv* [International enterprise security standards]. Rivne: Volyn. oberehy. (in Ukrainian)

УДК 330.37:336

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-16>**Головко О.Г.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Університету банківської справи
Харківського навчально-наукового інституту***Шопіна А.М.***студентка
Університету банківської справи
Харківського навчально-наукового інституту***Golovko Olena***candidate of economic sciences, associate professor,
Associate Professor of Finance, Banking and Insurance
SHEI «Banking University» Kharkiv
Educational and Scientific institute***Shopina Anna***Student
SHEI «Banking University» Kharkiv
Educational and Scientific institute*

УДОСКОНАЛЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVING THE IMPLEMENTATION OF THE COMPANY'S FINANCIAL STRATEGY

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено власне поняття фінансової стратегії підприємства, проведено аналіз даних підприємства для виявлення недоліків у його функціонуванні. Виявлено, що управління фінансовою діяльністю в усі часи має займати у підприємстві чільне місце. У статті обґрунтовано особливості розробки та реалізації бізнес-процесу фінансового забезпечення стабільного розвитку підприємства за стандартом IDEF0. На основі недоліків стандарту IDEF0 можна побудувати діаграми Ісікава, які висвітлюють всі причини їхнього виникнення. За допомогою цих процесів реалізації фінансової стратегії розуміємо, що ефективне функціонування компанії, забезпечення високих темпів її розвитку та підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкового середовища неможливі без стратегічного управління її фінансовою діяльністю.

Ключові слова: фінансова стратегія, підприємство, фінансова стабільність, оптимізація бізнес-процесів, стандарт IDEF0, діаграми Ісікава.

АННОТАЦИЯ

В статье освещено собственное понятие финансовой стратегии предприятия, проведен анализ данных предприятия для выявления недостатков в его функционировании. Выявлено, что управление финансовой деятельностью во все времена должна занимать у предпринимателей видное место. В статье обоснованы особенности разработки и реализации бизнес-процесса финансового обеспечения стабильного развития предприятия по стандарту IDEF0. На основе недостатков стандарта IDEF0 можно построить диаграммы Исикава, освещающих все причины их возникновения. С помощью данных процессов реализации финансовой стратегии понимаем, что эффективное функционирование компании, обеспечение высоких темпов ее развития и повышения конкурентоспособности в условиях рыночной среды невозможно без стратегического управления ее финансовой деятельностью.

Ключевые слова: финансовая стратегия, предприятие, финансовая стабильность, оптимизация бизнес-процессов, стандарт IDEF0, диаграммы Исикава.

ANNOTATION

The article covers the concept of the notion financial strategy of the enterprise. The authors analyzed the effectiveness of the implementation of the financial strategy of JSC «Kharkivoblenergo». One of the main activities is the supply of electricity. The results of the analysis showed the instability of the financial activity of the company during the study period. This allowed the authors to conclude on the inefficiency of the existing financial strategy. The quality of the developed financial strategy of the enterprise depends on the effectiveness of the process of strategic management of financial activities, which determines the success of the enterprise at all stages of its life cycle. The financial strategy summarizes recommendations on marketing, production, logistics, personnel and justifies ways of providing enterprises with the financial capital to implement the overall strategy. Therefore, it has been found that financial management should be at the forefront of entrepreneurs at all times. In the article the development and realization features of business process and financial support of stable enterprise's development by IDEF0 standard are substantiated. Based on the shortcomings of IDEF0, Isikawa diagrams covering all causes can be built. With the help of these financial strategy implementation processes, we understand that effective functioning of the company, ensuring its high rates of development and increasing competitiveness in a market environment are impossible without strategic management of its financial activities. Therefore, the correct construction of the financial strategy and its implementation at the enterprise allows to get high performance in the markets. The better the score, the more confident company will feel in the market. Therefore, the goals of the financial strategy should be subordinated to the overall strategy of economic development and aim at maximizing profit and market value of the enterprise.

Key words: financial strategy, enterprise, financial sustainability, business process optimization, IDEF0 standard, Isikawa diagrams.

Постановка проблеми. Нині є велика кількість проблем, пов'язаних не тільки з військовим положенням в країні, а й економічних со-

ціальних та інших. У зв'язку з цим виникає багато факторів, які впливають на стан та розвиток сучасних підприємств як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі. У зв'язку з цим підприємства всіх форм власності та господарювання можуть забезпечити перспективу власного існування тільки на основі стратегічного управління, одним з найважливіших компонентів якого є процеси формування і реалізації фінансової стратегії.

Також у теорії стратегічного менеджменту сформувався підхід, за якого основну увагу звертають на природу, структуру та логіку розроблення загальних і бізнес-стратегій. Тому важливість ролі фінансової стратегії зумовлена сутнісною природою головних економічних категорій – фінансів, грошей і кредиту, що виступають фундаментом її побудови. Рух цих категорій, підпорядкований законам розвитку ринку, їх участь у відтворювальному процесі, універсальний характер з точки зору виконання ними функцій утворення, розподілу й використання фінансових ресурсів для будь-якого бізнесу визначають особливий статус всіх похідних від них категорій, в тому числі фінансової стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню теоретичних, методичних та практичних проблем, пов'язаних із розробкою та реалізацією фінансової стратегії підприємства, присвятили свої наукові праці такі вчені, як Г.М. Азаренкова, В.І. Аранчій, І.О. Бланк, К.Е. Власова, О.Г. Головка, О.М. Гончаренко, А. Градов, Г.В. Даценко, Ю.В. Дворнікова, В.Л. Дикань, Д. Задихайло, О.І. Заруднев, В.О. Зубенко, К. Ізмайлов, І.О. Ішеева, О.В. Кирова, Н.А. Корпан, О.А. Кузнецова, О.І. Лозовська, П.М. Макаренко, О.В. Маковоз, К.В. Орехова, Л. Павлова, А.І. Петрова, І.Й. Плікус, І. Ткаченко, Н.А. Хруц, І. Фаріон, В.А. Янковська та інші.

Мета статті полягає у розкритті шляхів удосконалення реалізації фінансової стратегії підприємства за допомогою оптимізації бізнес-процесів за стандартом IDEFO методології SADT.

Виклад основного матеріалу. Фінансова стратегія підприємства узагальнює рекомендації з маркетингу, виробництва, логістики, управління персоналом і обґрунтовує шляхи забезпечення суб'єкта господарювання грошовим капіталом для реалізації його загальної стратегії [1].

Проаналізувавши визначення поняття «фінансова стратегія» різних вітчизняних та зарубіжних дослідників, було сформоване авторське визначення дефініції: «фінансова стратегія підприємства – це стратегічна програма його розвитку, шляхом ефективного використання фінансових ресурсів в умовах невизначеності зовнішнього середовища». Особливість даного підходу полягає в тому, що він вказує на роль фінансової стратегії у забезпеченні стабільності підприємства.

Базою дослідження було вибрано АТ «Харківобленерго», предметом діяльності якого ви-

ступає: передача, постачання і розподіл електроенергії; надання послуг на оптовому ринку електричної енергії (потужності) України та іноземних держав; постачання електричної енергії за регульованим тарифом; експлуатація ліній електропередач та підстанцій, виробництво електричної енергії; проектування, будівництво, розширення, реконструкція, технічне переозброєння та капітальний ремонт електричних мереж, будівель, споруджень, машин і механізмів; проведення науково-дослідних і дослідницько-конструкторських розробок в області технології, техніки, екології, економіки, енергетики та енергобудівництва; інші види діяльності [2].

Виробнича діяльність АТ «Харківобленерго» завжди спрямована на підвищення надійності енергопостачання населенню в Харківській області при одночасному забезпеченні своєчасних розрахунків споживачів за відпущену електроенергію [2].

Середньооблікова чисельність працівників компанії станом на 2018 рік становить 6443 чоловіка, що на 138 чоловік менше, ніж у 2017 році, та на 319 чоловік менше, ніж у 2016 році.

Робота АТ «Харківобленерго» у 2019 році була спрямована на забезпечення виконання фінансового плану; реконструкцію, модернізацію та технічне переоснащення існуючої мережі. Також підприємство розробило план розвитку, де зазначили головну енергетичну стратегію – це заходи щодо зниження втрат з урахуванням ТЕО (техніко-економічне обґрунтування) та заходи з компенсації реактивної потужності і регулювання напруги.

Для того щоб проаналізувати фінансовий стан АТ «Харківобленерго», скористаємося його фінансовою звітністю.

Динаміка доходів і витрат АТ «Харківобленерго» у 2016–2018 роки представлена у таблиці 1 [2].

Як свідчать представлені дані, у 2016 році АТ «Харківобленерго» отримали збиток у сумі – 99571 тис. грн., а у 2017 р. – прибуток у сумі 31 036 тис. грн.. Причиною збиткової діяльності АТ «Харківобленерго» у 2016 р. стало значене збільшення собівартості реалізованої продукції у 2016 р. (на 44,4% в порівнянні з попереднім роком). Взагалі 2016 рік був збитковий для підприємства, але в 2017 році товариство отримало прибуток від операційної діяльності, з податку на прибуток та чистий прибуток. У 2018 році собівартість дуже сильно зросла, що звичайно ж вплинуло на чистий прибуток, тому на кінець 2018 року товариство отримало прибуток, але на 30776 тис. грн. менше ніж у 2017 році.

Проведемо аналіз рівня рентабельності та ділової активності АТ «Харківобленерго» за 2016–2018 роки, дані наведені у таблиці 2 [3].

Рентабельність активів – індикатор прибутковості, що показує скільки прибутку приносить кожна гривня активів компанії. З 2016 року по 2018 рік даний коефіцієнт зменшився на 98%, а отже компанія стала не ефективно використовувати свої активи.

Таблиця 1

Динаміка доходів і витрат АТ «Харківобленерго» у 2016–2018 рр.

Показник	Роки, тис. грн.			Абсол. відх. тис. грн.		Темп приросту, %	
	2016	2017	2018	2017 від 2016	2018 від 2017	2017/2016	2018/2017
Чистий дохід	6793241	7947766	9057173	1154525	1109407	17	12,2
Собівартість	6810348	7566615	9131693	756267	1565078	11,1	17,1
Валовий прибуток (збиток)	-17107	381151	-74520	364044	306631	-2128	-411,5
Інші операційні доходи	103014	112129	348898	9115	236769	8,8	67,9
Адміністративні витрати	105352	123454	184775	18102	61321	17,2	33,2
Витрати на збут	54317	205515	25336	151198	-180179	278,4	-711,2
Інші операційні витрати	44098	147848	83780	103750	-64068	235,3	-76,5
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	-117860	16463	-19543	-101397	-3080	86	15,8
Інші доходи	18229	17678	14750	-551	-2928	-3	-19,9
Фінансові витрати	1450	1532	1601	82	69	5,7	4,3
Інші витрати	2403	2651	190	248	-2461	10,3	-1295,3
Фінансовий результат до оподаткування	-103484	29958	-6584	-73526	23374	71,1	-355
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-3913	1078	6840	-2835	5762	72,5	84,2
Чистий прибуток	-99571	31036	256	-68535	-30780	68,8	-11837

Таблиця 2

Аналіз рівня рентабельності та ділової активності АТ «Харківобленерго» за 2016–2018 роки

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Рентабельність активів (ROA)	0,03	0,007	0,00004
Рентабельність власного капіталу	0,04	0,01	0,00007
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,015	0,004	0,00003
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,008	0,007	0,03
Коефіцієнт оборотних активів (RCA)	1,9	1,7	1,57
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5,78	4,9	3,8
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	27,37	19,8	5,7
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	217,62	215,36	180,007
Коефіцієнт оборотності основних засобів	2,23	2,08	1,97
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,64	2,5	2,35

Коефіцієнт оборотних активів показує скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, інвестованих в активи. На даному етапі значення показника зменшилося до 1,57 (на 0,33).

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості протягом трьох років зменшилася на 1,98. Коефіцієнт кредиторської заборгованості також значно зменшився протягом аналізованого періоду на 21,67. Дані коефіцієнти повинні збільшуватися, а не зменшуватися, бо вони показують у скільки разів виручка перевищує середньорічну дебіторську та кредиторську заборгованість. А це означає, що заборгованість підприємства зростає.

Показник оборотності власного капіталу та рентабельність власного капіталу протягом 2018 року зменшились на 11% та 99% відповідно, що підтверджують дані з приводу того, що потрібно працювати не тільки з оборотними активами, а й з власним капіталом також.

Провівши невеликий аналіз підприємства, можна стверджувати, що АТ «Харківобленерго» потребує правильно сформованої фінансової стратегії та шляхи для її реалізації.

Серед можливих шляхів удосконалення фінансової стратегії АТ «Харківобленерго» особливу увагу нами буде приділено оптимізації бізнес-процесу фінансового забезпечення стабільної діяльності товариства. На нашу думку фундаментальну роль у реалізації фінансової стратегії виконує ефективне фінансове забезпечення.

Для цього авторами було виконано структурний аналіз наведеного вище бізнес-процесу за стандартом IDEF0 методології SADT [4]. Цей стандарт відображує графічну нотацію та методологію функціонального моделювання, які призначені для формалізації та опису бізнес-процесів вищого рівня. Опис процесу містить «Вхід» (Input), «Вихід» (Output), «Механізм» (Mechanism), «Управління» (Control), який поступово деталізується до необхідного рівня. Дана модель використовується при організації бізнес-процесів і проєктів, заснованих на моделюванні всіх процесів, як адміністративних, так і організаційних.

Графічна мова IDEF0 нескладна і зрозуміла. В основі методології лежать чотири основні поняття. Першим з них є поняття функціонально-

го блоку (Activity Box). Функціональний блок графічно зображується у вигляді прямокутника (рис. 1) і уособлює собою деяку конкретну функцію в рамках розглянутої системи. Кожна з чотирьох сторін функціонального блоку має своє певне значення: права сторона – «Вихід»; верхня сторона – «Управління»; ліва сторона – «Вхід»; нижня сторона – «Механізм».

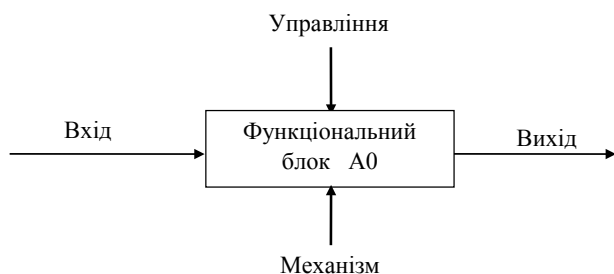


Рис. 1. Функціональний блок

У межах єдиної розглянутої системи кожному функціональному блоку присвоюється власний унікальний ідентифікаційний номер. Другим важливим елементом методології IDEF0 є поняття інтерфейсної дуги (Arrow), які в літературі мають назви «потоки» або «стрілки». Інтерфейсна дуга відображає елемент системи, який обробляється функціональним блоком або надає інший вплив на функцію, відображену даними функціональним блоком. За допомогою інтерфейсних дуг відображають різні об'єкти, в тій чи іншій мірі визначають процеси, що відбуваються в системі. Такими об'єктами можуть бути елементи реального світу або потоки даних та інформації. Дана інтерфейсна дуга може носити назву «вхідна», «вихідна», «керуюча» в залежності від сторони до якої вона підходить.

Необхідно відзначити, що будь-який функціональний блок за вимогами стандарту повинен мати принаймні одну керуючу інтерфейсну дугу і одну вихідну. Тобто кожен процес має відбуватися по якимось правилам (відображуваним керуючою дугою) і повинен видавати певний результат (що виходить дуга) [5].

Первинним результатом стала побудова контекстної діаграми А-0, яка містить загальний опис бізнес-процесу для АТ «Харківобленерго» на рис. 2.

Одним з основних понять стандарту IDEF0 є декомпозиція (Decomposition). Принцип декомпозиції застосовується при розбитті складного процесу на складові його функції. При цьому рівень деталізації процесу визначається безпосередньо розробником моделі. Декомпозиція дозволяє поступово і структуровано представляти модель системи у вигляді ієрархічної структури окремих діаграм, що робить її менш перевантаженою й легко засвоюється [5].

Для формування загального уявлення, щодо функціонування бізнес-процесу автори вважають за доцільним побудувати діаграму першого рівня декомпозиції А0.

Таким чином, процес фінансового забезпечення стабільного розвитку Акціонерного Товариства «Харківобленерго» налічує наступні активності: розуміння попиту на додаткові фінансові ресурси (А1); пошук потенціальних джерел забезпечення підприємства додатковими фінансовими ресурсами (А2); аналіз можливих варіантів забезпечення підприємства додатковими фінансовими ресурсами (А3); вибір оптимального варіанту залучення додаткових фінансових ресурсів (А4); використання обраної пропозиції (А5). Оскільки активність А4 є найважливішою в даному бізнес-процесі, адже від неї безпосередньо залежить його ефективність, то доцільно виконати подальшу деталізацію цієї активності.

Другий рівень деталізації дозволив виявити наступні основні активності процесу обрання оптимальної пропозиції щодо залучення додаткових фінансових ресурсів АТ «Харківобленерго»: підтвердження завершення розгляду варіантів фінансового забезпечення підприємства (А41); їх загальна оцінка (А42); визначення оптимального варіанту додаткового фінансового забезпечення (А43); його затвердження (А44).

Аналіз діаграми другого рівня декомпозиції бізнес-процесу дозволив виявити два вагомих недоліки: високий ризик обрання неоптимального варіанту та великі витрати часу на обрання оптимального варіанту залучення додаткових фінансових ресурсів. Необхідно дослідити можливі причини їх виникнення. З цією метою застосуємо діаграми Іскава [6].

Серед визначених за допомогою діаграми Іскава (рис. 3), можливих причин високого ризику обрання неоптимального варіанту залучення додаткових фінансових ресурсів головними є: неякісно визначені критерії оптимальності; інформація про надавача ресурсів може бути неправдивою/неповною; некоректно налаштовані аналітичні програмні засоби.

Серед визначених за допомогою діаграми Іскава (рис. 4), можливих причин великих витрат часу на обрання оптимального варіанту залучення додаткових фінансових ресурсів головними є такі: недостатня мотивованість працівників, застаріле апаратне та програмне забезпечення, неефективна організація трудового процесу.

Наступним кроком у виправленні визначених недоліків повинно бути визначення можливих наслідків від їх виникнення, а також заходів для поліпшення якості бізнес-процесу.

Отже, для виправлення недоліку, що полягає у високому ризику обрання неоптимального варіанту залучення додаткових фінансових ресурсів, пропонується впровадити дві додаткові активності – А45 та А46 – у процес обрання оптимальної пропозиції щодо залучення додаткових фінансових ресурсів АТ «Харківобленерго». Іншими словами, перероблення критеріїв оптимальності відбору (А45) із залученням фахівців з формулювання конкретних вимог (критеріїв) у відповідності з поставленими за-

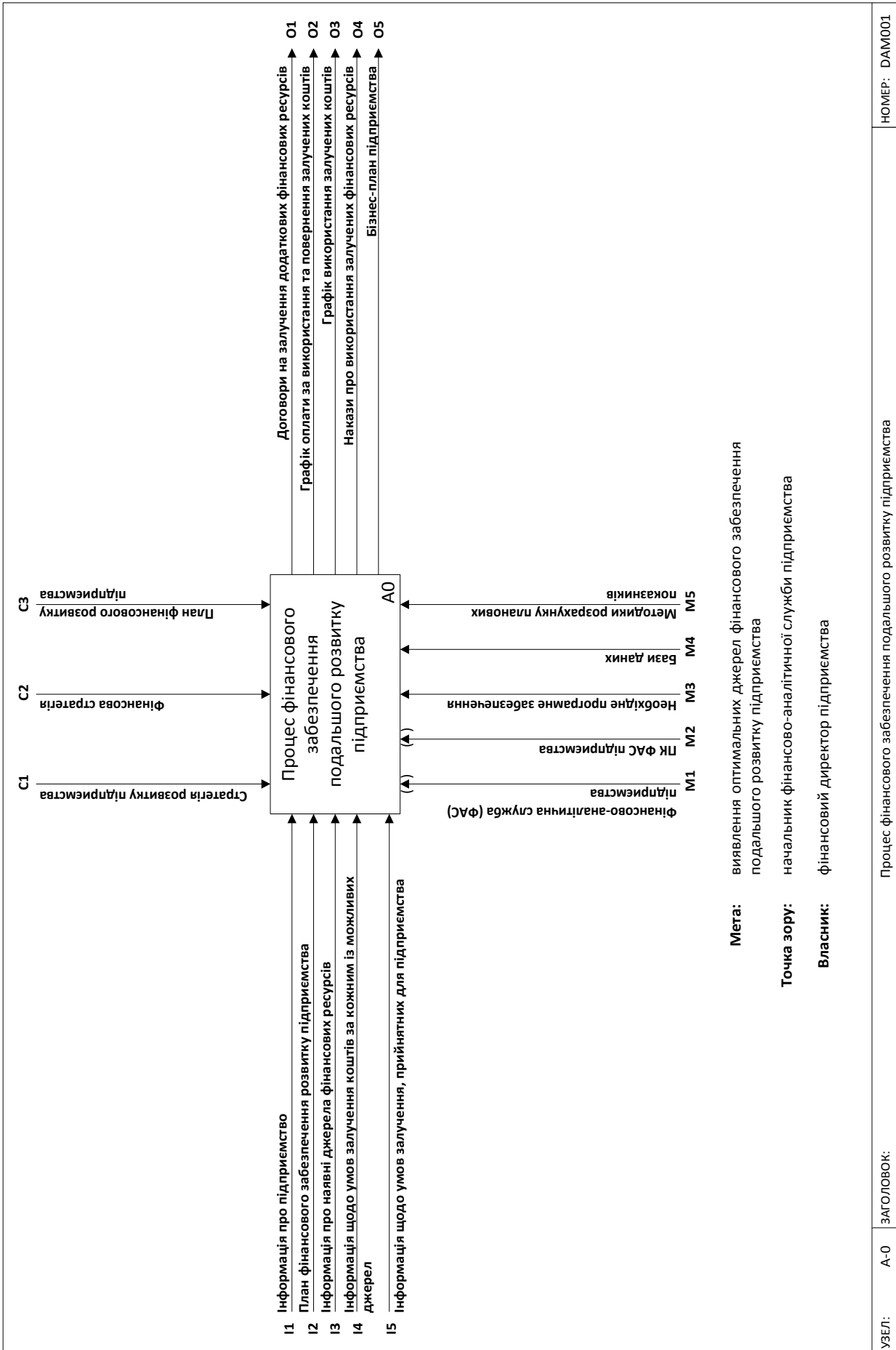


Рис. 2. Контекстна діаграма А-0 процесу фінансового забезпечення стабільного розвитку підприємства АТ «Харківобленерго»



Рис. 3. Діаграма Ісікава щодо високому ризику обрання неоптимального варіанту залучення додаткових фінансових ресурсів АТ «Харківобленерго»



Рис. 4. Діаграма Ісікава щодо великих витратах часу на обрання оптимального варіанту залучення додаткових фінансових ресурсів АТ «Харківобленерго»

дачами та налаштування аналітичних програмних засобів (A46) фахівцями з інформаційних технологій дозволить знизити ризик обрання неоптимального варіанту залучення додаткових фінансових ресурсів.

Що стосується необхідності зниження витрат часу на обрання оптимального варіанту залучення додаткових фінансових ресурсів, то для цього пропонується провести навчання менеджерів фінансового відділу (A47), переглянути систему мотивації працівників (A48) та оновити апаратне та програмне забезпечення робочих місць (A49).

Висновок. Отже, якщо ми впровадимо запропоновані заходи щодо виправлення недоліків процесу залучення додаткових фінансових ресурсів та дозволимо здійснити вдосконалення процесу виявлення оптимальних джерел залучення додаткових фінансових ресурсів, то зможемо покращити фінансовий стан підприємства АТ «Харківобленерго». Після усунення недоліків, які були виявлені при аналізі, підприємство зможе налагодити своє фінансове становище та краще функціонувати на енергетичному ринку України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія : теоретичні питання розробки та реалізації. Вісник соціально-економічних досліджень. 2015. Вип. 1. № 56. С. 35–40.
2. Акціонерне товариство «Харківобленерго». Офіційний сайт. URL: <https://www.oblenergo.kharkov.ua/> (дата звернення: 05.02.2020).
3. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України: офіційний веб-сайт. URL: <https://smida.gov.ua> (дата звернення: 05.02.2020).

4. Бондаренко М.Ф., Маторин С.И., Соловьёва Е.А. Моделирование и проектирование бизнес-систем: методы, стандарты, технологии [Текст] : Учебное пособие. Харьков : Компания СМІТ, 2004. 272 с.
5. Опис стандарту IDEF0. EASYCODE. URL: <http://easy-code.com.ua/2011/03/opis-standartu-idef0/> (дата звернення: 05.02.2020).
6. Хрущ Н.А., Корпан Н.А. Фінансова стратегія в системі корпоративного управління підприємствами. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2013. № 3. С. 120–126.

REFERENCES:

1. Ghoncharenko O.M. (2015) Finansova strateghija: teoretychni pytannja rozrobky ta realizaciji [Financial strategy: theoretical issues of development and implementation]. Bulletin of socio-economic research, vol. 1, no. 56, pp.35–40.
2. Akcionerne tovarystvo «Kharkivoblenergo» [Kharkivoblenergo Joint Stock Company]. Available at: <https://www.oblenergo.kharkov.ua/> (accessed 5 February 2020).
3. Aghentstvo z rozvytku infrastruktury fondovogho rynku Ukrainy: oficijnyj veb-sajt [Ukrainian Stock Market Infrastructure Development Agency: Official Website]. Available at: <https://smida.gov.ua> (accessed 5 February 2020).
4. Bondarenko M.F., Matorin S.I., Solov'eva A.E. (2004) Modelirovanie i proektirovanie biznes-sistem: metody, standarty, tekhnologi [Text]: Uchebnoe posobie [Modeling and Designing Business Systems: Methods, Standards, Technology [Text]: Tutorial]. Kharkov: Kompaniya SMIT.
5. Opys standartu IDEF0 [Description of IDEF0 standard]. Available at: <http://easy-code.com.ua/2011/03/opis-standartu-idef0/> (accessed 5 February 2020).
6. Khrushh N.A., Korpan O.S. (2013) Finansova strateghija v systemi korporatyvnogho upravlinnja pidpryjemstvamy [Financial strategy in the corporate governance system]. Scientific Bulletin of Kherson State University, no. 3, pp. 120–126.

УДК 658.14:332.1

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-17>**Ігнатюк В.В.***кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту**Національного транспортного університету***Малахова Ю.А.***асистент кафедри менеджменту**Національного транспортного університету***Сукманюк В.М.***асистент кафедри менеджменту**Національного транспортного університету***Ignatyuk Victoria***Candidate of Sciences (Technicals), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management
National Transport University***Malakhova Yuliia***Assistant of Department of Management
National Transport University***Sukmaniuk Victoria***Assistant of Department of Management
National Transport University*

СУЧАСНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТРЕБ ПІДПРИЄМСТВА

MODERN SOURCES OF FINANCING THE ENTERPRISE'S INVESTMENT NEEDS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню сучасних джерел фінансування інвестиційних потреб підприємств як одного з визначальних чинників їхнього економічного зростання. Розглянуто їхню класифікацію, що виокремлює власні внутрішні, власні зовнішні та позикові кошти. Здійснено стислий аналіз статистичної інформації щодо капітальних інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування вітчизняних підприємств. Досліджено економічну сутність основних традиційних джерел фінансування інвестиційних витрат підприємства. Розглянуто переваги та недоліки краудфандингу, краудінвестингу та фандрейзингу як новітніх альтернативних джерел фінансування інвестиційних потреб. Висвітлено проблеми щодо залучення та перспективи використання альтернативних інвестиційних ресурсів вітчизняними компаніями в сучасних умовах.

Ключові слова: інвестиційні ресурси, джерела фінансування, фандрейзинг, краудфандинг, краудінвестинг.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию современных источников финансирования инвестиционных нужд предприятий как одного из определяющих факторов их экономического роста. Рассмотрена их классификация, которая выделяет собственные внутренние, собственные внешние и заемные средства. Осуществлен краткий анализ статистической информации по капитальным инвестициям в основной капитал по источникам финансирования отечественных предприятий. Исследована экономическая сущность основных традиционных источников финансирования инвестиционных затрат предприятия. Рассмотрены преимущества и недостатки краудфандинга, краудинвестинга и фандрейзинга, как новейших альтернативных источников финансирования инвестиционных потребностей. Освещены проблемы по привлечению и перспективе использования альтернатив-

ных инвестиционных ресурсов отечественными компаниями в современных условиях.

Ключевые слова: инвестиционные ресурсы, источники финансирования, фандрейзинг, краудфандинг, краудинвестинг.

ANNOTATION

The relevance of the study is due to the need to intensify investment activity. Current market conditions require domestic companies to increase their investment volume and expand the structure of investment sources. Insufficiency of own funds, limited access to bank loans and budget funds, low interest of foreign investors leads to search for new alternative sources of financing for investment needs. The article deals with the classification of sources of financing investment needs, which distinguishes their own internal, external and borrowed funds. A brief analysis of the statistical information on capital investments in fixed capital by sources of financing of domestic enterprises is carried out. The economic essence of the main traditional sources of financing the investment costs of the enterprise, in particular the thesaurised profit and depreciation, bank loans, state and local budgets, foreign investments, funds that remain at the disposal of using tax instruments to stimulate investment costs, etc., is investigated. The level of their use by modern enterprises, opportunities for attraction and obstacles that hinder the use of these sources of financing of investment needs by enterprises are determined. Modern tools for attracting additional sources of financing for investment needs, which are gaining popularity in the world, are considered. Crowdfunding is investigated as a modern source of financing for business projects under development. The most common forms of crowdfunding are identified – crowdinvesting and crowdsourcing, which allow individuals to be investors with small amounts of funds. Fundraising is considered as a modern tool for attracting additional sources of funding, which is used for the implementation of socially significant and non-profit research projects in public organizations. The advantages and disadvantages of crowdfunding, crowdsourcing, crowdselling and fundraising have been identified as the latest

tools to raise funds to finance investment needs. The problems of attraction and prospects of using alternative investment resources in Ukraine in the current conditions are highlighted.

Key words: investment resources, sources of financing, fund-raising, crowdfunding, crowdinvesting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних економічних умовах здійснення будь-якого господарського процесу, у тому числі й інвестиційного, вимагає залучення значної кількості ресурсів, насамперед фінансових. В умовах обмеженості власних фінансових ресурсів виникає необхідність пошуку нових сучасних джерел фінансування інвестиційних потреб, що забезпечить більш стрімке і стійке економічне зростання. Зростання рівня економічного розвитку кожного суб'єкта підприємницької діяльності є запорукою економічного зростання країни загалом та має забезпечити зростання інвестиційної привабливості вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу широкого спектру питань, пов'язаних з інвестиційною діяльністю підприємств, зокрема джерелам її фінансування, присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: Г. Александер, Г. Бірман, І. Бланк, О. Бондаренко, Л. Борщ, Л. Гітман, М. Джонк, І. Гуцал, Л. Крушвіц, Т. Майорова, Д. Норткотт, А. Пересада, В. Савчук, І. Цигиль, С. Шмідт та інші. Проте, незважаючи на наявність певного наукового доробку, питанню дослідження сучасних джерел фінансування інвестиційних потреб присвячено не досить уваги.

Метою дослідження є аналіз традиційних та новітніх джерел фінансування інвестиційних витрат підприємства, визначення їхніх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу. Вибір можливих джерел фінансування інвестиційних потреб здійснюється з урахуванням специфіки господарської діяльності. На обсяг і структуру джерел фінансування інвестиційних потреб впливають форма власності й організаційно-правові форми підприємства, галузева приналежність, мета і завдання фінансово-господарської діяльності на певному проміжку часу, внутрішня фінансова політика підприємства тощо [1, с. 54].

Можливість залучати фінансові ресурси з різних джерел відкриває підприємству значні перспективи економічного розвитку.

Традиційно усі джерела фінансування інвестиційних витрат поділяються на власні та позикові. У свою чергу власні джерела можуть бути як внутрішні (тезаурований прибуток, накопичені амортизаційні відрахування, виручка від реалізації необоротних активів, відшкодування збитків за страховими випадками, іммобілізовані в інвестиції оборотні активи), так і зовнішні або залучені (шляхом додаткових внесків до зареєстрованого капіталу підприємства, емісією акцій, одержанням державних грантів та дотацій внаслідок користування податковими пільгами).

До позикових джерел фінансування відносяться кошти, отримані від банківських кредитів, комерційних позик, від використання податкового інвестиційного кредиту, податкових пільг, від лізингових, факторингових, селенгових, форфейтингових договорів, за корпоративними облігаціями, від благодійних внесків, за умовами краудфандингу, краудінвестингу та фандрайзингу.

У таблиці 1.1 наведено структуру джерел інвестування в основний капітал підприємств України протягом 2017–2018 років. Видно, що загальна сума капітальних інвестицій зросла у 2018 році на 30% порівняно з 2017 роком.

На вітчизняних підприємствах серед джерел фінансування інвестиційних потреб домінують власні кошти. Їхня частка становила 74,6% у 2017 році та 75,3% у 2018 році. Основними власними джерелами фінансування є чистий прибуток і амортизаційні відрахування, що накопичуються підприємствами з метою використання для фінансування розширеного відтворення капіталу. Проте у сучасних умовах власні джерела фінансування інвестиційних витрат на вітчизняних підприємствах все частіше використовуються на потреби операційної діяльності, що знижує їхній інвестиційний характер. Амортизаційні відрахування і тезаврований прибуток використовуються за нецільовим призначенням у таких випадках:

1) у звітному періоді приріст запасів та дебіторської заборгованості перевищує приріст кредиторської заборгованості;

Таблиця 1.1

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2017–2018 роки¹

Джерела фінансування	2017		2018	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього, у т. ч. за рахунок	415659,0	100,0	544080,7	100,0
коштів державного бюджету	15295,2	3,7	22814,1	4,2
коштів місцевих бюджетів	41565,5	10,0	50355,5	9,3
власних коштів підприємств та організацій	310061,7	74,6	409585,5	75,3
кредитів банків та інших позик	29588,9	7,1	44825,4	8,2
коштів іноземних інвесторів	6206,4	1,5	1795,5	0,3
інших джерел фінансування	12941,3	3,1	14704,7	2,7

¹ Складено за даними Державної служби статистики України. Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополь, за 2017–2018 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції [2].

2) має місце приріст запасів та дебіторської заборгованості за одночасного зменшення кредиторської заборгованості;

3) зменшення кредиторської заборгованості перевищує зменшення запасів та дебіторської заборгованості.

Серед причин, що привели до незначної участі власних джерел фінансування інвестиційних потреб у нагромадженні основного капіталу, є велика кількість збиткових підприємств, значна заборгованість суб'єктів господарської діяльності, високі ставки податків тощо. З підвищенням рівня рентабельності підприємств, послабленням податкового тиску та різким зменшенням непродуктивних витрат їхня роль як інвестиційних джерел зростатиме [3, с. 135].

Другим за часткою у загальній сумі капітальних інвестицій джерелом фінансування оновлення техніко-технологічної бази вітчизняного виробництва є бюджетні кошти, що включають кошти державного та місцевих бюджетів, частка яких у 2018 році становила 4,2% та 9,3% відповідно. Вони можуть виділятися у вигляді цільового кредитування на умовах поворотності, терміновості і платності або у виді грантів, дотацій і субсидій – безоплатно. Проте, як правило, державні кошти виділяються на політичні або соціальні програми, що значно обмежує їх застосування.

Наступним джерелом фінансових інвестицій є банківські кредити. Їхня частка у загальній сумі капітальних інвестицій зросла з 7,1% у 2017 році до 8,2% у 2018 році. Необхідність повернення значної суми відсотків, короткостроковість кредитів (до року), що не збігається з терміном окупності проекту, необхідність наявності у підприємства позитивної кредитної історії відноситься до недоліків цього джерела інвестиційних ресурсів. Проте банківські та інші кредити залишаються найдоступнішим способом залучення інвестиційних ресурсів завдяки швидкості отримання коштів та відсутності впливу на розподіл власності між власниками підприємства.

Що стосується іноземних інвестицій, то вони виступають рушійною силою створення сприятливих умов для інвестування та ефективного функціонування закордонного капіталу в країні. Залучення іноземного капіталу запобігає монополізації економіки, сприяє утворенню ефективної структури виробництва, реалізації ринкових відносин та розвитку конкурентних переваг між суб'єктами господарської діяльності. Проте невизначеність, політична та економічна нестабільність, недосконалість законодавчої бази, втрати від коливання валютного курсу стримують іноземних інвесторів (частка яких у 2018 році знизилася до 0,3% від загальної суми капітальних інвестицій) інвестувати свій капітал в економіку України.

Досить актуальним є більш активне залучення інших джерел фінансування інвестиційних потреб, частка яких дуже незначна (не перевищує 3,1%).

До таких джерел відносяться кошти, що залишаються в розпорядженні підприємства внаслідок використання пільгового оподаткування. Досвід України щодо запровадження податкових пільг ще наприкінці минулого століття виявився негативним через зловживання пільгами. Сучасними Податковим та Митним кодексами України, а також іншими законодавчими актами передбачено механізм державної підтримки інвестицій, що реалізується через звільнення від сплати деяких податків та інших обов'язкових платежів.

Збільшенню фінансових ресурсів підприємства для здійснення інвестиційних програм також сприяє податковий інвестиційний кредит, який по суті являється відстроченням на визначений термін сплати суб'єктом підприємницької діяльності податку на прибуток.

Також варто згадати такі джерела залучення інвестиційних ресурсів, як лізинг (надання у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачеві майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів) та інвестиційний селенг (порівняно нова форма залучення інвестиційних ресурсів, яка передбачає двосторонню угоду майнового найму).

Для підприємств, котрі здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, одним із фінансових інструментів, що забезпечить надходження грошових обігових коштів у найкоротші терміни, є форфейтинг, що являє собою кредитування експорту шляхом купівлі без обороту на продавця комерційних векселів, інших боргових вимог у зовнішньоторговельних операціях [4, с. 21]. Тобто форфетування – це купівля зобов'язань, які виникають в процесі здійснення експортних операцій, погашення яких припадає на будь-який час у майбутньому на безповоротній основі. Перевагами форфейтингу є усунення ризиків, посилення конкурентних переваг, підвищення грошового потоку, збільшення швидкості й простоти фінансових операцій [5, с. 392].

В Україні форфейтингові операції не набули поширення через високі рівні інфляції. Проте цей інструмент фінансування експортних операцій у світовій практиці дедалі актуалізується, оскільки дає можливість швидко повертати і залучати кошти в оборот. Використання форфейтингу українськими експортерами (на відміну від звичайного кредиту) може підвищити їхню конкурентну спроможність, ліквідність, пришвидшити оборотність, скоротити фінансовий цикл діяльності тощо [6, с. 393].

Сьогодні у світі поряд із традиційними набувають розвитку і новітні джерела залучення інвестиційних ресурсів, серед яких варто виділити краудфандинг, краудінвестинг, краудселенг та фандрайзинг.

Краудфандинг являє собою співпрацю людей, які добровільно об'єднують власні гроші

або інші ресурси, найчастіше використовуючи мережу Інтернет, з метою допомоги іншим людям або організаціям у їхніх починаннях. Фінансування за схемою краудфандингу може мати різні цілі, серед яких, зокрема, фінансування стартап-компаній та малого бізнесу.

Загалом існують кілька моделей краудфандингу: одні припускають фінансову віддачу, інші ж не дають фінансового результату. Різновидом краудфандингу, яка передбачає фінансовий характер винагороди, є краудінвестинг. Схема фінансування за допомогою краудінвестингу проста: компанія, яка потребує інвестицій, розміщує інформацію про свою діяльність на спеціальній платформі і за допомогою публічної пропозиції залучає кошти інвесторів тільки в тому разі, якщо знаходить серед них високий рівень інтересу до проекту і віру в його успіх. До недоліків цього джерела фінансування можна віднести ризик шахрайства, невиконання позичальником зобов'язань і планів, відсутність професійної експертизи, низьку ліквідність, суспільну реакцію на неуспішні проекти, неповернення коштів, витік ідей, відкритість. Серед переваг – швидкий і простий метод залучення коштів, мобілізація вільного капіталу громадян всередині країни, маркетинг компанії і продукту [7, с. 75–76].

На практиці існують кілька форм краудінвестингу, найрозповсюдженішим з яких є народне кредитування або краудлендинг, що має на увазі кредитування компаній і населення виключно фізичними особами. Саме цей вид краудінвестингу передбачає чіткі правові відносини між позичальником і інвестором. Для краудлендингу характерні такі особливості: швидкість, оперативність і комфорт отримання фінансових коштів позичальником у разі наявності інтересу у інвестора; можливість отримання позичальником коштів на умовах більш привабливих, ніж на фінансовому ринку, можливості отримання фінансування для тих, хто через специфіку бізнесу не може розраховувати на банківський кредит, правове оформлення документів, план-графік повернення заборгованості, чіткі терміни здійснення угоди, фіксація в договорі розміру фінансової винагороди [7, с. 76–77].

Схожим до краудфандингу є фандрайзинг – процес залучення зовнішніх, сторонніх для компанії ресурсів, необхідних для реалізації будь-якого завдання виконання проекту або з метою діяльності в цілому. Поняття фандрайзингу зазвичай вживається в секторі недержавних некомерційних організацій.

Фандрайзинг, в широкому сенсі, являє собою методику пошуку джерел фінансування та ресурсів для забезпечення діяльності. Розрізняють проектний і оперативний фандрайзинг. У першому разі зібрані кошти йдуть на здійснення конкретного проекту, у другому – кошти йдуть для здійснення поточної діяльності організації.

Фандрайзинг може бути внутрішнім і зовнішнім. У першому разі йдеться про розро-

блення і реалізацію стратегії пошуку джерел забезпечення діяльності силами менеджменту самої організації. У другому разі, фандрайзинг – це предмет консалтингової діяльності, коли пошук фінансування здійснюється за допомогою залучення професійних консультантів з фандрайзингу.

Принциповою відмінністю фандрайзингу від краудфандингу є об'єкт інвестування. Якщо краудфандинг може застосовуватися, до будь-яких стартапів, то фандрайзинг – ні. Проте аналіз наукової літератури засвідчує, що він частіше застосовується для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проектів, у громадських організаціях.

Слід зауважити, що зазначені джерела інвестицій є альтернативними для підприємства, не виключають одне одного та можуть використовуватися одночасно.

Розвиток альтернативних джерел фінансування інвестиційних потреб в Україні відбувається вкрай повільно. Існує низка причин слабого розвитку краудфандингу, краудінвестингу та фандрайзингу в Україні. Серед них:

- слабка законодавча база, внаслідок чого інвестор не захищений від ризиків шахрайства або неповернення коштів;
- складність процедури;
- наявність менш ризикових інструментів, зокрема інвестиції в нерухомість, банківські депозити;
- відсутній достатній успішний вітчизняний досвід компаній, які таким чином вже накопили інвестиції;
- недоступність інформації для широкого загалу – небагато людей в нашій країні здогадуються про те, що інвестором можна стати, не володіючи значними сумами коштів;
- відсутність податкових пільг для мікро-інвесторів;
- немає якісних майданчиків, на яких можна було б зробити невелику інвестицію в кілька кроків.

Потенційні інвестори за цих видів фінансування – користувачі інтернету, яких понад 15 млн осіб. Це сприятиме збільшенню обсягу грошового потоку від приватного населення – до ініціаторів різноманітних проектів і стартапів [8]. Отже, нині альтернативні джерела фінансування на вітчизняному ринку інвестицій лише розвиваються, проте мають великі перспективи.

Висновки із цього дослідження і далі перспективи в цьому напрямі. За результатами проведеного дослідження встановлено, що поряд із традиційними джерелами фінансування інвестиційних потреб перспективними є й нові, що можуть стати альтернативною формою фінансування на ранніх стадіях проектів. Вони знайшли свою нішу і своє місце в економіці сучасної України та продовжують розвиватися. Проте їхній розвиток буде залежати в майбутньому від багатьох суб'єктивних та об'єктивних чинників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зінченко О., Павлішій Д., Зінченко Д. Інвестиційні ресурси: сутність, механізм залучення та роль у економічному розвитку підприємства. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Розділ : Економічні науки*. 2017. Випуск 33. С. 50–57.
2. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування. *Держстат України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ibd/kindj/infin2018_u.htm (дата звернення: 20.03.2020).
3. Феняк Л.А. Джерела формування інвестиційних ресурсів. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2010. № 36. С. 134–139.
4. Концепція Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/19-2016> (дата звернення: 24.03.2020).
5. Басюк Т.П. Фінансові аспекти зовнішньоекономічних операцій. *Економіка, фінанси, право*. 2017. № 6. С. 20–24.
6. Хома І.Б., Данилів І.Л. Особливості використання та вдосконалення форфейтингу в Україні на основі міжнародного досвіду. *Приазовський економічний вісник*. Випуск 5(10). 2018. С. 392–397. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/70.pdf (дата звернення: 30.03.2020).
7. Литвинова Д.А. Краудинвестинг как новая форма инвестирования. *Глобальные рынки и финансовый инжиниринг*. 2017. Том 4. № 2. С. 73–81.
8. Красномовец В.А., Рой А.І. Сучасний стан та перспективи розвитку краудфандингу в Україні. *Збірник наукових праць "Сучасні підходи до управління підприємством"*. 2016. № 1. URL: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72884> (дата звернення: 02.04.2020).
9. nomu rozvytku pidpryjemstva [Investment resources: essence, mechanism of involvement and role in the economic development of the enterprise]. *Vinyk Pryazovskjogho derzhavnogho tekhnichnogho universytetu. Rozdil: Ekonomichni nauky*, vypusk 33, s. 50–57.
10. Kapitaljni investyciji za dzherelamy finansuvannja [Capital investments by sources of financing]. *Derzhstat Ukrainy*. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ibd/kindj/infin2018_u.htm (accessed: 20.03.2020).
11. Fenjak L.A. (2010) Dzherela formuvannja investycijnykh resursiv. [Sources of formation of investment resources]. *Zbirnyk naukovykh pracj VNAU*, # 36, s. 134–139.
12. Konceptija Derzhavnoji ciljovoji prohramy reformuvannja ta rozvytku oboronno-promyslovogho kompleksu na period do 2020 roku [Concept of the State Target Program for Reform and Development of the Defense Industrial Complex for the Period up to 2020]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/19-2016> (accessed: 24.03.2020).
13. Basjuk T.P. (2017) Finansovi aspekty zovnishnjoekonomichnykh operacij [Financial aspects of foreign trade operations]. *Ekonomika, finansy, pravo*, # 6, s. 20–24.
14. Khoma I.B., Danyliv I.L. (2018) Osoblyvosti vykorystannja ta vdoskonalennja forfejtynghu v ukraini na osnovi mizhnarodnogho dosvidu. [Features of using and improving forfeiting in Ukraine based on international experience]. *Pryazovskij ekonomichnyj visnyk*, vypusk 5(10), s. 392–397. Available at: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/70.pdf (accessed: 30.03.2020).
15. Litvinova D.A. (2017) Kraudinvesting kak novaya forma investirovaniya [Crowdfunding as a new form of investment]. *Global'nye rynki i finansovyj inzhiniring*, tom 4, № 2, s. 73–81.
16. Krasnomovec V.A., Roj A.I. (2016) Suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku kraudfandynghu v Ukraini [The current state and prospects of crowdfunding in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh pracj "Suchasni pidkhody do upravlinnja pidpryjemstvom"*, # 1. Available at: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72884> (accessed: 02.04.2020).

REFERENCES:

1. Zinchenko O., Pavlishij D., Zinchenko D. (2017) Investycijni resursy: sutnistj, mekhanizm zaluchennja ta rolj u ekonomich-

УДК 339.166.82:658.849(477)

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-18>**Карнаушенко А.С.***кандидат економічних наук,
Херсонський державний аграрний університет
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1813-2792>***Karnaushenko Alla***Candidate of Economic Sciences,
Kherson State Agrarian University*

КАВОВА ІНДУСТРІЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

THE COFFEE INDUSTRY IN UKRAINE: THE CURRENT SITUATION AND THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Багато людей сьогодні мають прискорений ритм життя, який потребує постійного тримання в тонусі. Кава – це саме той напій, який поєднує в собі та надає людині ефект бадьорості та смакове задоволення. Крім цього, кава – це високорентабельний бізнес, який дає змогу власнику невеликої кав'ярні повернути через 2–3 р. вкладені кошти. З підвищенням популярності та культури споживання кави в повсякденне життя людини ввійшли заклади громадського харчування, які спеціалізуються на приготуванні особливого, креативного кавового напою. У дослідженні здійснено спостереження та аналіз цін на два найпопулярніші сорти кави (арабіку та робусту) на світових товарних біржах, а також виявлено три основні фактори, які впливають на коливання цін на кавові зерна. Проаналізувавши ціну на каву на біржах, можна виділити чотири рушійні сили, які сприяють підвищенню роздрібного споживання натуральної кави в світі, а саме: прискорений ритм життя; зростання популярності кави серед «міленіалів»; зростання кількості кав'ярень та кафе в усьому світі; збільшення роздрібних продажів кави. Простежено динаміку виробництва та імпорту кави в Україні та встановлено залежність між збільшенням попиту на каву серед споживачів та зростанням кількості закладів громадського харчування. Проаналізовано кількість суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності секції I «Тимчасове розміщення й організація харчування» в Україні за період із 2012 р. по 2018 р. Досліджено обсяг реалізованих послуг за видом економічної діяльності секції I «Тимчасове розміщення й організація харчування» за період із 2017 р. до 2019 р. Проаналізовано обсяги споживання кави в Україні та світі. Розглянуто регіональний аспект розвитку кавового бізнесу в Україні.

Ключові слова: кавовий бізнес, кавова індустрія, підприємство, інтернет-торгівля, кавові зерна.

АННОТАЦІЯ

Многие люди имеют ускоренный ритм жизни, который требует постоянного поддержания в тонусе. Кофе – это именно тот напиток, который сочетает в себе и предоставляет человеку эффект бодрости и вкусовое удовольствие. Кроме этого, кофе – это высокоэффективный бизнес, который позволяет владельцу небольшой кофейни вернуть через 2–3 г. вложенные средства. С повышением популярности и культуры потребления кофе в повседневную жизнь человека вошли заведения общественного питания, специализирующиеся на приготовлении особого, креативного кофейного напитка. В исследовании осуществлено наблюдение и анализ цен на два самых популярных сорта кофе (арабику и робусту) на мировых товарных биржах, а также выявлены три основных фактора, которые влияют на колебания цен на кофейные зерна. Проанализировав цену на кофе на биржах, можно выделить четыре движущие силы, которые способствуют повышению розничного потребления натурального кофе в мире, а именно: ускорен-

ный ритм жизни, рост популярности кофе среди «миллениалов»; рост числа кофеен и кафе во всем мире; увеличение розничных продаж кофе. Прослежена динамика производства и импорта кофе в Украине, а также установлена зависимость между увеличением розничного спроса на кофе среди потребителей и ростом количества заведений общественного питания. Проанализировано количество субъектов хозяйствования по виду экономической деятельности секции И «Временное размещение и организация питания» в Украине за период с 2012 г. по 2018 г. Исследован объем реализованных услуг по виду экономической деятельности секции И «Временное размещение и организация питания» за период с 2017 г. по 2019 г. Проанализированы объемы потребления кофе в Украине и мире. Рассмотрен региональный аспект развития кофейного бизнеса в Украине.

Ключевые слова: кофейный бизнес, кофейная индустрия, предпринимательство, интернет-торговля, кофейные зерна.

ANNOTATION

Many people today have an accelerated rhythm of life that needs to be constantly kept in tune. Coffee is the drink that combines and gives a person the effect of cheerfulness and taste pleasure. Coffee is considered one of the most popular products in the world. Today, coffee is one of the most popular and marketed products in the world, ranked second in the world in terms of turnover, after energy, ahead of weapons and high technology. In addition, coffee is a highly profitable business that allows the owner of a small coffee shop to pay back in 2–3 years. With the increasing popularity and culture of coffee consumption, public catering establishments specializing in the preparation of a special, creative coffee beverage are included in the daily life of a person. The study monitors and analyzes the prices of two of the most popular coffee varieties (Arabica and Robusta) on world commodity exchanges, as well as identifies three major factors that influence fluctuations in the price of coffee beans. About analyzing the price of coffee on the exchanges can be identified four driving forces that contribute to increasing the retail consumption of natural coffee in the world, namely: accelerated pace of life; growing popularity of coffee among «millennials»; the increasing number of cafes and cafes worldwide; increase in retail coffee sales. The dynamics of coffee production and import in Ukraine has been traced and a correlation has been established between the increase in demand for coffee among consumers and the increase in the number of catering establishments. Analyzing the import of coffee in 2018 compared to 2017, volumes increased by 28.6%. The number of economic entities by type of economic activity of section I «Temporary accommodation and catering» in Ukraine for the period from 2012 is analyzed. to 2018 The volume of services provided by type of economic activity of section I «Temporary accommodation and catering» for the period from 2017 is investigated. 2019 Coffee

Shop Visitors are Targeted: People between the ages of 18 and 30 who prefer new establishments and trends to combine delicious coffee and take cool photos for their social networking profile. The volume of coffee consumption in Ukraine and in the world is analyzed. The regional aspect of development of the coffee business in Ukraine is considered.

Key words: coffee business, coffee industry, entrepreneurship, e-commerce, coffee beans.

Постановка проблеми. Кавава індустрія набула світового масштабу. Нині кава є одним із популярних і найбільш реалізованих товарів, який займає друге місце у світі за обігом коштів після енергоносіїв, випереджаючи зброю та високі технології.

Кав'ярні стали невід'ємною частиною життя людей, що проживають у великих містах. Згідно зі статистикою, населення в усьому світі випиває понад 500 млрд чашок кави на рік, лідером у споживанні є жителі Фінляндії – 1680 чашок. Для порівняння, українці випивають від 100 до 120 чашок на рік [18]. Таким чином, ринок кави активно розвивається, попит на каву постійно зростає та має великий потенціал для розвитку.

Кав'ярня – заклад громадського харчування, що спеціалізується на виготовленні та реалізації широкого асортименту гарячих напоїв із кави, какао та чаю, а також хлібобулочних і кондитерських виробів. Кав'ярні – це місце, де зустрічаються друзі, призначаються ділові зустрічі, відпочивають усією родиною. Для багатьох ранок робочого дня починається саме з чашки еспресо, випитого у кав'ярні неподалік від офісу. Проводити ділові зустрічі та переговори зручно в неформальній обстановці затишого громадського закладу. І це не модні тенденції, а скоріше норма сьогодення. Після лекцій в інституті студенти відправляються в кав'ярню за рогом, адже у них є флаєри або знижкова (накопичувальна) картка. На вихідних багато родин вирушають до сімейної або дитячої кав'ярні, де буде зручно і дітям, і дорослим. Адже там можна перекусити, відпочити, насолодитися приємним інтер'єром та розважити дітей.

Чому кав'ярні стали настільки популярні й користуються попитом? Тому, що це місце, яке можуть відвідувати люди не тільки з високим рівнем доходу. У такому закладі можна просто випити чашечку кави або перекусити під негolosну приємну музику. Кав'ярня – це місце не тільки громадського харчування, а дозвілля, де кожен, виходячи зі своїх фінансових можливостей, ставить перед собою певну мету перебування.

Крім того, кавовий бізнес високорентабельний, протягом 2–3 років він повертає своєму власнику вкладені інвестиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідження властивостей кавового бізнесу особливий внесок зробив С.С. Галасюк [1], який розглядає функціонування мережевих та авторських кав'ярень в Україні та доводить, що

споживання вуличної кави залежить від таких факторів, як якість надання послуг в кав'ярні, культура обслуговування клієнтів, підвищені вимоги до баристи та гостинна атмосфера. Т.А. Воронюк [2] розглядає особливості вибору стратегії розвитку підприємств, які працюють у кавовій сфері, та доводить, що кав'ярні вибирають стратегію розвитку скоріше стихійно, ніж розсудливо. Особливої уваги потребують питання оцінки ефективності використання та реалізації конкурентних стратегій у діяльності кав'ярень. Н. Зайончівська [3] висвітлює роль фірмового стилю в естетиці європейських кав'ярень у сучасній практиці дизайну та зазначає, що дизайн кав'ярні відіграє велику роль у збільшенні товарообігу. Г. Шульц [4] у своїй книзі ділиться досвідом розвитку мережі кав'ярень «Starbucks», побудови міцного бізнесу, в основі якого – етичні принципи та безмежна турбота про людей: про кожного клієнта, баристу, менеджера чи фермера, який вирощує арабіку. Г.В. Кушнірук [5] розглянув сучасний стан та перспективи розвитку кавового туризму у Львові, а також виявив основні проблеми, що стримують розвиток кавового туризму у місті, та запропонував рекомендації щодо їх подолання, зокрема впровадження нових та креативних способів подавання кави, а також її приготування. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, які присвячені каві, нині мало наукових праць, які розкривають аналітику стану та перспектив розвитку кавового бізнесу в Україні та його регіональний аспект.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та аналіз сучасного стану розвитку кавового бізнесу в Україні, а також визначення факторів, що сприяють підвищенню роздрібного споживання натуральної кави в світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У стародавні часи кава завжди належала до числа предметів розкоші. Разом із тютюном її завозили в Європу як один із найцінніших ресурсів, починаючи з часів конкістадорів [19]. Багато років по тому кава вважається одним із найбільш затребуваних продуктів у світі. Кавове зерно як товар поступається за популярністю лише нафті. Тому чимале значення приділяється на світовій біржі вивченню динаміки цін, попиту та виробництва кави. На рис. 1 та рис. 2 зображена статистика зміни цін на світових біржах за останні 4 місяці.

Понад 50% закупівель сорту кави «робуста» доводиться на 4 транснаціональні корпорації – Kraft, Procter & Gamble, Nestle та Sara Lee. У масовому виробництві віддають перевагу саме сорту «робуста», адже він на 70% дешевший від сорту «арабіка» [17; 20]. Особливу увагу потрібно звернути на фактори, що впливають на ціну кави на біржах.

По-перше, погода. Саме вона залишається найважливішим фактором у вирощуванні кавових зерен. Адже всі кавові тікери



Рис. 1. Ціна на каву на біржі ICE

Джерело: [8; 20]



Рис. 2. Ціна на каву на біржі LIFFE

взаємопов'язані, наприклад, посуха в Африці, де вирощується сорт «робуста», приводить до зростання цін на сорт «арабіка».

По-друге, сезон. Зниження ціни на каву буде відбуватися в кінці збору врожаю, а напередодні нового посівного сезону ціна буде підніматися вгору.

По-третє, закон попиту та пропозиції. Реальне співвідношення виробників і споживачів регулює вартість кави. Диспропорція однієї зі сторін відразу ж призводить до зміни ціни.

Проаналізувавши ціну на каву на біржах, можна виділити чотири рушійні сили, які сприяють підвищенню роздрібного споживання натуральної кави в світі:

1) прискорений ритм життя;

2) зростання популярності кави серед «міленіалів». Зміна споживчого кошику у молоді підвищує попит на якісні та спеціалізовані кавові продукти, такі як кава з різними смаками, ароматами, з додаванням сиропів та всілякими солодощами. З поліпшенням економічної ситуації і розширенням можливостей сорти кави стають доступними для молодих споживачів. Порівнюючи з іншими віковими групами, люди від 18 до 34 років охочіше витрачають гроші на преміум-марки кавового напою [3; 13; 15];

3) зростання кількості кав'ярень та кафе в усьому світі. Культура кафе і тенденція спілкування в закладах громадського харчування стала популярною серед міської молоді. У зв'язку з переміщенням та збільшенням кількості людей у містах істотно збільшилася кількість кав'ярень, кафе, ресторанів та інших закладів громадського харчування. З кожним роком кількість спеціалізованих кав'ярень і підприємств швидкого обслуговування зростає. В 2019 році Україна ввійшла в трійку лідерів країн Європи, в яких відкрилося найбільше кав'ярень за рік. Цей показник на 16% більший, ніж у

2018 р. Найбільше кав'ярень відкрито в Румунії (на 28,3% більше, ніж у минулому році) та Казахстані – на 26,5%. Всього в Європі нараховують 37 598 кав'ярень. За 2019 рік кількість закладів зросла на 3,4% [6; 19]. Згідно з інформацією Allegra, до 2025 року на європейському ринку буде понад 45 тис. кав'ярень [18]. Провівши понад 500 інтерв'ю з представниками європейської кавової індустрії та опитавши майже 8 тис. споживачів, було складено рейтинг найпопулярніших та найактивніших компаній в сфері кави. Найбільш активні – Costa Coffee (3154 кав'ярні), Starbucks (2781 кав'ярні) та McCafe від McDonald's (2469 кав'ярні) [13; 15]. Ці компанії покривають майже чверть всього ринку кав'ярень у Європі. За кількістю закритих закладів лідирують Туреччина, Угорщина, Бельгія та Швеція [6; 16].

Тематичні кавові ресторани пропонують продукти преміум-класу для споживачів, таким чином стимулюючи їх вибирати якісну продукцію для споживання дома. Провідні кавові мережі, такі як Starbucks та Costa Coffee, відкривають свої магазини в країнах, що розвиваються. З 2016 р. мережа Costa Coffee з Великобританії відкрила 255 нових кав'ярень-магазинів по всьому світі [15];

4) збільшення роздрібних продажів кави. По всьому світі відбувається збільшення обсягів роздрібною торгівлі. Великий асортимент кави переважно знаходиться в великих роздрібних мережах. Крім того, популярним є просування товарів шляхом онлайн-ритейлу, який стимулює глобальне зростання кавового ринку. Європа, Великобританія, Німеччина і Франція демонструють значний потенціал придбання кави в роздріб за допомогою мережі Інтернет, адже інтернет-магазини спроможні запропонувати споживачам ще більший асортимент кави та інших супутніх продуктів. Більшість спо-

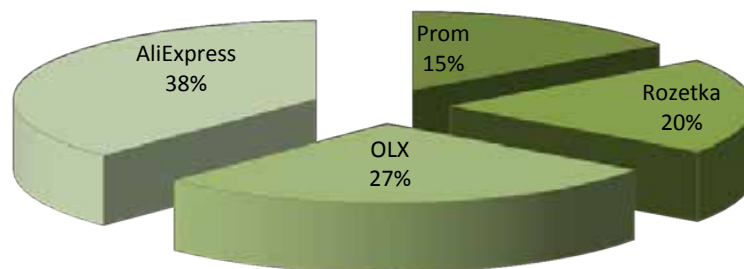


Рис. 3. Частка найпопулярніших інтернет-платформ із продажу товарів в Україні

Джерело: сформовано автором [13; 16]

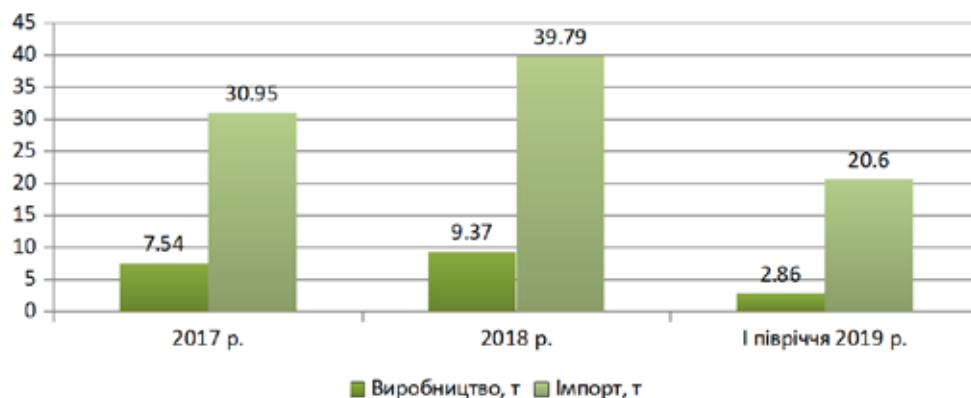


Рис. 4. Динаміка виробництва та імпорту кави в Україні, т

Джерело: сформовано автором [9; 17]

живачів зараз вважають за краще робити покупки в мережі Інтернет, насамперед завдяки фактору зручності [6; 17]. За світовими прогнозами, до початку 2021 року загальний товарообіг інтернет-магазинів буде становити близько \$2 трильйонів. Якщо порівнювати показники з 2017 р., то вони зростуть на 6%. Лідером у сфері e-commerce серед країн є Китай, його частка становить 47%, або \$900 млрд. Другий за величиною регіональний ринок у сфері інтернет-торгівлі – Північна Америка. Товарообіг у США та інших країнах цього регіону прогнозується на рівні \$423 млрд, збільшившись на 15,6% [7; 14]. У структурі популярних інтернет-платформ із продажу товарів в Україні переважає AliExpress, за 2019 р. його обсяг збільшився на 17% порівняно з 2018 р., його частка становить 38% (рис. 3).

Аналізуючи показники імпорту кави за 2018 р. порівняно з 2017 р., бачимо, що обсяги зросли на 28,6%. Українське виробництво формується шляхом імпорту сировинного продукту – кавових зерен (арабіка або робуста), їх обсмажують, фасують, виробляють продукт без кофеїну та реалізують під своєю торговою маркою. У 2018 р. виробництво кави зросло на 24,3% (рис. 4) [9].

У зв'язку зі збільшення попиту на каву зростає чисельність закладів громадського харчування, які задовольняють попит споживачів. В Україні є невелика кількість міжнародних кавових брендів та багато дрібних кав'ярень,

які відкривають свої заклади в місцях із високою проходністю населення (табл. 1). У Києві у 2018 р. відкрилося 42 кав'ярні.

У 2018 р. кількість суб'єктів господарювання, які займаються тимчасовим розміщенням і організацією харчування, була на 40,1% більшою, ніж у 2012 р., порівнюючи 2018 р. з 2016 р. кількість зросла лише на 7%.

Продаж кави – це високоприбутковий бізнес. Сучасний асортимент кави надзвичайно великий, а закупка кави в оптовій компанії коштує недорого. Ціна зернової кави (100% арабіки) в середньому становить 325 грн/кг. Для однієї чашки кави необхідно 7–8 г кави, це приблизно 2,5 грн за чашку (табл. 2) [10; 11].

Оцінюючи показники обсягу реалізованих послуг за видом економічної діяльності секції I «Тимчасове розміщення й організація харчування», встановлено, що загалом в Україні обсяги в 2019 р. порівняно з 2018 р. збільшилися на 18,2% та на 34,5% у зіставленні 2019 р. до 2017 р. Загалом, оцінюючи Південний регіон, до якого входять три області: Миколаївська, Одеська та Херсонська, встановлено, що показник збільшився на 35,8% порівняно з 2018 р. та на 58,9% – з 2017 р. Херсонська область – єдина область із Південного регіону, яка показала зменшення обсягу на 7,5% порівняно з 2018 р. та на 0,1% – з 2017 р.

У Херсоні станом на 01.01.2020 р. налічується 101 кав'ярня, та тільки 41 заклад зареєстрований на порталі Kava-Map Україна [12; 13].

Таблиця 1

**Кількість суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності секції І
«Тимчасове розміщення й організація харчування» в Україні, одиниць**

Рік	Усього, одиниць	у тому числі			
		юридичні особи		фізичні особи-підприємці	
		одиниць	у % до загальної кількості підприємств	одиниць	у % до загальної кількості ФОП
2018	61761	7535	2,1	54226	3,7
2017	57578	7285	2,1	50293	3,4
2016	57696	6544	2,1	51152	3,3
2015	58436	7700	2,2	50736	3,1
2014	57553	7885	2,3	49668	3,1
2013	52077	10096	2,6	41981	3,2
2012	44085	9495	2,6	34590	2,8
Відношення 2018 р. до 2012 р.	140,1	79,4	x	156,8	x
Відношення 2018 р. до 2016 р.	107,0	115,1	x	106,0	x

Джерело: розраховано та сформовано автором [12]

Таблиця 2

**Обсяг реалізованих послуг за видом економічної діяльності секції І
«Тимчасове розміщення й організація харчування», тис. грн**

	Обсяг реалізованих послуг в			Відношення 2019 р до	
	2019 р.	2018 р.	2017 р.	2018 р.	2017 р.
Тимчасове розміщення й організація харчування загалом по Україні в т.ч.:	8511554,1	7203306,8	6328045,0	118,2	134,5
– діяльність із забезпечення стравами та напоями;	6091584,4
– діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування;	4971546,2
– постачання готових страв;	1004351,3
– обслуговування напоями.	115686,9
Тимчасове розміщення й організація харчування загалом у Південному регіоні, в т.ч.:	828002,2	609849	520861,4	135,8	158,9
Херсонська область	56371,4	60952,9	56428,3	92,5	99,9
Одеська область	504177,3	450392,7	370340,5	111,9	136,1
Миколаївська область	101706,4	98503,4	94092,6	103,3	108,1

... дані відсутні

Джерело: розраховано та сформовано автором [12]

Із відомих брендів кав'ярень у Херсоні присутні: Bristot coffee, McCafe, "Дім Кави", "Дон Марко", "Львівська Майстерня Шоколаду", Starvin Coffee, Aroma Kava.

Загалом цільовим сегментом кав'ярень є люди віком від 18 до 45 років. Великий потік цільової аудиторії спонукає власників таких закладів до креативності інтер'єру: молодь віддає перевагу новим закладам і трендам, щоб зробити якісні та цікаві фото для свого профілю в соціальній мережі.

Сьогодні середньостатистичний українець випиває в середньому 3 кг меленої кави на рік. Для порівняння: білоруси випивають всього 200–300 г на рік, росіяни – до 1 кг, а фіни – майже 12,5 кг на одну людину [11]. Українці на вулиці споживають близько 100 чашок кави на рік, вибираючи натуральну зернову або мелену каву. П'ятдесят відсотків споживачів кавових

напоїв вживають їх лише 1 раз на місяць, 15% споживачів – 1 раз в 2–3 тижні. Десята частина споживачів вживають каву 1 раз в 2 місяці, 9% – 1 раз на тиждень. Лише 2% споживачів вживають каву більш ніж 1 раз на тиждень або щодня.

Висновки. Отже, в Україні з кожним роком кавова індустрія розвивається все більше та створює конкуренцію, яка сприятливо впливає на розвиток підприємств громадського харчування. Наприклад, у Львові та Києві проходять кавові фестивалі, метою яких є популяризація якісної кави в країні, створення можливостей для розвитку кавової індустрії та бізнесу, обмін досвідом. У країні досить висока концентрація об'єктів громадського харчування, особливе місце серед них займають кав'ярні, що посилює конкуренцію і підвищує якість надаваних послуг.

У подальшому кавовий бізнес буде тільки рости й насичуватися доти, доки це можливо. Зі збільшенням числа закладів у споживачів зросте вибір, а разом з ним зростуть вимоги до закладів громадського харчування. Зі збільшенням кількості закладів буде загострюватися конкуренція, внаслідок чого вони ставитимуть за мету, з одного боку, зниження витрат, а з іншого – цілеспрямовану комунікаційну політику, спрямовану на залучення нових та утримання постійних споживачів. Експерти вважають, що майбутнє – за мережевими проектами, але, застосовуючи сучасні маркетингові та рекламні технології, можливо зайняти свою нішу в цьому сегменті ринку, так, як це зробили Starvin Coffee або Aroma Kava, перетворившись із маленької кав'ярні у велику мережу. Найголовніше – розробити правильну стратегію та тактику просування, враховуючи власні ресурси та прогнози на ринку.

Вихід у регіони та інші країни є основною метою великих компаній (“Львівська Майстерня Шоколаду” та Aroma Kava), які активно продовжують свій розвиток у великих містах України.

Все частіше власники мереж диверсифікують свій бізнес. Крос-промоушен дає більше можливостей для залучення до кав'ярні суміжних аудиторій і збільшення лояльності вже існуючих споживачів. При цьому заощаджуються ресурси обох суб'єктів просування, а одержуваний союз є взаємовигідним. Вищезгаданий матеріал може послугувати ідеєю для подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Гласюк С.С. Сучасні реалії розвитку кавового бізнесу в Україні. 2019. URL: <http://dSPACE.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10809/1/%D0%93%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%8E%D0%BA%20%D0%A1%D1%83%D1%87%D0%B0%D1%81%D0%BD%D1%96%20%D1%80%D0%B5%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%97%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83%20%D0%BA%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B1%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D1%83%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8.pdf> (дата звернення: 15.03.2020).
- Воронюк Т.А. Застосування конкурентних стратегій М.Портера у діяльності кав'ярень. *Інноваційна економіка*. 2018. № 7–8 (76). С. 63–67. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/315/377> (дата звернення: 15.03.2020).
- Зайончківська Н.І. Фірмовий стиль в естетиці європейських кав'ярень та особливості айдентики в дизайні українських кафе. *Збірник наукових праць магістрантів Інституту мистецтв спеціальності «Дизайн»*. 2018. Т. 1. URL: <http://masters.kubg.edu.ua/index.php/art/article/view/330#Xm5joKgzBIU> (дата звернення: 15.03.2020).
- Шульц Г., Гордон Д. Історія STARBUCKS. 2017. Київ : Наш формат, 408 с.
- Кушнірук Г.В. Сучасні стан і перспективи розвитку кавового туризму у Львові. *Вісник Львівського інституту економіки і туризму. Серія: «Економічні науки»*. 2018. № 1. С. 56–61.
- Україна увійшла до ТОП-3 країн за кількістю відкритих кав'ярень за 2019 рік. *БЖ*. URL: <https://bzh.life/mesta-i-veshli/ukraina-voshla-v-top-3-stran-po-kolichestvu-otkrytyh-kofeen-za-2019-god> (дата звернення: 17.03.2020).
- Цікаві факти про інтернет-торгівлю в світі в 2020 році. *LEMARBET*. URL: <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/> (дата звернення: 17.03.2020).
- Стоимость Кофе сейчас, прогнозы и характеристика. *EQUILY*. URL: <https://equity.today/kofe-na-birzhe.html> (дата звернення: 17.03.2020).
- Рынок кофейного бизнеса в Украине. *InVenture*. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/investments/rynok-kofejnogo-biznesa-v-ukraine> (дата звернення: 10.03.2020).
- Кавовий бізнес в Україні. Створення кав'ярні. Українська кавова Компанія ЛТД. URL: <https://coffee-ucc.com/ua/prokavu-ta-chay/kavovyy-biznes-v-ukrayini-stvorenniya-kavyarni> (дата звернення: 10.03.2020).
- Зибарева О.В., Воронюк Т.А. Ринок кави в Україні: поточний стан та перспективи розвитку. *Економічний форум*. 2018. № 1. С. 25–30.
- Статистична інформація. *Державна служба статистики України* : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.02.2020).
- Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Сучасний стан та перспективи розвитку доставки продуктів харчування в Україні. *Приазовський економічний вісник*. 2020. Вип. 1(18). С. 132–137.
- Карнаушенко А. С. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку роздрібного товарообороту в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6847> (дата звернення: 17.03.2020).
- Petrenko, V., Karnaushenko, A. Joint enterprises in foreign trade activity of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Т. 3. № 5. С. 203–207.
- Hrubá, R., Tanklevska, N.. Relationship between the knowledge economy and the education system in the context of intercultural communication. *Central and Eastern Europe in the Changing Business Environment*, 2018, p. 106–117. URL: <https://ceeconference.vse.cz/wp-content/uploads/2018/05/proceedings2018.pdf> (дата звернення: 23.03.2020).
- Trusova, N., Tanklevska, N., Prystemskiy, O., Hryvkiivska, O., Advokatova, N. Determinants of the development venture financing of the subjects of agrarian market of Ukraine. *Asia Life Sciences. The Asian International Journal of Life Sciences*. 2019. No. 21(1). Pp. 377–391.
- Kovtun V. Main elements of managing the quality of agricultural production. Monograph Development of the innovative environmental and economic system in Ukraine – Prague. 2019. Pp. 467–483.
- Boiko, V., Kwilinski, A., Misiuk, M., & Boiko, L. Competitive advantages of wholesale markets of agricultural products as a type of entrepreneurial activity: the experience of Ukraine and Poland. *Economic Annals–XXI* (2019), 175(1–2). P. 68–72.
- Адвокатова Н.О., Боярчук А.І. Інструментарій міжнародного маркетингу для сучасного аналізу глобальних ринків. *Фінансовий простір*. 2019. № 2(34). С. 101–109.

REFERENCES:

- Glasyuk, S. (2019) Suchasni realiyi rozvytku kavovoho biznesu v Ukraini [Modern realities of coffee business development in Ukraine]. Available at: <http://dSPACE.oneu.edu.ua/>

- edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10809/1/%D0%93%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%8E%D0%BA%20C.C.%20%D0%A1%D1%83%D1%87%D0%B0%D1%81%D0%BD%D1%96%20%D1%80%D0%B5%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%97%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83%20%D0%BA%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B1%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D1%83%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8.pdf (accessed 15 March 2020).
- Voronyuk, T. (2018) Zastosuvannya konkurentnykh stratehiy M.Portera u diyalnoti kavyaren [The application of M. Porter's competitive strategies in the cafe business]. *Innovative economy*, no. 7–8 (76), pp. 63–67. Available at: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/315/377> (accessed 17 March 2020).
 - Zayonchkivska, N. (2018) Firmovy styl v estetytsi yevropeyskykh kavyaren ta osoblyvosti aydentyky v dizayni ukraïns'kykh kafe [Corporate identity in the aesthetics of European cafes and features of identity in the design of Ukrainian cafes]. *Collection of scientific works of undergraduates of the Institute of Arts of specialty "Design"*, vol. 1. Available at: <http://masters.kubg.edu.ua/index.php/art/article/view/330#.Xm5joKgzblU> (accessed 17 March 2020).
 - Schultz G., Gordon D. (2017) Istoriya STARBUCKS [History of STARBUCKS]. Kyiv: Our format, 408 p.
 - Kushniruk, G. (2018) Suchasny stan i perspektyvy rozvytku kavovoho turyzmu u L'vovi [Current status and prospects of development of coffee tourism in Lviv]. *Bulletin of the Lviv Institute of Economics and Tourism. Series: "Economic Sciences"*. No.1, pp. 56–61.
 - Ukrayina uviyshla do TOP-3 krayin za kil'kisty vidkrytykh kav'yaren' za 2019 rik [Ukraine is in the TOP-3 countries by the number of open coffee shops in 2019]. *BZ*. Available at: <https://bzh.life/mesta-i-veshi/ukraina-voshla-v-top-3-stran-po-kolichestvu-otkrytyh-kofeen-za-2019-god> (accessed 17 March 2020).
 - Tsikavi fakty pro internet-torhivlyu v sviti v 2020 rotsi [Interesting facts about online commerce in the world in 2020]. *LEMARBET*. Available at: <https://lemarbet.com/en/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/> (accessed 17 March 2020).
 - Stoymost' Kofe seychas, prohnozy y kharakterystyka [Cost of Coffee now, forecasts and characteristics]. *EQUILY*. Available at: <https://equity.today/kofe-na-birzhe.html> (accessed 17 March 2020).
 - Rynok kofeynogo byznosa v Ukrayne [The coffee business market in Ukraine]. *InVenture*. Available at: <https://inventure.com/analytics/investments/rynok-kofeynogo-biznesa-v-ukraine> (accessed 10 March 2020).
 - Kavovyy biznes v Ukrayini. Stvorennya kavyni [Coffee business in Ukraine. Creating a café]. *Ukrainian Coffee Company LTD*. Available at: <https://coffee-ucc.com/en/pro-kavu-ta-chay/kavovyy-biznes-v-ukrayini-stvorennya-kavyni> (accessed 17 March 2020).
 - Zibareva, O. & Voronyuk, T. (2018). Rynok kavy v Ukrayini: potochnyy stan ta perspektyvy rozvytku [Coffee market in Ukraine: current state and prospects]. *Economic Forum*, no. 1, pp. 25–30.
 - Statistical information. State Statistics Service of Ukraine: web-sat. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 17 March 2020).
 - Petrenko, V. & Karnaushenko, A. (2020) Suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku dostavky produktiv kharchuvannya v Ukrayini [Current status and prospects of food delivery in Ukraine]. *Azov Economic Bulletin*, Issue 1(18), pp. 132–137.
 - Karnaushenko, A.S. (2019) Analiz suchasnoho stanu ta perspektyvy rozvytku rozdrubnoho tovarooborotu v Ukrayini [Analysis of the current state and prospects of retail trade turnover in Ukraine]. *Effective economy*. № 1. [Online]. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6847> (accessed 17 March 2020).
 - Petrenko, V. & Karnaushenko, A. (2017) Joint enterprises in foreign trade activity of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 3, no. 5, pp. 203–207.
 - hrubá, R., Tanklevska, N. (2018) Relationship between the knowledge economy and the education system in the context of intercultural communication. *Central and Eastern Europe in the Changing Business Environment*, p. 106–117. Available at: <https://ceeconference.vse.cz/wp-content/uploads/2018/05/proceedings2018.pdf> (accessed 23 March 2020).
 - Trusova, N., Tanklevska, N., Prystemskiy, O., Hryvkiivska, O., Advokatova, N. (2019) Determinants of the development venture financing of the subjects of agrarian market of Ukraine. *Asia Life Sciences. The Asian International Journal of Life Sciences*, no. 21(1), pp. 377–391.
 - Kovtun V. (2019) Main elements of managing the quality of agricultural production. Monograph Development of the innovative environmental and economic system in Ukraine – Prague, pp. 467–483.
 - Boiko, V., Kwilinski, A., Misiuk, M., & Boiko, L. (2019) Competitive advantages of wholesale markets of agricultural products as a type of entrepreneurial activity: the experience of Ukraine and Poland. *Economic Annals–XXI*, 175(1–2), pp. 68–72.
 - Advokatova, N., Boyarchuk, A. (2019) Instrumentariy mizhnarodnoho marketynhu dlya suchasnoho analizu hlobal'nykh rynkiv [International marketing tools for modern analysis of global markets]. *Financial space*, no. 2(34), pp. 101–109.

УДК 338.12

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-19>**Красношапка В.В.***кандидат технічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»***Бузинник Ю.С.***студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»***Krasnoshapka Volodymyr***Candidate of Technical Sciences, Associate Professor
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”***Buzynnyk Yurii***Student of the Department of Economics and Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

АНАЛІЗ РИЗИКОВАНOSTI ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕКСТИЛЬНОЇ ГАЛУЗІ У РОЗРІЗІ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ЇХНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ВАЛТЕКС-МАРКЕТИНГ ПЛЮС»

RISK ANALYSIS OF THE TEXTILE ENTERPRISES ACTIVITIES IN CONTEXT OF THE DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THEIR ACTIVITIES ON THE EXAMPLE OF VALTEX-МАКТ LLC

АНОТАЦІЯ

У статті проведено ґрунтовний аналіз проблематики ідентифікації та якісної оцінки ризикованості діяльності вітчизняних підприємств текстильної галузі на прикладі ТОВ «Валтекс-маркетинг плюс». Запропоновано методіку здійснення якісного аналізу ризиків, надано стислу характеристику її основним етапам. Ідентифіковано основні ризики діяльності досліджуваного підприємства, проведено їхню якісну діагностику у розрізі джерел виникнення та потенційних наслідків їхньої можливої актуалізації. Визначено основні чинники зовнішнього та внутрішнього впливу на ступінь та ймовірність виникнення ризиків. Запропоновано комплекс заходів щодо мінімізації вірогідності виникнення та можливих негативних наслідків реалізації, виявлених у ході дослідження ризиків діяльності ТОВ «Валтекс-маркетинг плюс».

Ключові слова: ризики, ризик-менеджмент, якісний аналіз ризиків, розвиток, управління ризиками.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен основательный анализ проблематики идентификации и качественной оценки рискованности деятельности отечественных предприятий текстильной отрасли на примере ООО «Валтекс-маркетинг плюс». Предложена методика осуществления анализа рисков, предоставлено краткую характеристику ее основным этапам. Идентифицированы основные риски деятельности исследуемого предприятия по минимизации вероятности возникновения и возможных негативных последствий реализации, выявленных в ходе исследования рисков деятельности ООО «Валтекс-маркетинг плюс».

Ключевые слова: риски, риск-менеджмент, качественный анализ рисков, развитие, управление рисками.

ANNOTATION

In the context of this article, a thorough analysis of the economic essence of the concept of «risk», its place in the system of economic relations of business structures at the present stage of economic development was conducted. The key features of the implementation of risk management at enterprises, the main approaches to its implementation are characterized. The problems of identification of potential sources of risk occurrence and qualitative risk assessment of activity of domestic textile industry enterprises on the example of Valtex-Marketing Plus LLC are investigated. The methodology of qualitative risk analysis is proposed, which involves the implementation of successive stages of analysis of the enterprise activity, starting with the study of the general financial status and potential sources of risk situations, to the development of comprehensive ways to minimize risk. A brief description of the main stages of the qualitative risk assessment methodology is given, on the basis of which a risk study of the activity of Valtex-Marketing Plus LLC was carried out. The main risks of activity of the investigated enterprise are identified, in particular the risk of increased competition in the domestic market of Ukraine due to cheap imported products; risk of equipment failure; risk of loss of financial result of the enterprise; the risk of a decline in the consumer market share (loss of consumers); the risk of late delivery of materials due to fraudulent performance by contractors. The qualitative diagnostics of the identified risks in the context of the sources of origin and the potential consequences of their possible actualization were carried out. It gives a detailed description of the main factors of external and internal influence on the degree and probability of occurrence of risks. The complex of measures on qualitative minimization of probability of occurrence and possible negative consequences of actualization, revealed in the course of research of risks of activity of LLC «Valtex-marketing plus», which represent complex directions of development of this enterprise both in the direction of internal changes in the organization and in the context of interaction of the enterprise is offered with the environment.

Key words: risks, risk management, qualitative risk analysis, development, risk management.

Постановка проблеми. Одним із ключових стратегічних завдань, що постає перед національною економікою країни нині, є формування потужних точок розвитку, якими зазвичай виступають прогресивні галузі промисловості, інноваційні технології, розбудова об'єктів інфраструктури як комерційного та промислового, так і соціального спрямування у складі комплексних процесів сталого розвитку та формування знанневої економіки. Однією з таких перспективних галузей виступає текстильна промисловість, продукція якої, задовольняючи потреби первинного рівня, характеризується перманентним ростом споживчого ринку (за рахунок глобальних процесів росту народонаселення); наявністю та розвитком технологій спрямованих на спрощення технологічного процесу та зниження собівартості за рахунок альтернативних матеріалів, широкими можливостями до товарної диференціації. Тим не менш, незважаючи на наявність високого виробничого потенціалу вітчизняної текстильної галузі, динаміка її розвитку відзначається технологічною відсталістю виробничого устаткування, слабкістю інтелектуально-кадрового забезпечення, об'єктивною неспроможністю до залучення капіталу, унаслідок проблем фінансово-господарського характеру. В умовах передкризового стану глобальних економічних систем, становище вітчизняних підприємств стає більш уразливим до впливу загроз як зовнішнього, так і внутрішньоорганізаційного джерела походження. Саме тому в умовах невизначеності, нестабільності, комплексності та неоднозначності сформованих викликів перед підприємствами постає проблема правильного прийняття рішення через наявність великої кількості ризиків. Виходячи з цього, для кожного підприємства діяльність із виявлення, аналізу ризиків з метою їх подальшої елімінації та прийняття оптимальних рішень управлінського характеру, є надзвичайною та актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням у сфері визначення економічної сутності, обґрунтування дефініції та ключових особливостей «ризиків» як економічної категорії присвячена велика кількість вітчизняних та закордонних наукових напрацювань. Економічні основи аналізу ризикованості економічних суб'єктів були закладені такими відомими зарубіжними дослідниками, як Й. Тетенс, А. Маршалл, А. Пігу, Дж.М. Кейнс, Р. Базел, А. Бланк. Більш широкого розвитку теорія ризиків набула у другій половині попереднього століття у роботах західних науковців, які досліджували дане питання у розрізі інвестиційної діяльності та фінансового ринку. Важливі теоретичні основи розвитку управління ризиками як окремого економічного напрямку були закладені у працях таких вітчизняних учених, як В. Апопій, І. Балабанов, Г. Великоіваненко, В. Вітлінський, В. Гранатуров, Л. Донець, Л. Кобиляцький, В. Стадник, К. Хларден, Г. Чернова, В. Ярочків.

Тим не менш, попри широке теоретичне висвітлення теоретичних основ цієї проблематики, недостатньо дослідженим аспектом залишається конкретизація процесу проведення якісного аналізу ризиків, у його прикладній площині, зокрема на прикладі підприємств текстильної промисловості.

Постановка завдання. Метою статті є поглиблення теоретичних положень у сфері управління ризику та здійснення їх якісного аналізу, ідентифікація потенційно можливих ризиків на прикладі підприємства текстильної промисловості ТОВ «Валтекс-маркетинг плюс», аналіз джерел, факторів та наслідків впливу виявлених ризиків, пошук шляхів їх якісної мінімізації у розрізі напрямів розвитку діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування економічних суб'єктів в умовах ринкових систем господарювання характеризується наявністю потужного фактору невизначеності, який у більшості своїй і обумовлює поведінку кожного окремого суб'єкта та динаміку розвитку системи загалом. Невизначеність за своєю економічною сутністю характеризується наявністю комплексу факторів за яких зміна окремих параметрів системи та поведінка її учасників не може бути достовірно визначеною. При цьому відмінною особливістю невизначеності від ризику є її об'єктивний характер, тобто наявність невизначеності є природною умовою існування ринкових відносин, оскільки саме невизначеність відображає реальну ситуацію, яка подекуди є відмінною від уявлень про неї економічних агентів, що пояснюється відсутністю відповідного аналітичного забезпечення, здатного охопити увесь простір прийнятих економічними суб'єктами управлінських рішень, та казуальності їх зв'язків. Саме тому, з метою якісного та кількісного вимірювання ступеня впливу фактору невизначеності, науковцями була вироблена похідна від даного поняття економічна категорія «ризик», що характеризує суб'єктивний ступінь впливу актуалізованої загрози, в результаті прийняття господарюючим суб'єктом відповідного управлінського рішення.

Ризик – підсумковий результат бездіяльності/дії, що описує існуючу реальну ймовірність отримання невідомих наслідків різного характеру, які в свою чергу, як негативно, так і позитивно можуть вплинути на фінансово-господарську діяльність підприємства [1, с. 34].

Стосовно виробничої сфери ризик визначають як можливість втрати частини ресурсів і/або недоотримання доходів у порівнянні з рівнями і значеннями, розрахованими виходячи з передумов про найбільш раціонального використання ресурсів і прийнятого сценарію розвитку ринкової кон'юнктури [2, с. 4].

Поняття ризику сутнісно можна охарактеризувати трьома основними параметрами трьома основними параметрами: конкурентністю

(джерелом ризиком виступає суб'єктивна необхідність прийняття рішення задля отримання певних вигід або уникнення негативних явищ), браком інформації (неможливість отримання усієї повноти економічної інформації про поточний стан ринкової кон'юнктури породжує можливість прийняття нерелевантних економічних рішень, що й представляє собою можливий ризик) та випадковістю (неможливість адекватного прогнозування динаміки окремих процесів обумовлює відповідну неможливість прийняття обґрунтованого рішення).

Традиційно поняття ризику розглядається у двох площинах – як джерело потенційної небезпеки та матеріальних втрат або у якості джерела потенційної можливості та економічних вигід. Однак, зазначимо, що сучасними управлінцями у сфері ризик-менеджменту прийнятий підхід до двоїстого розуміння ризику як з одного боку можливості потенційної реалізації небезпеки, а з іншого як явища ефективного управління яким може забезпечити додаткові доходні надходження та оптимізацію витратних параметрів діяльності підприємства.

Визнаючи, що ризики можуть бути позитивними або негативними, оптимізація ризиків допомагає в пошуку балансу між негативною стороною ризику і користю роботи або діяльності в умовах ризиків. Компанії повинні використовувати ризик-менеджмент для аналізу можливих ризиків і для того, що збалансувати потенційні вигоди від потенційних проблем і уникнути затратних помилок [3, с. 80].

Ризик-менеджмент у сучасному його розумінні охоплює такі напрями управлінської діяльності:

- здійснення безперервного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства на предмет виникнення явищ, що представляють потенційну загрозу і можуть слугувати джерелом ризику;

- налагодження процесів планування заходів з обмеження існуючих ризиків та провадження превентивних дій у напрямку запобігання їх появи;

- проведення оцінки та аналізу наявних ризиків, можливості їх усунення або отримання певних матеріальних вигід, розробка заходів з оптимізації ризику;

- здійснення контроль за виконанням розроблених заходів, оцінка отриманих результатів з подальшим коригуванням відповідної політики у сфері управління ризиками.

Таким чином, головна мета менеджменту в сфері управління ризиками визначається з позицій забезпечення таких умов, щоб навіть найгірший варіант розвитку подій спричинив лише незначне (допустиме) зменшення рівня запланованого результату при гарантованому збереженні життєздатності підприємства [4, с. 147].

Особливої уваги заслуговує процес здійснення оцінки та відповідного аналізу наявних ризиків, оскільки саме від належної ідентифікації

ризиків та подальшого управління ним залежить економічний стан господарюючого суб'єкта.

Система управління підприємницьким ризиком повинна будуватися на певній послідовності дій, спрямованих на виявлення, оцінку і запобігання ризику або ж його мінімізацію до прийняттого рівня [5, с. 284].

Традиційно існує два теоретичних підходи до здійснення такої оцінки – якісний та кількісний. У рамках даного дослідження, пропонуємо використати саме якісний підхід, який орієнтований на визначення причинно-наслідкових зв'язків між сукупністю складних економічних явищ та їх подальшу оцінку, яку неможливо здійснити використовуючи кількісний підхід, зокрема, методики економіко-математичного аналізу, оскільки деякі явища не підлягають своєму кількісному вираженню.

Далі, розглянемо основні етапи здійснення якісного аналізу в процесі управління ризиками, які графічно наведені на рис. 1.

Перший етап здійснення якісного аналізу передбачає проведення комплексної економічної оцінки поточного стану підприємства, виявлення основних проблем та можливих джерел виникнення небезпек на внутрішньо організаційному рівні, разом із повноцінним аналізом зовнішніх кон'юнктурних чинників, для розуміння як потенційних ризиків так і напрямків вдосконалення та розвитку. *Другим етапом* передбачається детермінація конкретних напрямків, які в короткостроковій або довгостроковій перспективі можуть загрожувати стабільному функціонуванню організації. *Третій етап* полягає у якісній діагностиці ризиків, тобто виявленні їх конкретних джерел та можливих наслідків актуалізації. *Четвертий етап* потребує аналізу факторів зовнішнього середовища, виявлення тих із них що напряму впливають на міру впливу того чи іншого ризику. При цьому, дослідження факторів має розглядатися також з позицій їх реакції на можливі заходи підприємства у напрямку елімінації ризику. *П'ятим етапом* передбачається розроблення конкретних управлінських дій з управління або ліквідації, попередньо ідентифікованих ризиків.

Таким чином, представлена вище етапність проведення якісної оцінки ризикованості діяльності підприємства свідчить про комплексність та неможливість застосування фрагментарного підходу в процесі аналізу даної проблематики та вироблення відповідних заходів.

У рамках цього дослідження аналізованим підприємством, на прикладі якого буде здійснена оцінка ризиків за представленою методикою, було вибрано одне з підприємств текстильної промисловості Полтавської області – ТОВ «Валтекс-маркетинг плюс».

Аналізуючи галузеве середовище функціонування, досліджуваного підприємства варто відзначити наявність вкрай негативних тенденцій у розвитку даного сектору економіки України. Для прикладу протягом 2019 року на фоні за-

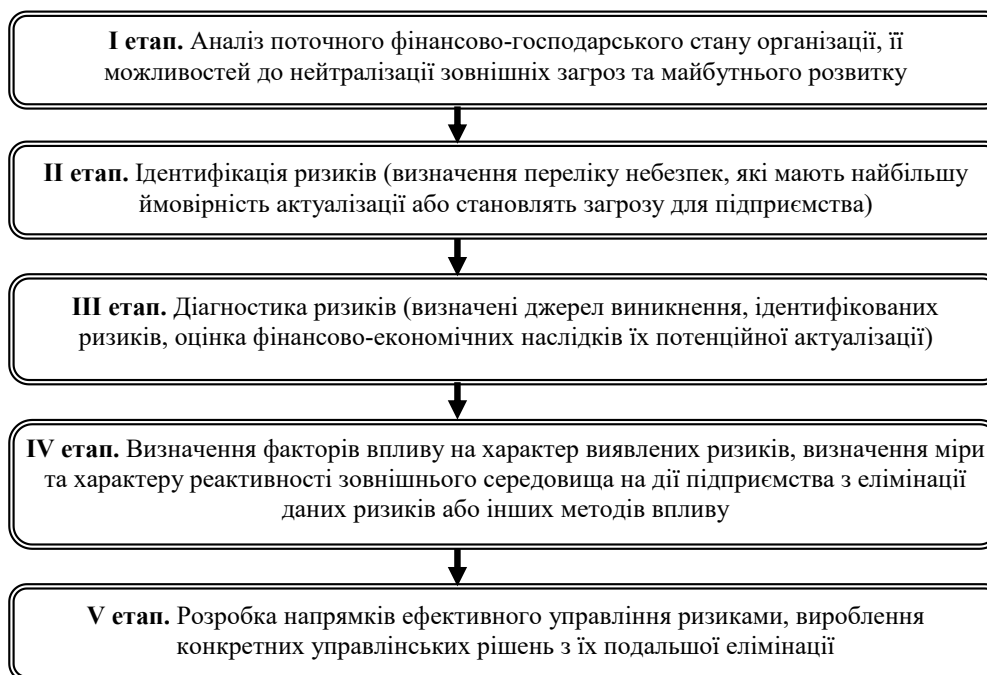


Рис. 1. Етапи проведення оцінки ризику (якісний підхід)

Джерело: власна розробка

гального падіння промисловості текстильна галузь опинилася у лідерах за рівнем скорочення обсягу виробництва, який досягнув 9,9% [6]. Якщо аналізувати місце вітчизняних виробників текстилю у структурі глобального виробництва і споживання, за обсягом виробництва частка становить – 0,01–0,04%, а за обсягами споживання – 0,5–0,7% [7, с. 170]. Представлені вище показники пояснюються як загальною технологічно відсталістю вітчизняної промисловості, так і частковим занепадом текстильної галузі. Адже, станом на 2015 рік, серед усіх підприємств галузі збанкрутілими було визнано 53,4%, економічно неактивними – 15,3%, а економічно активними лише 31,3% [8, с. 5]. Схожа ситуація спостерігається й у техніко-технологічній складовій діяльності даних підприємств, зокрема випуск річного обсягу виробництва вітчизняного текстилю потребує у виробників з КНР лише 2–4 години [7, с. 170]. Тому нині гостро стоїть проблема модернізації виробничого обладнання, масштаби і швидкість якої залежать від можливості використання науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок для текстильної промисловості, від технологічності і прогресивності нової техніки, від інвестиційних можливостей підприємств, а також від наявності висококваліфікованих кадрів [9, с. 53]. Останнє лише додає актуальності порушеній проблематиці, враховуючи той факт, що текстильна промисловість є великим роботодавцем, для прикладу, лише жінок у рамках галузі працює близько 88 тис. осіб, що становить 3,9% кадрового потенціалу промисловості [10, с. 383]. Більш того, окрім загально-економічних аспектів розвитку, існують рин-

кові передумови зростання обсягу виробництва, адже згідно експертних оцінок ринок взуття та одягу входить до 20 найрозвинутіших вітчизняних ринків, на основні товари якого споживачі витрачають близько 30–40% місячного доходу, що є більшим за аналогічні показники західно-європейських країн [11, с. 47].

ТОВ «Валтекс-маркетинг плюс» – головним видом діяльності підприємства є виробництва текстильних виробів та матеріалів, зокрема, повсті, фетру, ниток, тканини. Серед товарів широкого вжитку, підприємство виготовляє постільну білизну, капелюхи, рукавички, інші вироби з тканини. Основною конкурентною перевагою ТОВ «Валтекс-маркетинг плюс» є той факт, що дане підприємство є єдиним в Україні виробником промислової повсті. Зазначимо, що промислова повість широко використовується у більшості наукомістких галузей промисловості таких як суднобудування, вагонобудування, ВПК, будівництво. Більш того, особливості, виготовленої підприємством пості є її високі споживчі якості, що виявляються у відсутності токсичних або синтетичних матеріалів, які є характерними іноземним товарам-субститутам. В ході дослідження, було ідентифіковано наступні ризики діяльності ТОВ «Валтекс-маркетинг плюс» (рис. 2).

Далі пропонуємо стисло розглянути зміст ідентифікованих ризиків.

Ризик посилення конкуренції на внутрішньому ринку України за рахунок дешевої імпортової продукції. Глобалізація світової торговельної системи та входження держави у так звані зони вільної торгівлі з потужними країнами-виробниками текстильних матеріалів, може призвес-

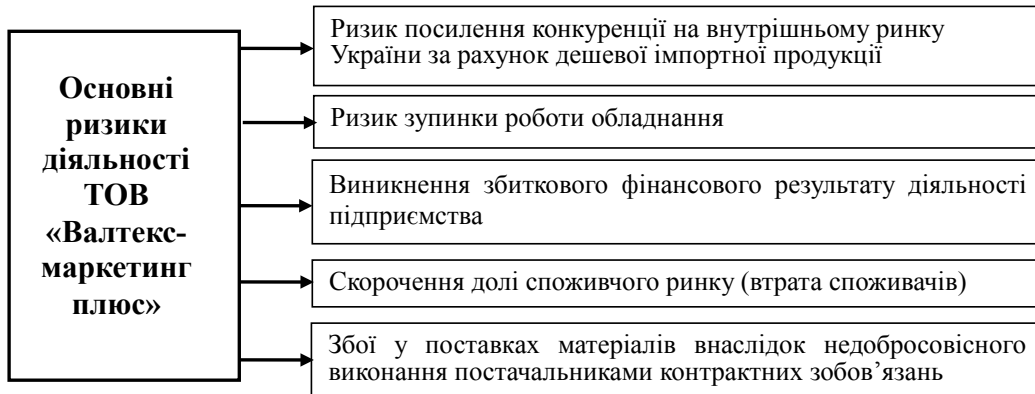


Рис. 2. Основні ризики діяльності ТОВ «Валтекс-маркетинг плюс»

Джерело: власна розробка

ти до входження на ринок нових конкурентних гравців, що володіють значними виробничими потужностями, пропонуючи дешевий продукт з низькими споживчими якостями.

Ризик зупинки роботи обладнання. Висока зношеність виробничого устаткування та його технологічна відсталість (порівняно з сучасними світовими аналогами) може спричинити непередбачувані зупинки обладнання, невиконання виробничих планів, понесення додаткових позапланових витрат.

Виникнення збиткового фінансового результату діяльності підприємства. Сукупність негативних факторів зовнішнього середовища починаючи від законодавчого поля функціонування підприємства, закінчуючи кризовими тенденціями у світовій фінансовій системі, разом можуть спричинити негативні економічні наслідки для підприємства.

Скорочення долі споживчого ринку (втрата споживачів). Спад промислового виробництва на території України, скорочення споживчого попиту на якісні товари вітчизняних виробників та загострення конкуренції на міжнародних ринках може призвести до загального скорочення попиту на текстильні товари у існуючих цінових параметрах.

Збої у поставках матеріалів внаслідок недобросовісного виконання постачальниками контрактних зобов'язань. Складнощі функціонування суміжних галузей виробництва у поєднанні з несприятливим якостями національного економічного середовища можуть призвести до ускладнення процесів виконання контрактних зобов'язань відповідними контрагентами.

Далі, проведемо ґрунтовну діагностику, ідентифікованих ризиків, представлену нижче у таблиці 1.

Як бачимо, спільними для всіх визначених ризиків джерелами слугує в першу чергу слабкість фінансово-господарського стану підприємства та його об'єктивна неспроможність протистояти негативним зовнішнім чинникам або можливим форс-мажорним обставинам. Щодо можливих наслідків, відзначимо, що більшість

з них характеризуються підвищенням ймовірності виникнення збитків та загального банкрутства підприємства.

Наступним етапом є виявлення чинників впливу на описані ризики, що враховуючи схожість їх прояву, джерел та наслідків пропонуємо здійснити уніфіковано. До основних чинників впливу (внутрішнього та зовнішнього) на характер виявлених ризиків належать:

- *внутрішні:*
- сировинна імпортозалежність та концентрація джерел постачання;
- моральна та фізична застарілість обладнання як стримуючий фактор у розширенні кількісних показників виробничої програми підприємства та можливостей забезпечення потреб більшого кола споживачів;
- проблеми забезпечення стабільного фінансового стану, що набули хронічного характеру;
- відсутність належних професійно-кваліфікаційних компетенцій персоналу планово-економічного відділу, які б відповідали наявним управлінським потребам підприємства;
- малі обсяги збуту, що тягнуть за собою низький рівень прибутків, зменшують масштаб виробництва та унеможливають використання його позитивних ефектів;
- висока вартість виробничого устаткування профільного спрямування, відсутність можливостей до технологічної диверсифікації;
- негативна динаміка рівня показників фінансових результатів підприємства, що виявляється у щорічному скороченні показників рентабельності та абсолютних значень прибутку;
- *зовнішні:*
- низька купівельна спроможність населення, що є причиною превалювання цінових параметрів продукції при виборі товару національним споживачем;
- низький рівень конкуренції всередині галузі, обумовлений тим, що підприємство є єдиним виробником повсті в Україні, а конкуренцію складають лише виробники товарів-субститутів;
- економічна привабливість галузі для входу іноземних корпорацій та потужних текстильних

Таблиця 1

Діагностика ризиків діяльності ТОВ «Валтекс-маркетинг плюс»

Найменування ризику	Характеристика ризику	
Ризик посилення конкуренції на внутрішньому ринку України за рахунок дешевої імпортової продукції	Джерело	Імпортозалежність вітчизняної текстильної галузі спричиняє зростання рівня собівартості продукції за рахунок високої вартості її складників (натуральна шерсть), неспроможність підприємства забезпечити потребу у повсті на рівні національної економіки
	Наслідки	Втрата частки внутрішнього ринку збуту, скорочення дохідних надходжень, ймовірна збитковість, неспроможність конкурувати з іноземними підприємствами
Ризик зупинки роботи обладнання	Джерело	Фізична та моральна застарілість виробничого устаткування (більшість об'єктів основних засобів було поставлено на баланс підприємства у 70-х роках ХХ століття), малі обсяги реалізації, низькі розміри прибутків, відсутність державної підтримки у вигляді дотацій, цільових програм розвитку
	Наслідки	Часткове або повне припинення виробництва через брак коштів для забезпечення потреб простого відтворення
Виникнення збиткового фінансового результату діяльності підприємства	Джерело	Слабкість фінансово стану підприємства, падіння рівня прибутковості до рівня, що унеможливорює здійснення своєчасних господарських розрахунків підприємства
	Наслідки	Виникнення проблем із забезпеченням своєчасних виплат заробітної платні персоналу, здійснення платежів за поточними зобов'язаннями підприємства, ймовірність отримання господарських санкцій у виді штрафу, підвищення вірогідності банкрутства підприємства
Скорочення долі споживчого ринку (втрата споживачів)	Джерело	Надання переваги споживачем більш дешевим товаром-аналогом, вхід на ринок конкурентів, негативні зміни у динаміці макроекономічних показників
	Наслідки	Скорочення обсягів виробництва продукції, погіршення загальногосподарського стану підприємства, зниження показників прибутковості, підвищення ймовірності понесення збитків
Збої у поставках матеріалів внаслідок недобросовісного виконання поставальниками контрактних зобов'язань	Джерело	Недобросовісне виконання обов'язків поставальником, логістичні проблеми, форс-мажорні обставини, виробничі проблеми поставальника сировини
	Наслідки	Часткове або повне припинення виробництва внаслідок неможливості сировинного забезпечення процесу виготовлення продукції, зниження рівня прибутковості

Джерело: власна розробка

гігантів, що пояснюється слабкістю конкуренції в галузі та відсутністю обмежувачих регуляторних норм функціонування іноземних компаній.

– пасивність урядової політики у напрямі захисту та стимулювання як наявних унікальних підприємств, так і національного виробника в цілому;

– економічна нестабільність та слабе фінансово-господарське становище вітчизняних підприємств переробної промисловості.

– нерозвинутість транспортної інфраструктури країни.

– низький рівень підприємницької культури комерційних взаємодій у рамках вітчизняної економіки.

– економічна та політична нестабільність всередині держави, що виявляється у неконтрольованих коливаннях курсу, інфляційних процесах, цінових змінах, що негативно впливає як на підприємства переробних галузей, так і щодо підприємств які забезпечують їх функціонування;

– відсутність національно орієнтованої політики підтримки виробників.

– необґрунтоване відкриття національних споживчих ринків для іноземних корпорацій та виробничих об'єднань (підписання угод щодо зон вільної торгівлі та полегшеного митного регулювання);

Представлений спектр чинників впливу на виявлені ризики, свідчить про їх прямий зв'язок з виділеними попередньо джерелами та наслідками їх потенційної реалізації. Саме тому, на основі проведеного дослідження можна сформулювати перелік заходів можливої мінімізації таких ризиків (таблиця 2).

Таким чином, підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна стверджувати, що підприємство ТОВ «Валтекс-маркетинг плюс» знаходиться у складному фінансово-господарському стану, який у більшості своїй слугує джерелом виникнення ризиків, мінімізація яких лежить у площині вироблення комплексного управлінського підходу до якісної модернізації виробничої, збутової та маркетингової політики підприємства, налагодженні комунікативних зв'язків з профільними регуляторними органами з метою організації будь-яких форм підтримки власної діяльності з боку держави.

Висновки. У результаті проведеного дослідження було сформульовано та обґрунтовано основні етапи якісного аналізу ризиків діяльності підприємства, надано їх стислу характеристику та описано особливості їх здійснення. Застосовано запропоновану методику на прикладі єдиного вітчизняного підприємства-ви-

Таблиця 2

Шляхи мінімізації ризиків діяльності ТОВ «Валтекс-маркетинг плюс»

Найменування ризику	Шляхи мінімізації ризику
<p>Ризик посилення конкуренції на внутрішньому ринку України за рахунок дешевої імпоротної продукції</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок диверсифікації виробництва. – Пошук інвесторів для розширення та модернізації виробничих потужностей підприємства, створення додаткових виробництв, націлених на забезпечення підприємства власною сировиною. – Розробка цільових програм, націлених на розвиток вітчизняного вівчарства як перспективної галузі економіки, загальної державної концепції щодо забезпечення захищеності національних товаровиробників. – Розширення співпраці з постачальниками сировини. – Зміна методологічних підходів до управління витратами на підприємстві з метою оптимізації калькуляційних статей продукції та власне зниження рівня ціни.
<p>Ризик зупинки роботи обладнання</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Зміна державних підходів щодо напрямків підтримки окремих галузей виробництва та видів підприємництва, розробка відповідних цільових програм. – Введення у виробничу практику сучасних підходів щодо управління виробничим процесом, а саме кайдзен-менеджмент, TQM, система оцінювання виробництва (lean-production) з метою мінімізації витрат виробництва та збільшення показників прибутковості. – Здійснення постійного моніторингу технічного стану обладнання, з метою уникнення незапланованих поломок обладнання. – Збір та аналіз інформації щодо наявності технологічних новинок у галузі, можливостей технологічної диверсифікації виробництва. -Пошук інвесторів, готових на вигідних умовах профінансувати якісну модернізацію виробничих потужностей підприємства.
<p>Виникнення збиткового фінансового результату діяльності підприємства</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Розробка загальнонаціональних програм розвитку галузі, інтенсифікація зусиль державного апарату щодо забезпечення підтримки національного товаровиробника. – Налагодження комунікації з профільними міністерствами з метою отримання фінансування у вигляді державної підтримки, залучення держави у якості інвестора, отримання спеціальних пільг або преференційних режимів. – Пріоритетизація напрямків розвитку підприємства з ключовим акцентом на розширення та диверсифікацію діяльності підприємства (як виробничої, так і товарної), оновлення матеріально-технічної бази його функціонування. – Розробка ефективної маркетингової політики, орієнтованої на агресивну протидію посяганням іноземних виробників дешевих низькоякісних аналогів на частку споживчого ринку підприємства. – Розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, як у напрямку оновлення методологічного апарату аналітичних відділів та надання релевантного сучасним умовам технічного забезпечення, так і щодо підвищення кваліфікаційних навичок персоналу.
<p>Скорочення долі споживчого ринку (втрата споживачів)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Створення резервів грошових коштів на випадок незапланованих змін макроекономічної ситуації. – Пошук джерел забезпечення технологічної модернізації діяльності підприємства з метою підвищення якісних характеристик продукції. – Диверсифікація виробничої та товарної політики підприємства. – Підвищення рівня професійно-кваліфікаційного складу планово-економічного відділу. – Формування системи моніторингу та збору даних щодо перспектив зміни макроекономічної ситуації, майбутніх коливань на національному та зовнішніх ринках, що прямо або опосередковано впливають на ціну або обсяг попиту на продукцію підприємства.
<p>Збої у поставках матеріалів внаслідок недобросовісного виконання постачальниками контрактних зобов'язань</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Диверсифікація джерел постачання. – Налагодження системи збору та аналізу інформації щодо появи нових джерел або зміну існуючих умов постачання сировини з метою пошуку більш ефективних альтернатив. – Атестація кадрового складу відділу постачання з метою виявлення необхідності у додаткових курсах та тренінгах з підвищення професійно-кваліфікаційних навичок персоналу. – Формування резервів грошових коштів на випадок незапланованих змін макроекономічної ситуації або виникнення форс-мажорних ситуацій виробничого характеру. – Захист власних комерційних інтересів шляхом більш кваліфікованого складання контрактних умов, захисту інтересів у судах, використання більш захищених форм оплати за товар (наприклад, акредитиву). – Планування специфіки виробничої діяльності підприємства в умовах нерівномірності постачання.

Джерело: власна розробка

робника повсті ТОВ «Валтекс-маркетинг плюс», у рамках якої, було ідентифіковано основні ризики діяльності підприємства (ризик посилення конкуренції, ризик зупинки роботи обладнання, ризик збитковості, ризик втрати споживачів, ризик недобросовісного постачання), проведена глибока діагностика даних ризиків, зокрема виявлено основні причини та наслідки реалізації ризиків, визначено основні внутрішні та зовнішні чинники впливу на ймовірність виникнення ризику. Запропоновані шляхи мінімізації впливу ідентифікованих ризиків охоплюють широкий спектр заходів у сфері техніко-технологічної, інтелектуально-кадрової, маркетингової та комунікативної складової діяльності підприємства, що вимагають комплексного організаційного підходу в управлінні досліджуваним підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Морев К.С. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятия. *Проблемы управления рыночной экономикой: межрегиональный сборник научных трудов*. 2015. С. 34–37.
- Ланкина С.А., Флегонтов В.И. Классификация и проблемы оценки рисков промышленного предприятия. *Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ»*. 2015. № 3. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/90EVN315.pdf> (дата звернення: 20.03.2020).
- Габуня Н.Г., Корелин К.В. Экономическая безопасность предприятия и управление рисками. *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2015. № 4. С. 79–81.
- Рыжкова Е.В., Иода Е.В. Особенности управления рисками промышленного предприятия. *Социально-экономические явления и процессы*. 2015. № 9. С. 146–152.
- Вербіцька І.І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур. *Сталій розвиток економіки. Міжнародний науково-виробничий журнал*. 2013. № 5. С. 282–291.
- В уряді пояснили, чому в Україні вже сім місяців стрімко скорочується промисловість. ESPRESO.TV. 2020. URL: https://espresso.tv/news/2020/02/17/v_uryadi_poyasnyly_chomu_v_ukrayini_vzhe_sim_misyaciiv_strimko_skorochuyetsya_promyslovist (дата звернення: 20.03.2020).
- Филлюк Г.М., Срофеев А.В. Сучасні тенденції та перспективи розвитку текстильних підприємств України. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2017. № 12. С. 169–174.
- Миколайчук Н.С. Шляхи відродження конкурентоспроможності текстильних підприємств України. *Економіка та держава*. 2017. № 9. С. 21–24.
- Штебнер С.В., Чубрина К.А., Лебедев И.А. Факторы экономического развития предприятий текстильной промышленности. *Технология текстильной промышленности*. 2018. № 5. С. 51–54.
- Завгородня М.Ю. Напрями підвищення конкурентоспроможності легкої промисловості України. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції*. 2019. С. 383–387.
- Воронкова Т.Е., Маслюк Л.Л. Підвищення ефективності діяльності підприємств легкої промисловості в умовах ринкових відносин. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 20. С. 47–52.

REFERENCES:

- Morev K.S. (2015) Ocenka riskov finansovo-hozhajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija [Risk assessment of enterprise financial and economic activities]. *Problemy upravlenija rynochnoj jekonomikoj: mezhregional'nyj sbornik nauchnyh trudov*, no. 2, pp. 34–37.
- Lankina S.A., Flegontov V.I. (2015) Klassifikacija i problemy ocenki riskov promyshlennogo predpriyatija [Classification and risk assessment problems of industrial enterprise]. *Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE»* (electronic journal), vol. 7, no. 3. Available at: <http://naukovedenie.ru/PDF/90EVN315.pdf> (accessed 20 March 2020).
- Gabunia N.G., Korelin K.V. (2015) Jekonomicheskaja bezopasnost' predpriyatija i upravlenie riskami [Economic security and risk management]. *Izvestija Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta*, no. 4, pp. 79–81.
- Ryzhkova E.V., Ioda E.V. (2015) Osobennosti upravlenija riskami promyshlennogo predpriyatija [Features of risk management of the industrial enterprise]. *Social'no-jekonomicheskie javlenija i processy*, vol. 10, no. 9, pp. 146–152.
- Verbits'ka I.I. (2013) Ryzyk-menedzhment iak suchasna sistema upravlinnia ryzykamy pidpriemnyts'kykh struktur [Risk management as a modern risk management system of enterprise structures]. *Stalij rozvytok ekonomiky. Mizhnarodnyj naukovo-vyrobnychij zhurnal*, no. 5, pp. 282–291.
- (2020) V uradi poiasnyly, chomu v Ukraini vzhe sim misiatsiv strimko skorochuiet'sia promyslovist' [The government explained why Ukraine has been declining for seven months in Ukraine]. *ESPRESO.TV*, Available at: https://espresso.tv/news/2020/02/17/v_uryadi_poyasnyly_chomu_v_ukrayini_vzhe_sim_misyaciiv_strimko_skorochuyetsya_promyslovist (accessed 20 March 2020).
- Fyliuk H.M., Yerofeiev A.V. (2017) Suchasni tendentsii ta perspektyvy rozvytku tekstyl'nykh pidpriemstv Ukrainy [Modern trends, problems and development prospects of ukrainian textile enterprises]. *Visnyk ONU imeni I.I. Mchnykova*, vol. 22, no. 2, pp. 169–174.
- Mykolaichuk N. (2017) Shliakhy vidrodzhennia konkurentospromozhnosti tekstyl'nykh pidpriemstv Ukrainy [Ways of recurrence of competitiveness of textile enterprises of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, vol. 9, pp. 21–24.
- Shtebner S.V., Chubryna K.A., Lebedev Y.A. (2018) Faktory ekonomicheskoho razvytyia predpriyatij tekstyl'noj promyshlennosti [Factors of economic development of enterprises of textile industry]. *Tekhnolohiya tekstyl'noj promyshlennosti*, no. 5, pp. 51–54.
- Zavhorodnia M.Yu. (2019) Napriamy pidvyschennia konkurentospromozhnosti lehkoj promyslovosti Ukrainy [Areas of improving the competitiveness of the textile industry of Ukraine]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy: finansovo-ekonomichnyj ta humanitarnyj aspekty: materialy VI Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii*, pp. 383–387.
- Voronkova T. and Maslyuk L. (2016) Pidvyschennia efektyvnosti diial'nosti pidpriemstv lehkoj promyslovosti v umovakh rynkovykh vidnosyn [The efficiency improvement of light industry's enterprises' activity in market relations]. *Investytsiyni: praktyka ta dosvid*, vol. 20, pp. 47–52.

УДК 65.012

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-20>**Ляліна Н.С.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця***Матвієнко-Біляєва Г.Л.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця***Панчук А.С.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця***Lialina Nataliia***PhD, Associate Professor,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics***Matvienko-Bilyaeva Galyna***PhD, Associate Professor,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics***Panchuk Anastasiia***PhD, Associate Professor,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ЛОГІСТИКИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

IMPLEMENTATION OF MODERN LOGISTICS METHODS IN ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

Метою статті є розроблення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо управління підприємницькою діяльністю з використанням сучасних методів логістики. У статті розглянуто сутність логістики в процесі здійснення підприємницької діяльності, визначена послідовність впровадження сучасних логістичних методів у здійсненні діяльності суб'єктами підприємництва. Логістичне управління значною мірою впливає на стан фінансово-економічного та правового забезпечення в ринкових умовах різноманітних господарських зв'язків. Логістика – це наука про управління й оптимізацію матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, потоків послуг на основі застосування сучасних технологій і найбільш прогресивних економічних рішень, інтегруючи внутрішні і зовнішні матеріалопотоки і спрямована на досягнення кінцевих результатів сучасної підприємницької діяльності. Мета логістики – забезпечення споживача продукцією в потрібний час і в певне місце за мінімальних витрат на здійснення логістичних операцій і використовуваних виробничих ресурсів підприємництва.

Ключові слова: логістика, підприємницька діяльність, підприємництво, логістична діяльність, потік, методи, суб'єкти підприємництва, процес, виробництво.

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является разработка теоретических положений и практических рекомендаций по управлению предпринимательской деятельностью с использованием современных методов логистики. В статье рассмотрены сущность логистики в процессе осуществления предпринимательской деятельности, определена последовательность внедрения современных логистических методов в осуществлении деятельности

субъектами предпринимательства. Логистическое управление в значительной степени влияет на состояние финансово-экономического и правового обеспечения в рыночных условиях различных хозяйственных связей. Логистика – это наука об управлении и оптимизации материальных, финансовых и информационных потоков, потоков услуг на основе применения современных технологий и наиболее прогрессивных экономических решений, интегрирующая внутренние и внешние материалопотоком и направлена на достижение конечных результатов современной предпринимательской деятельности. Цель логистики – обеспечение потребителя продукцией в нужное время и определенное место при минимальных расходах на осуществление логистических операций и используемых производственных ресурсов предпринимательства.

Ключевые слова: логистика, предпринимательская деятельность, предпринимательство, логистическая деятельность, поток, методы, субъекты предпринимательства, процесс, производство.

ANNOTATION

The purpose of the article is to develop theoretical provisions and practical recommendations for business management using modern logistics methods. The article deals with the essence of logistics in the process of entrepreneurial activity. Logistics management greatly influences the state of financial and economic and legal support in the market conditions of various economic relations. Logistics is the science of managing and optimizing material, financial and information flows, service flows based on the use of modern technologies and the most advanced economic decisions, integrating internal and external material flows and aimed at achieving the end results of modern business activity. The pur-

pose of logistics is to provide the consumer with the products at the right time and place at a minimum cost of logistics operations and used production resources of the enterprise. Therefore, logistics should be interpreted as the theory and practice of managing the processes of movement of a set of material, financial, labor, legal and information flows in market economy structures. The basic conceptual idea of logistics is the need to adapt a modern business entity to a changing market environment, while spending as little as possible in these conditions. Logistics is, first and foremost, a strategic management that can help improve the strategic position of the business entity and increase its competitiveness. Logistics is a way of thinking that encompasses all areas of activity and enterprise levels, as well as a line of action that supports independent units. When a logistics department is opened at the enterprise, the logistics department must coordinate. It should be emphasized that in Ukraine and CIS countries, modern experts pay more attention to the study of logistics problems and separately consider the methodological support of entrepreneurial activity in modern conditions of management. Therefore, the problem of methodological support for the implementation of modern methods of logistics in entrepreneurship becomes relevant. Thus, the performance of the logistics system is determined by the availability of stocks, productivity and quality of activity, and the value of the total cost of logistics is in direct connection with the desired level of productivity of entrepreneurial activity.

Key words: logistics, entrepreneurship, entrepreneurship, logistics, flow, methods, business entities, process, production.

Постановка проблеми. Логістику слід трактувати як теорію та практику управління процесами руху сукупності матеріальних, фінансових, трудових, правових та інформаційних потоків у структурах ринкової економіки. Основна концептуальна ідея логістики полягає в необхідності пристосування сучасного суб'єкта підприємництва до мінливого ринкового середовища, витрачаючи при цьому якомога менше в даних умовах коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність логістичних систем підприємницької діяльності досліджували такі науковці, як М. Кристофер, Л. Міротін, О. Мороз, Ю. Пономарьова, Д. Уотерс, Л. Фролова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишилися питання у трактуванні ефективності впровадження та функціонування логістичної системи в підприємницькій діяльності.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення теоретичних та впровадження практичних методів логістики в підприємницьку діяльність.

Необхідно підкреслити, що в Україні та країнах ближнього зарубіжжя сучасні фахівці більше уваги приділяють дослідженню окремо проблем логістики та окремо розглядають питання методичного забезпечення підприємницької діяльності в сучасних умовах господарювання. Тому саме проблема методичного забезпечення впровадження сучасних методів логістики в підприємницьку діяльність набуває актуальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логістика – важлива діяльність, яка відкриває широкі можливості для застосування людських і матеріальних ресурсів, що впливають на розвиток підприємницької діяльності. Логістичне управління в значній мірі впливає на стан фі-

нансово-економічного і правового забезпечення в умовах ринкової економіки. Це, перш за все, слід віднести до ринку транспортних послуг, організації та функціонування складського господарства, розвитку транспортних служб в підприємницьких організаціях і на підприємствах [1]. Однак, діяльність в сфері логістики не обмежується тільки даними напрямками, вона більш багатогранна. Вона також включає управління кадрами, комерційну діяльність, організацію інформаційних систем, тощо. Особлива новизна логістичного підходу передбачає взаємозв'язок, з'єднання всіх зазначених областей діяльності з метою створення товаропровідних систем, гармонійно організованих, легко керованих і високоєфективних [2]. Досвід економічно розвинених країн і провідних українських підприємств демонструє, що логістиці належить стратегічно важлива роль у сучасних бізнес-процесах. Ефективність розвитку різних бізнес-систем, їх конкурентоспроможність на зовнішніх і внутрішньому ринках багато в чому визначається створеною логістичною системою бізнесу і ефективністю логістичного менеджменту [3].

Логістика є частиною процесу ланцюга поставок, де результативне планування, здійснення і контроль над її основними етапами, включає в себе зберігання і пересування продукції, а також напрямок пов'язаних з цим послуг і потоків інформації від точки поставки до кінцевого користувача для виконання вимог клієнта [4]. При вирішенні певних проблем, які пов'язані з логістикою, необхідно виходити з конкретної виробничої діяльності підприємства. Для цього керівництвом логістика розглядається, як об'єкт управління, а саме:

1. Логістика як оперативна діяльність – транспорт, склади, обладнання, маркетинг, бухгалтерський облік та обмін інформацією, обслуговування клієнтів.

2. Логістика як діяльність, яка пов'язана з управлінням підприємства, надає всі можливості для результативного спільного управління і забезпечує гнучкість в умовах конкуренції.

3. Логістика як спосіб мислення, дає можливість розглядати різні логістичні процеси в сукупності, що має взаємні причинно-наслідкові зв'язки.

4. Логістика, як область науки, вивчає різні методи, використовуючи функціонування логістичних процесів і пов'язаних з ними явищ.

Логістика є в першу чергу управлінням стратегічного характеру, за допомогою якого можна поліпшити стратегічне положення суб'єкта підприємництва і підвищити його конкурентоспроможність. Логістика виступає способом мислення, який включає всі сфери діяльності і рівні підприємства, а також напрямком дій, який підтримує незалежні підрозділи. Коли на підприємстві відкривається відділ, в якому здійснюється діяльність, пов'язана з логістикою, то цей відділ повинен займатися координацією дій, пов'язаних з логістикою.

Суб'єкт підприємництва може організувати свою роботу, яка пов'язана з логістикою, в такий спосіб:

- створити свій власний відділ, який організовує дії, пов'язані з логістикою;

- купити окремі логістичні послуги у сторонньої організації, що надає логістичні послуги (транспорткування, зберігання і вантажоперевозка і ін.);

- купити логістичні послуги, застосовуючи довгострокові контракти. В цьому разі формуються стратегічні альянси, сторони, пов'язані з доставкою (відправник і одержувач товару) домовляються про використання загальної фірми, яка надає логістичні послуги, тобто про використання третьої сторони.

Фірма, що надає логістичні послуги, відповідає за організацію, координацію і інтеграцію всієї мережі. Під час організації виробничого процесу можна використовувати два принципи побудови логістичного ланцюга, які визначають всю систему руху товарно-матеріальних цінностей. Це «штовхаюча» виробнича система (виробництво на склад) і «тягнуча» (виробництво відповідно до отриманих замовлень; проектування відповідно до отриманих замовлень) [6].

Запланований рівень інформаційно-технологічних вирішень залежить від рівня зазначених процесів, але в той же час залежить від конкурентів. Зростання застосування інтернету, завдяки розширенню бізнес-діяльності, як правило визначено змінами в умовах конкуренції, які характеризуються глобальним економічним зростанням, зміщенням акцентів у бік постіндустріального інформаційного суспільства і розвитку нових цифрових технологій [3]. Зокрема, стратегічне планування, дослідження і розробки, які передують організації продажів, знаходяться під дуже сильним впливом навколишнього середовища. Для демонстрації цього впливу часто використовуються запропонована М. Портером так звана модель п'яти сил, яка характеризує різні методи впливу, які діють на ринках. Цими п'ятьма силами є: споживач (клієнт); постачальники; конкуренти; продукти-замінники; перепони виходу на ринок [7].

Аналіз підприємницької діяльності дозволив виявити чотири послідовні етапи розвитку логістичних систем [1–5]. На першому етапі суб'єкти підприємництва працюють на основі виконання змінно-добових планових завдань, при цьому форма управління логістикою найменш досконала. Логістична система звичайно впливає на зберігання готової продукції і транспорткування. Система діє на усунення збоїв планових завдань. Робота системи оцінюється величиною частки витрат на транспорткування і розподіл продукції в загальній сумі виручки від продажу.

Для логістичних систем другого етапу розвитку, характерне управління матеріальним потоком від виробництва до кінцевого споживача. Контроль системи поширюється на обробку

замовлень, зберігання продукції, планування, управління запасами, обслуговування клієнта. При цьому інформаційна система, яка забезпечує ці процеси не має складної архітектури. Витрати на логістичні операції повинні реалізовуватися в рамках кошторисів.

Системи логістики третього етапу розвитку координують логістичні операції від закупівлі сировини до обслуговування кінцевого споживача. Єдина область і не контрольована менеджером з логістики – це повсякденне управління суб'єктом підприємництва. Діяльність менеджера з логістики зазвичай здійснюється на основі річного плану. Робота системи оцінюється в порівнянні зі стандартами якості обслуговування. При цьому суб'єкти підприємництва прагнуть підвищити продуктивність системи, а не скоротити витрати, як це характерно для систем другого рівня. Управління ґрунтується не на реагуванні системи на відхилення, а на попередженні таких впливів [7].

Число суб'єктів підприємництва, що використовують логістичні системи четвертого етапу розвитку, поки ще невелика. Область дій логістичних функцій тут в основному аналогічна тій, що характерна для систем логістики третьої стадії розвитку, але з одним важливим винятком. Такі суб'єкти підприємництва інтегрують процеси планування і контролю операцій логістики з операціями маркетингу, збуту, виробництва і фінансів. Інтеграція сприяє ув'язці часто суперечливих цілей різних підрозділів суб'єкта підприємництва. Управління системою реалізується на основі довгострокового (більше одного року) планування. Робота системи оцінюється з урахуванням вимог міжнародних стандартів. Здійснюють компанії свою діяльність, як правило, на глобальному рівні, а не тільки на національному або регіональному. Вони виробляють продукцію для світового ринку і управляють частиною світових систем виробництва і розподілу, передбачаючи оптимізацію витрат і задоволення вимог замовників [4].

Управління функціями глобального розподілу, а також потоком інформації і матеріалів пред'являє нові, підвищені вимоги до менеджерів логістики та їх професійного рівня. Наприклад, стратегія організації матеріально-технічного постачання і зберігання продукції на складах вимагає знання законодавчих основ, податкових систем, особливостей урядового регулювання. Стратегія управління запасами пов'язана з певними вимогами до упаковки і маркування, причому повинні враховуватися мовні відмінності. Ефективність обслуговування замовника визначається ефективністю підготовки та обробки складної документації, а також результатами дій щодо усунення митних бар'єрів. Крім того, менеджер з питань логістики повинен володіти хорошими навичками в сфері інформаційних технологій, вміти застосовувати в своїй діяльності телекомунікаційні можливості нового часу. Посилюється потреба в залученні інших фірм до

участі в логістичних процесах, поширюється застосування аутсорсингу [6].

Тим не менш, нині на передових підприємствах традиційні функціональні області логістики: управління закупівлею і запасами, транспортування, виробниче планування, складування, збут, інтегрувалися на базі загальної програмно-інформаційної платформи і формують основу корпоративної інформаційної системи.

Таким чином, впровадження сучасних методів логістичного менеджменту в практику підприємницької діяльності дозволить підприємствам істотно скоротити товарні запаси, прискорити оборотність оборотних коштів, знизити собівартість продукції і логістичні витрати, забезпечити задоволення споживачів в якості продукції і супутньому сервісі.

Методами логістики є способи, що дозволяють впливати на об'єкт управління так, щоб логістичні завдання підприємства були вирішені результативно і з досягненням максимального ефекту. До основних груп методів логістики відносяться [3]:

- метод системного аналізу;
- метод кібернетики;
- економіко-математичне моделювання;
- метод дослідження операцій;
- прогностичний метод.

Кожен з цих методів дозволяє прогнозувати параметри матеріальних потоків, формувати гнучкі системи управління рухом товарів і інших цінностей, оптимізувати запаси товарів і продуктів на складах і вирішувати інші завдання.

1. Метод системного аналізу має основою загальну теорію систем, на підставі якої кожний логістичний ланцюжок і потоки, що рухаються по ньому, становлять єдину систему, що підлягає аналітичному дослідженню. Саме формування логістичної системи дозволяє виявити шляхи до її вдосконалення у всіх напрямках матеріальних, інформаційних, фінансових, енергетичних та інших потоків.

2. Кібернетичний метод забезпечує інформаційний підхід до управління логістикою і її операціями, які розглядаються в якості кібернетичної системи, що складається з безлічі взаємозалежних об'єктів.

3. Метод економіко-математичного моделювання заснований на створенні логічних моделей реальних процесів логістики. До цієї групи методів відноситься ABC аналіз. При використанні цього ABC методу всі об'єкти поділяються на три групи: А – 20% цінних об'єктів, що дають 80% всіх результатів; В – 30% об'єктів, що забезпечують 15% результатів; С – 50% об'єктів, які дають лише 5% результатів. У результаті з'являється можливість зосередити всі зусилля суб'єкта підприємництва на невеликій групі важливих об'єктів, що впливають на кінцевий результат, створити відповідну логістику постачання, управління запасами, продаж в торгівлі.

4. У методі дослідження операцій використовується кількісний підхід до процесу при-

йняття управлінських рішень. При цьому в найкращому рішенні повинен міститися такий набір факторів, при якому показник ефективності операції стає оптимальним за величиною. Цим методом досліджують ресурси суб'єкта підприємництва, оптимізують величину запасів, вдосконалюють схеми доставки продукції. Використання дослідження операцій допомагає розподілити роботу між одиницями обладнання, між підрозділами виробництва так, що прибуток досягне максимальних величин.

5. Метод прогностики в логістиці вважається одним з ключових, з його допомогою прогнозуються умови динаміки розвитку різних систем, при цьому до прийняття рішень застосовуються науково обґрунтовані підходи. В межах прогностичного методу можна, використовуючи різні підходи, використовувати наступні шляхи: аналіз і прогнозування рядів даних, при якому між рядами даних виявляються залежності, що визначають подальші тенденції розвитку; експертні оцінки, які є суб'єктивними; метод дослідження причинно-наслідкових зв'язків.

Широке застосування в логістиці має кожний з розглянутих методів. Коли служба логістики підприємства добре володіє всіма перерахованими методами і вміє раціонально використовувати їх на практиці, це призводить до підвищення ефективності організації підприємницької діяльності і до досягнення оптимальних результатів, а підприємство отримує максимальний результат.

Прийняття рішень з управління потоками в значній мірі ґрунтується на інтуїції кваліфікованих постачальників, спеціалістів зі збуту, виробничого персоналу, транспортників. Розвиваючи методичний апарат, сучасна логістика, поряд з розробкою і використанням формалізованих методів прийняття рішень, шукає можливості широкого застосування досвіду названої категорії професіоналів. З цією метою розробляються так звані системи експертної комп'ютерної підтримки, що дозволяють персоналу, який не має глибокої підготовки в логістиці, приймати швидкі і досить ефективні рішення [5].

До систем експертної комп'ютерної підтримки логістичних методів відносяться:

- MRP (Material requirements planning);
- MRP II (Manufacturing Resource Planning);
- ERP (Enterprise Resource Planning);
- DRP (Distribution Resource Planning).

Розглянемо кожну з них більш детально.

MRP (планування потреби в матеріалах). Ідея системи «планування потреб у матеріалах» – спочатку визначається, скільки і в які терміни необхідно виробити готової продукції. Потім визначається час і необхідну кількість матеріальних ресурсів для виконання виробничого плану. Основна мета системи – забезпечення потоку планових обсягів матеріальних ресурсів і запасів продукції на горизонті планування.

Необхідні умови реалізації системи «планування потреб/ресурсів»: використання ефективних математичних методів прогнозування, планування, організації виробничих процесів; наявність засобів обчислювальної техніки, що дозволяє автоматизувати рішення оптимізаційних завдань, планування і управління виробництвом, оперативне управління технологічними процесами.

Під час вибору методу організації управління матеріальними потоками необхідно з'ясувати, з яким видом попиту має справу підприємство: залежним або незалежним. Якщо загальний попит формується великою кількістю окремих покупців, кожен з яких незалежно від інших потребує якийсь товар, то має місце незалежний попит. Якщо ж, наприклад, виробник використовує ряд компонентів для виготовлення продукту, то попит на кожен з цих компонентів пов'язаний один з одним і залежить від виробничого плану виготовлення кінцевого продукту. У цьому випадку має місце залежний попит. При залежному попиті стає можливим планування потреби в матеріалах (material requirements planning) або MRP. Суть цього підходу полягає в розрахунку потреб у всіх видах матеріалів, сировини, комплектуючих, деталей, необхідних для виробництва кожного продукту з основного графіка в необхідному обсязі, і подачі відповідних замовлень на поставку.

До переваг MRP відносяться: MRP оперує даними не про минуле споживання, а про майбутні потреби; зниження обсягів запасів, тобто економія фінансів, площ, персоналу і т.д.; підвищення швидкості оборотності запасів; відсутність затримок, викликаних нестачею матеріалів; зменшення кількості термінових замовлень; можливість використання даних MRP для планування інших логістичних видів діяльності як у суб'єкта підприємства, так і в ланцюзі постачань.

До проблем MRP слід віднести: потрібний великий обсяг докладної і точної інформації і необхідних обчислень; низька гнучкість не дозволяє оперативно реагувати на зовнішні зміни; наявність дуже складних систем управління великої розмірності і завантаженості, що може спричинити значне число збоїв в системі; розмір замовлень, запропонований MRP, може бути неефективний; MRP може не враховувати обмежень по потужності і іншим параметрам; дороге і довгострокове впровадження.

Одним з масштабних розширень MRP є планування виробничих ресурсів (manufacturing resource planning) або MRPII, що передбачає планування всіх інших виробничих ресурсів: співробітників, обладнання, споруд, фінансів, транспорту і т.д. Таким чином, MRP II – це планування по MRP плюс функції управління складами, постачанням, продажами і виробництвом. Оскільки на промисловому підприємстві більшість коштів так чи інакше пов'язано з виробництвом або запасами, використання перерахованих вище функцій робить можливим включення в єдину систему також функцій обліку та управління фінансами.

Однією з особливостей системи (в порівнянні з MRP) є те, що враховано затримка або відсутність необхідних матеріалів на складі. Якщо всі вихідні дані і процедури планування виконані коректно і всі відхилення в виконанні плану враховуються своєчасно, то всі поставки деталей і матеріалів повинні бути реалізовані точно вчасно.

Ще одна функція планування системи, що відрізняє MRPII від MRP, – це функція планування виробничих потужностей, за допомогою якої проводиться аналіз потреб в необхідних матеріалах в прив'язці до виробничих ресурсів і їх можливостям, а також з урахуванням існуючого і майбутнього завантаження.

Система MRPII забезпечує синхронізацію цілей підприємства і можливостей їх досягнення. Такі функції, як маркетинг, фінанси і виробництво, виявляються узгодженими і взаємопов'язаними. Зокрема, маркетинг і виробництво повинні взаємодіяти дуже тісно (на тижневій або щоденній основі), для того щоб оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у попиті або ситуації всередині підприємства. Так, час від часу може виникати необхідність коригування обсягів замовлень, їх скасування або уточнення дат відвантажень. Всі ці зміни відображаються в основному виробничому плані. Керівники підприємства і виробництва отримують можливість коригування планів у зв'язку зі змінами в прогнозах попиту, але в рамках обмежень, що накладаються всією системою планів, які забезпечують механізм управління, який координує діяльність служб маркетингу, фінансів, виробництва, а також інших підрозділів компанії. Таким чином, система забезпечує ефективне планування всіх ресурсів виробничого підприємства.

Є низка обмежень, що мають місце в практиці і знижують ефективність використання системи MRPII. По-перше, всі специфікації виробів повинні бути абсолютно точні. Якщо в специфікації невірно вказана застосовність, то це може призвести або до надлишків, або до дефіциту. По-друге, якщо помилково вказано час виробництва (або закупівлі), то відповідні дії будуть розпочаті занадто рано або занадто пізно. По-третє, якщо терміни поставок не дотримується або деякі з доставлених виробів виявляються бракованими і це не реєструється вчасно, то це неминуче призведе до відсутності необхідних деталей в потрібний час і т.д.

Система MRP II рідко працює ідеально, оскільки забезпечити настільки жорсткий контроль вихідних даних не завжди можливо (час від часу трапляються помилки в специфікаціях і технології, оцінках наявних запасів і т.п.). Крім того, не всі операції ведуться так, як заплановано (брак, невідповідність якості, зриви термінів і т.п.).

ERP-система – це фінансово-орієнтована інформаційна логістична система, що служить для визначення і планування ресурсів всього

підприємства, що необхідні для отримання, виготовлення, відвантаження та обліку замовлень споживачів. ERP-система відрізняється від типової MRP II-системи технічними вимогами, такими як графічний інтерфейс користувача, реляційна база даних, використання при розробці мов четвертого покоління і інструментарію автоматизованої розробки програмного забезпечення, архітектура клієнт / сервер, а також переносимість на базі відкритих систем.

Метод для ефективного планування та управління всіма ресурсами, що необхідні для прийняття, виконання, відвантаження та обліку замовлень клієнтів в виробничих, логістичних та сервісних організаціях.

Для ефективного ведення бізнесу працівники змушені відслідковувати і обробляти величезні обсяги інформації. Чим більше зростає бізнес, тим більше клієнтів, партнерів, тим гостріше стає питання про необхідність застосування ефективних інструментів ведення підприємницької діяльності.

Більшість сучасних ERP систем побудовані за модульним принципом, що дає замовнику можливість вибору і впровадження лише тих модулів, які йому дійсно необхідні. Модулі різних ERP систем можуть відрізнятися як за назвами, так і за змістом. Проте, є певний набір функцій, який може вважатися типовим для програмних продуктів класу ERP. Такими типовими функціями є:

- ведення конструкторських і технологічних специфікацій, такі специфікації визначають склад кінцевого виробу, а також матеріальні ресурси і операції, необхідні для його виготовлення;

- управління попитом і формування планів продажів і виробництва. Ці функції призначені для прогнозу попиту і планування випуску продукції;

- планування потреб в матеріалах. дозволяють визначити обсяги різних видів матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, комплектуючих), необхідних для виконання виробничого плану, а також терміни поставок, розміри партій і т.д. ;

- управління запасами і закупівельною діяльністю;

- планування виробничих потужностей. Ця функція дозволяє контролювати наявність доступних потужностей і планувати їх завантаження. Включає укрупнення планування потужностей (для оцінки реалістичності виробничих планів) і більш детальне планування, аж до окремих робочих центрів;

- фінансові функції. У цю групу входять функції фінансового обліку, управлінського обліку, а також оперативного управління фінансами;

- функції управління проектами. Забезпечують планування завдань проекту і ресурсів, необхідних для їх реалізації.

ERP автоматизує бізнес-процеси підприємства – такі як виконання замовлення клієнта, наприклад: прийом замовлення, планування його виконання, виробництво, відвантаження,

фактуровка, оплата тощо. З ERP системою завжди є необхідна інформація (історія замовлень, історія платежів, наявність товару на складі, очікуваний прихід з виробництва тощо). На підприємстві всі користувачі бачать такий же комп'ютерний екран і мають доступ до єдиної бази даних, в якій міститься інформація про це нове замовлення. Після того як один із підрозділів закінчить обробку замовлення клієнта (оцінка вартості або часу виготовлення, наприклад), він автоматично передається в інший підрозділ, наприклад відділ планування, або виробництва. Для того, щоб визначити, де замовлення знаходиться в даний момент, необхідно тільки увійти в ERP-систему і набрати номер замовлення. при налагоджених процедурах роботи замовлення клієнта проходить по підприємству дуже швидко, клієнти отримують замовлення швидше (або просто в термін).

Головне завдання ERP-системи – домогтися оптимізації (за часом і ресурсами) всіх перерахованих процесів. Досить часто вся притаманна системі ERP сукупність завдань реалізується не однією інтегрованою системою, а деяким комплектом програмного забезпечення. В основі такого комплексу, як правило, міститься базовий ERP-пакет, до якого через відповідні інтерфейси підключені спеціалізовані продукти третіх фірм (що відповідають за електронну комерцію, за OLAP, за автоматизацію продажів і ін.).

Функціонування DRP-систем базується на споживчому попиті, який не може контролюватися фірмою, тому невизначена зовнішнє середовище накладає додаткові вимоги і обмеження в політиці управління запасами готової продукції в розподільних мережах на відміну від систем MRP, де виробничий розклад контролюється фірмою-виробником готової продукції і тому умови більш чітко визначені. DRP-системи планують і регулюють рівні запасів на базах і складах підприємства, ту власній товаропровідній мережі збуту або у оптових торгових посередників.

Досліджено основні методи логістики, а саме: метод системного аналізу; метод кібернетики; економіко-математичне моделювання; метод дослідження операцій; прогностичний метод. Визначено, що застосування кожного з них залежить від компетентності спеціалістів, які їх застосовують. Запропоновано використання експертної комп'ютерної підтримки логістичних процесів для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, результативність логістичної системи визначається доступністю запасів, продуктивністю і якістю діяльності, а величина загальних витрат на логістику знаходиться в безпосередньому зв'язку з бажаним рівнем результативності. Умовою для створення ефективної системи логістики є застосування сучасних методів у підприємницькій діяльності, вміння підтримувати рівновагу між рівнем логістичного сервісу і величиною загальних витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Забуранна Л.В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку // Сталий розвиток економіки. 2010. № 7. С. 120–123.
2. Денисенко А.М. Логістичне управління як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємств. Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. С. 88–93.
3. Міщук І.П. Оцінювання ефективності системи логістики підприємства торгівлі // Механізм регулювання економіки. 2012. № 4. С. 102–110.
4. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок; пер. с англ. 2-е изд. Москва : ЗАО «Олимп-Бизнес». 2008. 640 с.
5. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Основні напрями розвитку логістики підприємства та її основні концепції / Г.Л. Матвієнко-Біляєва, Н.С. Ляліна, Ю.М. Котельникова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». Випуск 24, частина 2, 2019 р. 119. 125 с.
6. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Трансфер інноваційних технологій як запорука розвитку підприємницької діяльності // Підприємництво, торгівля, біржі в процесі соціально-економічного розвитку: монографія / Під загальною редакцією д-ра екон. наук, професора І. В. Гонтаревої. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 174 с.
7. Окландер М.А. Логістична система підприємства : монографія. Одеса : Астропринт, 2004. 312 с.

REFERENCES:

1. Zaburanna L.V. (2010) Loghistrychne upravlinnja pidpryemstvom: sutnistj ta peredumovy rozvytku [Logistic management of the enterprise: the essence and prerequisites for development]. *Sustainable development of economy*, no. 7, pp. 120–123.
2. Denysenko A.M. (2011) *Lohisthne upravlinnia yak instrument pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpryemstv* [Logistics management as a tool for improving the efficiency of enterprises]. Donetsk: DonNUET. (in Ukrainian)
3. Mishchuk I.P. (2012) Otsiniuvannia efektyvnosti systemy lohistyky pidpryemstva torhivli [Trade enterprise logistic system efficiency evaluation]. *Mechanism of Economic Regulation*, no. 4, pp. 102–110.
4. Bowersox D.D., Kloss D.D. (2008) *Logistika: integrirovannaya tsep' postavok* [Supply Chain Logistics Management]. Moscow: Olymp-Byznes. (in Russian)
5. Matviienko-Biliaieva H.L., Lialina N.S., Kotelnikova Iu.M. (2019) Osnovni nvpriamy rozvytku lohistyky pidpryemstva ta yii osnovni kontseptsii [Main areas of development of logistics of enterprises and its main concepts]. *Uzhorod National University Herald. International Economic Relations And World Economy*, no. 24, part 2, pp. 119–125.
6. Matviienko-Biliaieva H.L. (2018) Transfer innovatsiinykh tehnolohii yak zaporuka rozvytku pidpryemnytskoi diialnosti [Transfer of innovative technologies as a guarantee of business development]. *Pidpryemnytstvo, torhivlia, birzhi v protsesi sotsialno-ekonomichnoho rozvytku* [Entrepreneurship, trade, exchanges in the process of socio-economic development]. Kharkiv: KhNEU im. S. Kuznets, p. 37–44.
7. Oklander M.A. (2004) *Lohistrychna systema pidpryemstva* [Logistic system of the enterprise]. Odesa: Astroprynt. (in Ukrainian)

УДК 65.011

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-21>**Мельничук Г.С.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Університету державної фіскальної служби України***Мамалига В.О.***студентка
Університету державної фіскальної служби України***Melnichuk Anna***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Enterprise Economics
University of State Fiscal Service of Ukraine***Mamaliga Victoria***Student
University of State Fiscal Service of Ukraine*

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

DIGITALIZATION OF THE ECONOMY: OPPORTUNITIES AND THREATS FOR EFFICIENT FUNCTIONING OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто форми та напрями прояву цифровізації в сфері економіки. Окреслено вплив цифрової економіки на умови господарювання, діяльність підприємств та систему управління. Систематизовано можливості та переваги для підприємств від цифровізації їхніх бізнес-процесів, процесів управління діяльністю та персоналом і бізнес-моделі загалом. Обґрунтовано необхідність зміни цінностей та пріоритетів діяльності та побудови якісно нових бізнес-моделей підприємств та систем управління, що забезпечить формування конкурентних переваг в умовах стрімкого розвитку цифрової економіки в глобалізованому світі. Визначено основні проблеми та перешкоди на шляху до цифрової трансформації підприємств, а також загрози і ризики від цифровізації усіх сфер суспільного життя для їхньої подальшої ефективної діяльності.

Ключові слова: цифрова економіка, цифровізація, цифрові технології, цифрова трансформація, електронна взаємодія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены формы и направления проявления цифровизации в сфере экономики. Очерчено влияние цифровой экономики на условия ведения хозяйства, деятельность предприятий и систему управления. Систематизированы возможности и преимущества для предприятий от цифровизации их бизнес-процессов, процессов управления деятельностью и персоналом и бизнес-модели в целом. Обоснована необходимость изменения ценностей и приоритетов деятельности и построения качественно новых бизнес-моделей предприятий и систем управления, которое обеспечит формирование конкурентных преимуществ в условиях стремительного развития цифровой экономики в глобализованном мире. Определены основные проблемы и препятствия на пути к цифровой трансформации предприятий, а также угрозы и риски от цифровизации всех сфер общественной жизни для их дальнейшей эффективной деятельности.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, цифровые технологии, цифровая трансформация, электронное взаимодействие.

ANNOTATION

The article deals with the forms and directions of digitalization in the sphere of economy. It is determined that digitalization is ac-

companied by a more rapid development of the electronic industry, the spread of e-business and creation of virtual enterprises, as well as the transformation of economic processes – from the exact introduction of information and communication technologies to the complete roboticization of mass production of goods the use and emergence of production to create products that meet the individual requirements of individual consumers. The influence of the digital economy on the conditions of business, the activity of enterprises and the system of their management, on the ways of interaction both in the middle of each individual enterprise – at the level of relations between employees and at the external level – with other entities, with consumers, with public authorities. The opportunities and benefits for businesses from digitizing their business processes, processes for managing activity and personnel and the business model as a whole are systematized. Business opportunities for digital transformation of HR processes are discussed in detail. It has been found that digital capabilities are opening the way for businesses to resize, transactional, expand their product and advertising channels, reduce costs, and improve business-to-business relationships. The necessity of changing the values and priorities of the enterprises' activity, building of qualitatively new business models and management systems, which will provide formation of competitive advantages in the market in the conditions of rapid development of digital economy in the globalized world, are substantiated. The main problems and obstacles to the digital transformation of enterprises are identified, as well as the threats and risks of further digitalization of all spheres of public life for their effective long-term activity. It was decided that the prospect of further research in this field is methodical approaches to assessing the efficiency of implementation of projects of digitalization of activity at individual enterprises.

Key words: digital economy, digitalization, digital technologies, digital transformation, electronic interaction.

Постановка проблеми. Ключовим трендом сучасного етапу економічного розвитку всіх країн світу є стрімке поширення інформаційно-комунікаційних, цифрових технологій та розвиток цифрової економіки, що спричиняє зміни середовища господарювання, способів здійснення транзакцій та рівня зв'язків між окремими

господарючими суб'єктами тощо. Такі перетворення знайшли віддзеркалення й на ключових завданнях функціонування підприємств та векторів їхнього подальшого розвитку, а також процесах управління бізнесом. В умовах цифровізації усіх сфер господарювання та зростання невизначеності умов зовнішнього середовища забезпечення конкурентоспроможності підприємств зумовлює необхідність трансформації їхньої діяльності, впровадження сучасних інформаційних технологій та цифрових інструментів управління, забезпечення цифрових зрушень. Прийняття правильного рішення щодо напрямку трансформації на шляху до цифровізації підприємства та його адаптації до нових умов господарювання, зокрема на початковому етапі таких трансформацій, потребує вичерпних знань про тенденції розвитку цифрової економіки, переваги і можливості, які відкриваються перед підприємствами, а також перешкоди до впровадження цифрових технологій та ймовірні загрози.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку цифрової економіки та цифрової трансформації підприємств досліджуються багатьма як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, такими як Д. Боннет, О. Боднар, О.Є. Гудзь, М.Б. Кулинич, Г.М. Коломієць, К.Й. Пугачевська, М.В. Руденко, Г.Г. Чмерук та ін. Окрім того, цим проблемам приділяється значна увага з боку урядів провідних країн світу. Зокрема, вперше питання цифрової економіки як джерела нових можливостей і викликів для глобального зростання було внесено у порядок денний групи G20 на саміті в Анталії у 2015 р. А вже з 2016 р. G20 була запропонована «Ініціатива розвитку і співпраці «Групи двадцяти» в області цифрової економіки», а у подальшому – у квітні 2017 р., прийнято «Декларацію міністрів по цифровій економіці «Групи двадцяти» [1]. На важливість дослідження розвитку цифрової економіки вказує й започаткування Системної ініціативи Всесвітнього економічного форуму «Формування майбутнього цифрової економіки та суспільства» [5, с. 138]. Проблематика цифровізації бізнес-моделей підприємств активно вивчається провідними світовими аналітичними компаніями, зокрема McKinsey, PwC Strategy&, BCG.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на численні наукові дослідження питань впливу цифровізації економіки на діяльність та розвиток підприємств, залишається невирішеною низка проблем, пов'язаних з перспективами розвитку бізнесу в умовах цифрової трансформації економіки, забезпеченням зростання підприємств на інноваційних засадах за рахунок цифровізації, покращенням якості управління підприємствами на основі сучасних цифрових технологій. Це й зумовлює актуальність подальших досліджень окреслених аспектів проблематики цифровізації економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення форм про-

яву цифровізації економіки та її впливу на умови функціонування та розвитку підприємств, визначення ключових переваг і можливостей, загроз і перешкод щодо зміни бізнес-процесів, бізнес-моделей та системи управління підприємством на основі сучасних цифрових технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цифровізація є процесом упровадження цифрових технологій з метою вдосконалення життєдіяльності людини, суспільства і держави [2, с. 9]. Цифровізація має різноманітні форми прояву в сфері економіки. Серед найбільш явних із них варто відзначити такі:

- розвиток підприємств сфери електронної промисловості, виробництва мікročіпів, комп'ютерів, телекомунікаційних пристроїв, електроніки побутового призначення тощо, а також підприємств, які надають послуги в області цифрових технологій [3, с. 40–41];
- поширення електронного бізнесу, насамперед електронної торгівлі та електронної комерції;
- поява віртуальних підприємств – «умовно організаційних структур, мережеве існування яких складається з агентів, що взаємодіють в комп'ютерно-опосередкованому середовищі і розташовані у різних місцях» [4, с. 10];
- виникнення нових видів бізнес-практики, зокрема краудінвестингу, краудфандингу, краудсорсингу, краудкастингу, краудлендингу [5, с. 138].

Цифровізація супроводжується трансформацією господарських процесів: починаючи з роботизації виробництва товарів і послуг масового вжитку й до появи нових виробництв зі створення продукції під індивідуальні запити окремого споживача. За оцінками експертів вже найближчим часом близько половини товарів і послуг на споживчому та інвестиційному ринках будуть абсолютно або відносно «новими розумними» [6, с. 287].

Цифровізація охоплює чотири категорії можливостей, які забезпечуються таким набором технологій і підходів як: розширена аналітика і штучний інтелект; робототехніка й автоматизація; оцифрування процесу й автоматизація програмного забезпечення; розблокування потенціалу за рахунок використання певних технологій і процесів, зокрема таких як Інтернет речей, датчики, хмарні обчислення, мобільні пристрої, гнучкі розробки тощо [7, с. 358].

Цифровізація змінює не лише процес виробництва товарів, але й підходи споживачів до їх вибору та способу купівлі. Останнє відбувається в напрямі все більш активного використання покупцями можливостей інтернету та відповідного скорочення особистих контактів із продавцем. В сучасних умовах переваги отримує те підприємство, яке перебуває в режимі online, тобто надає клієнту якісний продукт в найкоротші терміни [8, с. 6]. Окрім цього, за рахунок активного розвитку цифрової економіки відбувається знищення довгих ланцюгів посередників; прискорюється перебіг різноманітних угод; усуваються перешкоди доступу на ринки та

просторові обмеження, створюються альтернативні комерційні майданчики; виникає можливість створення ефекту масштабу і, тим самим, зниження витрат [5, с. 138]. Поява та поширення нових онлайн-платформ, додатків та інших систем відкриває перед підприємствами можливості для нових форматів взаємодії з постачальниками і клієнтами, для створення цілком нових бізнес-моделей. В свою чергу, це передбачає розробку цілої цифрової «виробничої екосистеми», в якій дані, накопичені у низхідному та у висхідному секторах, включаються в ланцюг створення вартості [7, с. 356].

Тобто, з одного боку, цифрові технології стали чинником появи нових бізнес-моделей [5, с. 139], а з іншого, на переконання науковців, зміна самої моделі підприємства виступає метою теперішніх економічних перетворень [4, с. 9]. Тому всі підприємства, незалежно від приналежності до виду діяльності, змушені трансформувати традиційні підходи до ведення бізнесу, усталені, навіть досить ефективні, бізнес-моделі для того, щоб не втратити конкурентних позицій та залишатися конкурентоспроможними на ринку в сучасному світі.

Результати проведених досліджень свідчать про те, що нині 90% не цифрових підприємств вже наштовхнулися на зростання конкуренції з боку цифрових. Практично 95% великих підприємств не відповідають вимогам нового цифрового бізнесу, причому 71% підприємств погоджуються з тим, що через відсутність цифрової трансформації втрачають конкурентоспроможність. Лише 5% підприємств слідує за цифровими перетвореннями, тоді як 12% у своїй діяльності користуються застарілими інформаційними технологіями. При цьому, за оцінками дослідників, підприємства, які пройшли успішну трансформацію, в 7 разів частіше називають цифрові технології конкурентною перевагою та джерелом отримання вигоди [8, с. 6]. У дослідженні «Global Center for Digital Business Transformation», зазначається про те, що в найближчі п'ять років цифрова революція може витіснити з ринку 40% компаній, які нині є лідерами в галузі, за умови, якщо вони не піддадуть свої управлінські та бізнес-моделі цифровій трансформації [9, с. 80].

Тобто цифровізація економіки та усіх сфер суспільного життя, з одного боку, стає викликом і загрозою для усталених бізнес-моделей та успішних стратегій поведінки підприємств в ринковій економіці, з іншого – відкриває перед ними нові можливості для покращення діяльності та формування конкурентних переваг. Реалізація таких можливостей передбачає здійснення цифрових трансформацій в різноманітних аспектах діяльності підприємства, насамперед зміни ціннісних орієнтирів. З цього приводу науковці акцентують увагу на тому, що бізнес повинен бути клієнтоорієнтованим. Окрім того, в своїй діяльності підприємствам необхідно змінити акценти – перейти від ефек-

тивності та раціональності до відкритості, соціологізації, креативності організаційних процесів, нелінійності управлінських ієрархічних ланцюгів, непередбачуваності та різноманітності траєкторій їх розвитку [8, с. 6].

Підприємства, які хочуть успішно функціонувати в умовах цифрової економіки, за рекомендаціями фахівців корпорацій «Telstra» і «Deloitte», повинні опиратись на такі цінності: інвестувати в нові здібності та талант, а не в старі ділові моделі; високо цінувати свої взаємини з клієнтами; ставати більш швидкими і оперативними; добре знати своїх дійсних конкурентів [8, с. 5].

Тобто ефективна діяльність підприємств в умовах цифрової економіки передбачає зростання ступеня відкритості та активної взаємодії із партнерами та споживачами. Керівництву будь-якого підприємства варто виходити з того, що впровадження цифрових технологій має стати тим інструментом, системне використання якого дозволить покращити його роботу, забезпечити економію ресурсів, збільшити прибуток, відкрити нові вектори розвитку. Основою цифровізації підприємства має бути стратегічне бачення пріоритетів, цінностей та напрямів змін. Тобто спочатку треба чітко осмислити, які цілі вирішуватиме кожен крок трансформації, яку користь в майбутньому принесе підприємству та чи інша технологія [8, с. 6]. У подальшому слід провести ранжування пріоритетів щодо інвестування в окремі проекти цифровізації, виходячи з того, які саме рішення забезпечать створення найбільшої вартості для бізнес-моделі підприємства. При цьому слід врахувати потребу у фінансових ресурсах, очікуваний ефект від упровадження цифрових технологій, ризики зміни наявної бізнес-моделі тощо. Тобто треба розробити стратегію цифрової трансформації підприємства. Інструментами деталізації та реалізації такої стратегії є бізнес-модель, дорожня карта і портфель проектів цифровізації [8, с. 9].

Цифрова трансформація підприємства охоплює декілька напрямів, зокрема такі: впровадження сучасних технологій та устаткування або програмного забезпечення в бізнес-процеси; формування пропозицій нових цифрових або цифровізованих продуктів і сервісів; ґрунтовні зміни в підходах до управління діяльністю підприємства та управління персоналом; перетворення способів взаємодії всередині підприємства, відносин між працівниками, корпоративної культури [6, с. 288]; налагодження зовнішніх комунікацій за допомогою цифрових каналів взаємодії, зокрема шляхом застосування соцмереж, створення спільнот цифрових користувачів тощо [10, с. 98]. На переконання М.Б. Кулинич, цифрові трансформації надають змогу підприємству формувати власну так звану «екосистему» у взаємодії зі своїми контактними аудиторіями (іншими господарюючими суб'єктами, споживачами, державними органами) на зовнішньому рівні [4, с. 9]. Взаємодію підприємства з окресленими учасниками

відносин в умовах цифрової економіки можна розкрити за допомогою матриці електронного простору вітчизняного дослідника А.О. Маслова, в якій передбачається, що така взаємодія між учасниками відбувається у режимі он-лайн [11, с. 123]. Напрями електронної взаємодії підприємства з іншими учасниками цифрових економічних відносин наведено в табл. 1.

Цифрова трансформація призводить до модифікації структури, системи управління і культури підприємства [4, с. 9]; дає змогу розробляти цілком нові форми створення та отримання вартості; переорієнтувати межі підприємства на більш глобальні рівні. Г.Г. Чмерук, В.Р. Краліч акцентують увагу на таких основних перевагах від цифрової трансформації, актуальних для усіх підприємств, незалежно від приналежності до виду діяльності, як: підвищення ефективності наявної інфраструктури; виникнення якісно нових бізнес-моделей; зростання виручки або скорочення витрат у наявних бізнес-моделях [10, с. 98]. У свою чергу, цифрова трансформація бізнес-моделей дає такі переваги: більше клієнтів; підвищення задоволеності клієнтів; збільшення лідогенерації (генерації інтересу споживача або клієнта до продуктів або послуг підприємства); зростання трафіку [10, с. 100].

Цифрові трансформації на підприємстві охоплюють не лише процеси управління підприємством, але й управління його персоналом, тобто HR-процеси. Нові можливості для підприємств від цифрової трансформації HR узагальнено у табл. 2. Окрім окреслених можливостей, цифровізація HR вимагає оволодіння неспецифічних, крос-функціональних компетенцій, що базуються на технічних характеристиках програмного забезпечення та особливостях управління ним [12, с. 99].

Основою ефективної діяльності підприємства в умовах цифрової економіки стає ефективне проходження процесів цифрової трансформації – від найпростішого впровадження сучасних цифрових технологій та устаткування, нових форм комунікації між працівниками та з іншими суб'єктами у зовнішньому середовищі, до зміни корпоративної культури, системи цінностей, бізнес-моделі та підходів до управління. Такі процеси не мо-

жуть відбутися одночасно й потребують часу та значних фінансових ресурсів. Необхідний обсяг останніх певною мірою залежатиме від виду діяльності підприємства. Зокрема, підприємства сфери торгівлі матимуть змогу швидше отримати вигоди від цифровізації при меншому вкладенні ресурсів, порівняно із виробничими підприємствами, що мають більш складний комплекс бізнес-процесів. Окрім того, можливості цифровізації підприємств залежатимуть від поточного стану рівня їх інформатизації та автоматизації, від фінансового стану та багатьох інших чинників. Саме нестача фінансових ресурсів у поєднанні із недостатньою обізнаністю підприємств про переваги та складнощі впровадження цифрових технологій в їх господарську діяльність є одними з головних перешкод до активної цифровізації. Серед інших перешкод науковці відмічають такі: відсутність на підприємствах цифрової культури, дефіцит лідерства, очікування сприятливого випадку для змін, неявні економічні вигоди від цифрових інвестицій, відсутність чіткого бачення цифрових операцій і якісного управління з боку вищого керівництва [7, с. 358–359].

Подальша цифровізація власних бізнес-процесів та економіки загалом відкриває підприємствам не лише можливості та створює позитивні ефекти, але й стає викликом і містить в собі ряд загроз для їх подальшої ефективної діяльності, які узагальнено у табл. 3. Нині одним із ключових викликів для підприємств є забезпечення безпеки їхньої діяльності. Адже оцифровування інформації зробило господарську діяльність значно уразливою [5, с. 139]. Нагальним стає вирішення проблеми забезпечення безпеки та захисту інформації як одного із ключових стратегічних ресурсів підприємства. Результати досліджень свідчать, що 56% опитаних суб'єктів господарювання стурбовані питанням кібербезпеки, 39% – дуже стурбовані і лише 5% не переймаються ним зовсім. Останнім часом лише 3% респондентів не стикалися з інцидентами в галузі IT-безпеки. Головною ж перешкодою для забезпечення захисту від кіберзагроз залишаються бюджетні обмеження [10, с. 99].

Висновки. Стрімкий розвиток цифрової економіки в глобалізованому світі змінює умови

Таблиця 1

**Напрями електронної взаємодії підприємства з іншими суб'єктами
в умовах цифрової економіки**

Суб'єкти	Напрями електронної взаємодії
підприємство – інші представники бізнесу	взаємодія підприємства з іншими господарюючими суб'єктами в електронній комерції, надання маркетингових та інформаційних послуг через Інтернет, Інтернет-тендери, електронні торги, електронні платіжні розрахунки, електронний документообіг з використанням ЕЦП
підприємство – споживач	електронна торгівля через Інтернет-магазини, надання електронних бізнес-послуг споживачам: поширення реклами; створення можливостей для пошуку інформації та доступу до неї, передачі та зберігання інформації, розміщення інформації на замовлення іншої особи, передачі інформації за запитом особи або відправлення комерційних електронних повідомлень
підприємство – державні органи	електронні транзакції, електронна реєстрація, електронна ідентифікація; електронні сервіси, електронна система звернень, електронна звітність, державні закупівлі через електронні торги

Джерело: розроблено авторами на основі [11, с. 123]

Таблиця 2

Можливості, які відкриває перед підприємствами цифрова трансформація HR-процесів

Можливість	Переваги та сфера застосування
Широке застосування інтегрованих мобільних додатків та автоматизація HR-процесів	Дозволяє управляти часом, визначати місце зустрічей, відстежувати переміщення та повідомляти про запізнення, доставляти мультимедіа-повідомлення, контролювати рівень стресу і регулювати перебіг робочого дня, оптимізувати плани дій; здійснювати он-лайн рекрутинг, автоматизацію HR-сервісів, відстеження та оцінку якості, он-лайн навчання, розвиток і кар'єрне просування, нарахування компенсацій, управління продуктивністю, забезпечення зворотного зв'язку.
Цифрова інтеграція з хмарними сервісами	Спрощує процес рекрутингу, покращує якість трудового життя за рахунок полегшення комунікацій типу «підлеглий-керівник», автоматизації оцінки та рейтингування, досягнення більшої довіри до результатів, сприяє збереженню й поширенню креативних ідей, автоматизації рутинної роботи, зменшенню витрат часу та ресурсів на оформлення та зберігання документів, підвищує безпеку зберігання HR-інформації.
Прогнозна реорле-аналітика	Дозволяє надавати аналізу та оцінці великі дані, збільшує цінність бізнесу за рахунок більш ефективного використання ресурсів, веде до прийняття більш обґрунтованих та об'єктивних рішень, знижує вартість вирішення проблем, дозволяє постійно залишатись в тренді.
Доповнена реальність (VR)	Розширює можливості залучення талантів, трансформує процеси навчання та розвитку, дозволяючи максимально повно зануритись у отримуваний досвід, зменшує гендерний розрив у працевлаштуванні. Дозволяє новим кандидатам миттєво скласти уявлення про особливості організації та виконання робочих завдань в середині компанії, полегшити процеси онбордингу та адаптації, одночасно надаючи рекрутерам інформацію щодо їх поведінки та особистісних характеристик.
Штучний інтелект (AI)	Допомагає автоматизувати багато функцій бек-офісу для надійних HR-транзакцій та надання послуг за допомогою технологізованих чат-ботів; сприяє економії на пошуку кваліфікованого персоналу та запобіганню втрат інтелектуального капіталу; збільшенню конфіденційності, яка вимагається від виконавців HR-функцій, які отримують доступ до персональних даних; скороченню часу персоналу HR-підрозділів на виконання адміністративних завдань та підвищенню точності у виконанні функцій; зменшенню упередженості у прийнятті рішень щодо персоналу.

Джерело: розроблено авторами на основі [12, с. 96–97]

Таблиця 3

Позитивні ефекти, виклики та загрози для підприємств від цифровізації

Позитивні ефекти	прискорена автоматизація виробничих процесів; скорочення виробничого циклу; формування нового виду ланцюжка створення вартості; покращення якості товарів та зростання їх різноманітності та індивідуальності; розширення каналів реалізації продукції; можливість доступу до світових ринків, розвитку нових провідних і проривних ринків товарів і послуг; зниження ризиків в управлінні та нівелювання неповноти інформації при прийнятті рішень; скорочення паперової роботи, зменшення кількості помилок при роботі з документами; децентралізація процесу прийняття рішень; підвищення ефективності управління; скорочення і ліквідація робочих місць; підвищення продуктивності праці; скорочення виробничих витрат; зростання рівня рентабельності; можливості зміцнення співробітництва між підприємствами та дослідницькими організаціями, для впровадження інновацій; забезпечення прозорості, простоти та оперативності взаємодії з органами влади.
Виклики та загрози	можливість концентрації влади на ринку і посилення монополій; посилення рівня конкуренції, скорочення вхідних бар'єрів; захоплення нових ринків транснаціональними промисловими корпораціями; наростання залежності від компаній-лідерів в сфері цифрових технологій; проблеми нестачі розробників програмного забезпечення та IT-фахівці, що в подальшому може призвести до зростання витрат на оплату їх праці; загроза ослаблення економічної безпеки промислових підприємств; недостатній рівень формування відповідних інститутів; недостатність фінансових ресурсів, високі процентні ставки по кредитах; поява більшої кількості товарів-замінників, зростання сили споживачів; сукупний ефект від цифровізації може виявитись слабшим за очікуваний.

Джерело: розроблено авторами на основі [1; 10; 13]

функціонування всіх підприємств на ринку, вносить корективи у стратегічні пріоритети та цілі їхнього подальшого розвитку, спричиняє зміни в організації внутрішніх бізнес-процесів, системах управління персоналом та підприємством в цілому, а також у форматі взаємодії підприємства з іншими суб'єктами господарювання, зі споживачами та з органами державної влади. Цифровізація змінює бізнес-моделі під-

приємств, надає нові можливості для формування конкурентних переваг, отримання доходів і створення вартості, підвищення ефективності бізнес-процесів, а в подальшому – і до переходу до цифрового бізнесу. Позитивними ефектами від цифровізації підприємства є зміцнення його конкурентних позицій на ринку за рахунок автоматизації виробничих процесів, зниження витрат, зростання продуктивності праці та

ефективності управління тощо. Незважаючи на всі позитивні ефекти від цифровізації, остання несе з собою ризики та загрози для підприємства, а фактична ефективність цифрових трансформацій може не відповідати очікуванням. Тому перспективою подальших досліджень у цій галузі є методичні підходи до оцінювання ефективності впровадження проектів цифровізації діяльності на окремих підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пищуліна О. Дві сторони цифрових технологій: «цифрова диктатура» або збереження стійкості. Київ, 2019. URL: <http://razumkov.org.ua/statti/dvi-storony-tsyfrovykh-tekhnologii-tsyfrova-dyktatura-abo-zberezhennia-stiikosti> (дата звернення: 05.03.2020).
2. Куйбіда В.С., Карпенко О.В., Наместник В.В. Цифрове врядування в Україні: базові дефініції понятійно-категоріального апарату. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України (Серія «Державне управління»)*. 2018. № 1. С. 5–10.
3. Пугачевська К.Й., Пугачевська К.С. Цифровізація економіки як фактор підвищення конкурентоспроможності країни. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 25. С. 39–45.
4. Кулинич М.Б. Цифрова трансформація вітчизняних підприємств в сучасних умовах. *Вісник ЖДТУ: Економіка, управління та адміністрування*. 2019. № 3(89). С. 8–15.
5. Коломієць Г.М., Глушач Ю.С. Цифрова економіка: контр-оверсійність змісту і впливу на господарський розвиток. *Бізнес Інформ*. 2017. № 7. С. 137–143.
6. Токмакова І.В., Шатохіна Д.А., Мельник С.В. Стратегічне управління розвитком підприємств в умовах цифровізації економіки. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 64. С. 283–291.
7. Янголь Г.В. Обґрунтування доцільності цифровізації бізнес-моделей підприємств металургійної галузі як основи забезпечення результативності їх діяльності. *Бізнес Інформ*. 2018. № 10. С. 354–362.
8. Гудзь О.Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами. *«Економіка. Менеджмент. Бізнес»*. 2018. № 2(24). С. 4–12.
9. Боднар О. Цифровізація та конкурентоспроможність бізнесу – ключові драйвери розвитку української економіки. *Бізнес*. URL: <https://business.ua/litsa/item/2452-tsifrovizatsiya-ta-konkurentospromozhnist-biznesu-klyuchovi-drajveri-rozvitku-ukrajinskoji-ekonomiki> (дата звернення: 04.03.2020).
10. Чмерук Г.Г., Краліч В.Р., Бурлакова І.А. Деякі аспекти цифрової трансформації підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 34. С. 97–101.
11. Матвейчук Л.О. Цифрова економіка: теоретичні аспекти. *Вісник Запорізького національного університету*. 2018. № 4(40). С. 116–127.
12. Бей Г.В., Середа Г.В. Трансформація HR-технологій під впливом цифровізації бізнес-процесів. *Економіка і організація управління*. 2019. № 2(34). С. 93–101.
13. Руденко М.В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 62–65.

REFERENCES:

1. Pishchulina O. (2019) Dvi storony cyfrovykh tekhnologij: «cyfrova dyktatura» abo zberezhennja stijkosti [Two sides

of digital technology: «digital dictatorship» or sustainability]. Available at: <http://razumkov.org.ua/statti/dvi-storony-tsyfrovykh-tekhnologii-tsyfrova-dyktatura-abo-zberezhennia-stiikosti> (accessed 5 March 2020).

2. Kuibida V.S., Karpenko O.V., Deputy V.V. (2018) Cyfrove vryaduvannja v Ukrajinі: bazovi definiciji ponjatijno-katehgorialnogho aparatu [Digital Governance in Ukraine: Basic Definitions of the Conceptual and Categorical Apparatus]. *Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine (Public Administration Series)*, vol. 1, pp. 5–10.
3. Pugachevskaya K.Y., Pugachevskaya K.S. (2018) Cyfrovizacija ekonomiky jak faktor pidvyshhennja konkurentospromozhnosti krajiny [Цифровізація економіки як фактор конкурентоспроможності країни]. *Market infrastructure*, vol. 25, pp. 39–45.
4. Kulinich M.B. (2019) Cyfrova transformacija vitchyznjanykh pidpryjemstv v suchasnykh umovakh [Digital transformation of domestic enterprises in modern conditions]. *ZhSTU Bulletin: Economics, Management and Administration*, vol. 3, no. 89, pp. 8–15.
5. Kolomiets G.M., Glushach Y.S. (2017) Cyfrova ekonomika: kontroversijnistj zmistu i vplyvu na ghospodarskijj rozvytok [The Digital Economy: The Controversy of Content and Impact on Economic Development]. *Business Inform*, vol. 7, pp. 137–143.
6. Tokmakova I.V., Shatohina D.A., Melnyk S.V. (2018) Strategichne upravlinnja rozvytkom pidpryjemstv v umovakh cyfrovizaciji ekonomiky [Strategic management of enterprise development in the conditions of digitalization of economy]. *Bulletin of Economics of Transport and Industry*, vol. 64, pp. 283–291.
7. Angel G.V. (2018) Obgruntuvannja docilnosti cyfrovizaciji biznes-modelej pidpryjemstv metalurghijnoji ghaluzi jak osnovy zabezpechennja rezuljtatyvnosti jikh dijajlnosti [Substantiation of expediency of digitalization of business models of the enterprises of metallurgical industry as a basis for ensuring the effectiveness of their activity]. *Business Inform*, vol. 10, pp. 354–362.
8. Gudz O.E. (2018) Cyfrova ekonomika: zmina cinnostej ta orijentyriv upravlinnja pidpryjemstvamy [Digital Economy: Changing the Values and Guidelines of Enterprise Management]. *Economy. Management. Business*, vol. 2, no. 24, pp. 4–12.
9. Bodnar O. (2019) Cyfrovizacija ta konkurentospromozhnistj biznesu – kljuchovi drajveri rozvytku ukrajinskoji ekonomiky. [Digitalization and business competitiveness are key drivers of the Ukrainian economy's development]. *Business*. Available at: <https://business.ua/litsa/item/2452-tsifrovizatsiya-ta-konkurentospromozhnist-biznesu-klyuchovi-drajveri-rozvitku-ukrajinskoji-ekonomiki> (accessed 4 March 2020).
10. Chmeruk G.G., Kralich V.R., Burlakova I.A. (2018) Dejaki aspekty cyfrovoji transformaciji pidpryjemstv [Some aspects of digital enterprise transformation]. *Black Sea Economic Studies*, vol. 34, pp. 97–101.
11. Matveychuk L.O. (2018) Cyfrova ekonomika: teoretychni aspekty [Digital Economics: Theoretical Aspects]. *Bulletin of Zaporizhzhya National University*, vol. 4, no.40, pp. 116–127.
12. Bay G.V., Wednesday G.V. (2019) Transformacija HR-tekhnologij pid vplyvom cyfrovizaciji biznes-procesiv [Transformation of HR technologies under the influence digitization of business processes]. *Economics and organization of management*, vol. 2, no. 34, pp. 93–101.
13. Rudenko M.V. (2018) Cyfrovizacija ekonomiky: novi mozhlyvosti ta perspektyvy [Digitizing the Economy: New Opportunities and Perspectives]. *Economy and the state*, vol. 11, pp. 62–65.

УДК 658.155

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-22>**Ревенко Н.Г.***кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри економіки
Херсонської філії Національного університету
кораблебудування імені Адмірала Макарова***Надточій І.І.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Херсонської філії Національного університету
кораблебудування імені Адмірала Макарова***Revenko Nadia***Candidate of Science in Economics, Professor,
Professor of the Department of Economics
Kherson Branch of the National University
of Shipbuilding them Admiral Makarov***Nadtochy Iryna***Candidate of Science in Economics, Associate Professor,
Associate professor Department of Economics
Kherson Branch of the National University
of Shipbuilding them Admiral Makarov*

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЯК АНАЛІТИЧНИЙ ВАЖІЛЬ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

FACTOR ANALYSIS AS ANALYTICAL LEVER OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE A PROFIT

АНОТАЦІЯ

Доведено, що більшість показників собівартості продукції підприємства, які є висхідними у визначенні очікуваного прибутку підприємства, розраховувані багатьма фахівцями виробничих і управлінських ланок, не є достатньо керованими через відсутність внутрішнього формалізованого їх обліку за короткі проміжки часу. Результати місячної звітності й аналізу витрат можуть ураховуватися тільки в майбутньому періоді. Водночас низка основних фінансових показників діяльності підприємства чітко обліковується і безпосередньо пов'язана з бізнес-процесами і процесами менеджменту, що дає змогу їх використовувати як оперативні чинники впливу на формування прибутку у фінансовому менеджменті підприємства. У статті висвітлено результати факторного аналізу прибутку підприємства. Здійснено оцінку впливу на формування прибутку обігових коштів, запасів товарно-матеріальних цінностей, дебіторської заборгованості, власних джерел коштів, короткострокової кредиторської заборгованості і реалізованої продукції в загальній сумі коштів підприємства (у валюті балансу). Запропоновано напрями підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

Ключові слова: прибуток, обігові кошти, власні кошти, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, реалізована продукція.

АННОТАЦИЯ

Доказано, что большинство показателей себестоимости продукции предприятия, которые восходят в определении ожидаемой прибыли предприятия, просчитываемые многими специалистами производственных и управленческих звеньев, не являются достаточно управляемыми из-за отсутствия их внутреннего формализованного учета за короткие промежутки времени. Результаты месячной отчетности и анализа расходов могут учитываться только в будущем периоде. В то же время ряд основных финансовых показателей деятельности предприятия четко учитывается и непосредственно связан с

бизнес-процессами и процессами менеджмента, что позволяет их использовать в качестве оперативных факторов влияния на формирование прибыли в финансовом менеджменте предприятия. В статье отражены результаты факторного анализа прибыли предприятия. Осуществлена оценка влияния на формирование прибыли оборотных средств, запасов товарно-материальных ценностей, дебиторской задолженности, собственных источников средств, краткосрочной кредиторской задолженности и реализованной продукции в общей сумме средств предприятия (в валюте баланса). Предложены направления повышения эффективности использования финансовых ресурсов.

Ключевые слова: прибыль, оборотные средства, собственные средства, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, реализованная продукция.

ANNOTATION

One of the most important economic indicators that characterizes the efficiency of enterprises in market conditions is profit, as the main source of growth of the market value of the enterprise, meeting the social needs of society, as well as the main safeguard that protects the enterprise from bankruptcy. It is proved that the more productive profits at the enterprise, which are represented at the achievement of the trusted enterprise, the subordinate trusted employees, the manufactured and administrative connections, are not sufficiently sure that they exist in their own forms, for which there are short persons who exist. The results of the monthly accounting and analysis of charges can be taken into account only in a future period. At the same time row of basic financial performance of enterprise indicators clearly taken into account and directly related to the business processes and management processes, that allows them to use as operative factors of influence on forming of profit in the financial management of enterprise. Undertaken studies allowed, drawing on the results of analysis of factors that influence on the financial state, to build the multivariable model of profit of enterprise the method of plural correlation. The analysis

of financial results and present resources of enterprise allowed to define plenitude and quality of receipt of results of manage; to estimate influence on forming of profit of turnover means, supplies of commodity and material values, account receivable, own sources of money, floating creditor debt and realized products in the lump sum of facilities of enterprise (in currency of balance); to define possible backlogs of his increase. For the increase of efficiency of the use of financial resources it offers obligatory to do planning of influence of factors of financial indexes on the level of profit, including providing of the best use of turnover means, own inventories; a decline of debtor and creditor debt, gain in specific weight of the personal funds is in the lump sum of facilities of enterprise. The developed and described methodology of factor analysis of profits can be used by enterprises to identify within the production reserves, forecasting and planning profits, which will increase the share of profit of the enterprise in the total amount of the enterprise's funds up to 10 percent.

Key words: profit, turnover means, personal funds, account receivable, account payable, realized products.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із найважливіших економічних показників, який характеризує ефективність роботи підприємств у ринкових умовах, є прибуток. Він є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства, найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, а також основним захисним механізмом, що охороняє підприємство від загрози банкрутства. У сучасних умовах отримання максимального прибутку є головною метою виробничого підприємства.

У величині прибутку знаходять відображення всі аспекти діяльності суб'єкта господарювання: техніка і технологія, якість продукції, організація виробництва та управління, галузеві та інші специфічні особливості.

Дослідження як самих чинників, так і ступеня їхнього впливу на величину досліджуваного показника зазвичай виконується за допомогою факторного економічного аналізу. У працях, присвячених факторному аналізу прибутку, значне місце займають математична формалізація аналітичних задач, побудова детермінованих факторних моделей цього показника. Факторний аналіз прибутку є необхідною умовою ефективного управління доходами і витратами підприємства, збільшення його розміру і підвищення рентабельності. І хоча в економічній літературі в останні часи активно розглядаються питання факторного аналізу прибутку, але у цьому напрямі ще залишається низка нерозв'язаних аспектів. Пошуки резервів для збільшення прибутковості підприємства становлять головне завдання менеджменту підприємства. Грамотне й ефективне управління формуванням прибутку передбачає оволодіння фахівцями з менеджменту фінансів підприємства знаннями з управління витратами, недопущення нераціонального використання показників фінансової діяльності, основних механізмів формування прибутку на основі застосування сучасних методів аналізу та планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної пробле-

ми і на які спираються автори. Процеси глобалізації вітчизняної економіки зумовлюють необхідність удосконалення методів, пов'язаних із розрахунками показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання відповідно до законів ринку, забезпечення задоволення інтересів працівників, підприємств та держави. Розвитку теорії і практики формування та використання прибутку підприємства присвятили праці такі вітчизняні вчені, як: М. Білик, І. Бланк, Г. Кірейцев, В. Мец, А. Поддєрьогін, Р. Сайфулін, Г. Савицька [1; 4; 7; 9–11]. Особливості управління прибутком підприємства за допомогою застосування факторного аналізу розглянуто в роботах таких авторів, як Ю. Ганжа, В. Рязанцева, Ю. Масленко, Е. Зінченко, Ю. Воробйов, В. Ковальов та ін. [2; 3; 6]. Вони зробили значний внесок у розроблення теоретико-методологічних основ визначення сутності прибутку, процесів його формування та використання, класифікації факторів, методики проведення факторного аналізу.

Але сучасні питання оцінювання впливу факторів на процес формування прибутку на підприємстві потребують подальшого вивчення та вдосконалення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є комплексний аналіз фінансових чинників та вимірювання їхнього впливу на величину прибутку, висвітлення результатів факторного аналізу формування прибутку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», прибуток визначається як «сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати» [5]. На формування величини прибутку впливають чинники, аналіз яких проводиться, щоб визначити позитивний чи негативний їх вплив, відшукати невикористані резерви.

На забезпечення підвищення прибутковості підприємства впливає низка чинників, у тому числі: собівартість продукції й управління витратами, зростання обсягів виробництва продукції, ефективне використання матеріально-технічних ресурсів, оптимізація складу і структури обігових коштів та ін. Планування їх величини й управління ними здійснюється працівниками різних підрозділів підприємства, а отримання своєчасної інформації для оцінювання впливу кожного з чинників для прийняття необхідних заходів має певні труднощі. Це зумовлюється тим, що не для кожного чинника можна облікувати показники, а деякі з них можуть не мати конкретної адресності свого формування. Так, система показників поточних витрат, що являє собою міру процесів їх використання, містить приблизно 80 найменувань. У їхньому складі нараховуються окремі й узагальнюючі показники, починаючи від норми витрат ресурсів і закінчуючи показниками за-

гальних витрат (собівартість валової і реалізованої продукції тощо), та їх ефективність (рентабельність витрат, рентабельність продукції). У практиці управління всі відомі показники системи собівартості повністю не використовуються, оскільки вони не дають змоги зосередити увагу на головній меті діяльності підприємства чи на вирішенні конкретної проблеми в умовах ринку. Деякі показники використовують тільки один раз, наприклад показник технологічної собівартості процесу виробництва, який розраховується під час запровадження нової технології. Є показники безадресні, чи неактивні, наприклад витрати краски чи лаку на одиницю продукції. Тому аналіз показників поточних витрат, які безпосередньо впливають на рівень прибутку, у кожний конкретний період часу достатньо складний. Водночас процес управління формуванням прибутку не може бути призупинений, тому доцільно управління прибутком здійснювати за часткою фінансових показників більш гнучких і керованих, які можуть бути важливими чинниками впливу на прибуток, оскільки вони мають формалізований вигляд і здатні чинити дієвий вплив.

У пошуках резервів збільшення прибутку велике значення має багатофакторний регресивний аналіз цього показника. З метою вдосконалення планування та прогнозування прибутку, а також для прогнозування більш стійкого фінансового стану підприємства, визначення оптимальних фінансових показників можна використовувати розроблені моделі фінансових показників із використанням багатофакторного регресивного аналізу.

Проведені дослідження дали змогу, використовуючи результати аналізу чинників, які впливають на фінансовий стан, побудувати багатофакторну модель прибутку підприємства методом множинної кореляції. Цей метод дає змогу отримати математичну модель за факторами і на цій основі помітно підвищити якість та оперативність аналітичної й планової роботи на базі широкого використання сучасних ІТ-технологій. При цьому використовувалися стандартні статистичні функції та елементи факторного й регресійного аналізу MS Excel.

На прибуток впливає багато чинників, з яких вибрані такі: обсяг обігових коштів, запаси товарно-матеріальних цінностей, дебіторська заборгованість, власні джерела коштів, короткострокова дебіторська заборгованість. За функцію Y прийнятий балансовий (чистий) прибуток підприємства.

Значення факторів і функція для включення в статистичну сукупність накопичені в місячному розрізі. У досліджуваній період істотних змін в економіці підприємства не відбувалося, тому дані, покладені в основу дослідження, є зіставними і можуть бути використані в кореляційному аналізі. За фактори вибрано питому вагу обігових коштів – X_1 , запасів товарно-матеріальних цінностей – X_2 , дебіторської забор-

гованості – X_3 , власних джерел коштів – X_4 , короткострокової кредиторської заборгованості – X_5 і реалізованої продукції – X_6 у загальній сумі коштів підприємства (у валюті балансу). За функцію Y прийнято питому вагу балансового (чистого) прибутку підприємства в загальній сумі коштів підприємства.

У результаті математичної обробки отримано математичну модель із шістьма факторами впливу такого виду:

$$Y = -29,7 + 0,453X_1 - 0,29X_2 - 0,266X_3 + 0,309X_4 - 0,021X_5 + 0,687X_6.$$

Коефіцієнт детермінації становив $R^2 = 0,875$.

Перевірка моделі, яка виконана в MS Excel шляхом підстановки кількісних значень факторів, виявила достовірність і практичну її застосовність, тому що відхилення розрахункових результатів від середніх фактичних незначне, не перевищує 0,5–3%.

Аналіз моделі підтверджує, що отриманий математичний напрям дії досліджених факторів відповідає її економічній інтерпретації, а саме:

- зростання дебіторської заборгованості призводить до зменшення прибутку підприємства. Це пов'язано з несвоєчасністю розрахунків покупців, що призводить до відволікання коштів із господарського обігу, примушуючи підприємство знаходити додаткові кредити чи зменшувати обсяги випуску продукції;

- збільшення запасів товарно-матеріальних цінностей впливає двояко: у певних оптимальних межах збільшується, тоді як диспропорція в запасах призводить до її зменшення. У нашому випадку прибуток зменшується, тому що недостатнє забезпечення матеріальними ресурсами (немає власних обігових коштів) примушує підприємство знизити обсяг продукції, яка випускається, що, своєю чергою, призводить до зменшення величини прибутку, який отримує підприємство;

- зі збільшенням обсягу власного капіталу прибуток зростає. Чим більше коштів належить підприємству, тим більше в нього можливостей для збільшення випуску продукції, а також для отримання додаткового прибутку;

- зі збільшенням оборотних активів прибуток зростає. Категоричність такого припущення може бути поставлена під сумнів першими двома припущеннями, однак, як свідчить практика, таке твердження може мати й деякі підстави. Збільшення дебіторської заборгованості відбувається переважно за рахунок зменшення обсягу готової продукції, яка підлягає реалізації, тобто саме момент реалізації визначається під час урахування дебіторської заборгованості. Таким чином, у складі оборотних коштів зберігається деяка збалансованість (за винятком обсягу прибутку). Таке ж збалансування зберігається і під час руху матеріальних ресурсів за передавання їх у виробництво (за винятком витрат живої праці). Не виключаючи приросту оборотних коштів за рахунок прибутку і ви-

трат живої праці, а також вимушене нарощування матеріальних запасів, припущення того, що прибуток зі збільшенням оборотних активів зросте, можна прийняти;

– зростання короткострокових зобов'язань призводить до зменшення прибутку. Однак якщо врахувати, що користуватися кредитом підприємству не вигідно, то результат може бути іншим, а саме збільшення прибутку, що ми й отримали в нашому дослідженні;

– збільшення обсягу реалізованої продукції зумовлює зростання прибутку.

Для зіставлення впливу рівнозначних факторів, включених у модель, на рівень прибутку вводиться коефіцієнт еластичності, який розраховується за формулою:

$$K_{EL} = \frac{A_i \times \bar{X}_{ij}}{Y_i}, \quad (1)$$

де A_i – коефіцієнт регресії за i -м фактором;

\bar{X}_{ij} – середнє значення i -го фактора за j -й період;

Y_i – середнє значення прибутку (функції) за j -й період;

I – індекс фактора.

Коефіцієнт еластичності характеризує в процентах зміну прибутку за зміни на один процент середнього значення i -го фактора і фіксованих значеннях решти аргументів, які включені в модель за j -й період.

Сукупний вплив факторів на зміну величини прибутку в абсолютних одиницях виміру за зміни одного фактора і фіксування значень решти факторів на їх середньому рівні $\sum_n^{n-1} \Delta Y_i$ виражається рівнянням чистої регресії, отриманими з рівняння множинної регресії.

Зміна прибутку за зміни фактору на одиницю прийнятого виміру виражається величиною ΔY_i . Економічну інтерпретацію математичної моделі прибутку наведено в табл. 1. Наведені дані свідчать, що найбільш помітний вплив на збільшення прибутку чинять фактори: збіль-

шення питомої ваги власних обігових коштів та реалізованої продукції у валюті балансу, зниження дебіторської заборгованості у валюті балансу, збільшення кредиторської заборгованості у валюті балансу.

Аналіз даних, які включаються до статистичної сукупності, виявляє значне їх коливання. При цьому середні значення факторів не збігаються з найбільш імовірними їх значеннями, за яких досягається високий прибуток, що свідчить про наявність на підприємстві невикористаних резервів.

Величина резерву зростання прибутку ΔR може бути визначена за формулою:

$$\Delta R_i = \Delta Y_i \times (X_{ib} - \bar{X}_i), \quad \Delta R_o = \sum \Delta Y_i \times (X_{ib} - \bar{X}_i), \quad (2)$$

де ΔR – підвищення (зростання) прибутку за досягнення найбільш імовірного значення i -го фактора, %;

ΔR_o – загальний резерв зростання прибутку за всіма факторами, %;

ΔY – збільшення прибутку за покращення фактора на одиницю відповідного виміру, %;

ΔX_{ib} – найбільш імовірне значення i -го фактора в планованому періоді;

\bar{X}_i – середнє значення i -го фактора в базисному періоді.

Наведемо розрахунок резерву прибутку (табл. 2).

Розроблена та описана методика факторного аналізу прибутку може бути використана на підприємствах для виявлення внутрішньовиробничих резервів, прогнозування та планування прибутку. Як показали розрахунки, використання фінансових резервів дасть змогу забезпечити збільшення питомої ваги прибутку аналізованого підприємства в загальній сумі коштів підприємства на 9,24%, або на 42 541 тис грн.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналіз фінансових результатів і наявних ресурсів підприємства дав змогу визначити повноту та

Таблиця 1

Економічна інтерпретація математичної моделі прибутку

Показники, які описують групу факторів	КЕЛ	$\sum_n^{n-1} \Delta Y_i$	ΔY_i
Питома вага обігових коштів у загальній сумі коштів підприємства (валюта балансу)	6,65	4,46-0,031X ₁	+0,453
Питома вага запасів матеріальних цінностей у загальній сумі коштів підприємства (валюта балансу)	-0,154	11,03-0,539X ₂	-0,29
Питома вага дебіторської заборгованості в загальній сумі коштів підприємства (валюта балансу)	-2,1037	24,55-0,795X ₃	-0,266
Питома вага власних коштів у загальній сумі коштів підприємства (валюта балансу)	+5,097	-3,625+0,094X ₄	+0309
Питома вага кредиторської заборгованості в загальній сумі коштів підприємства (валюта балансу)	-0,186	-4,785	+0,021
Питома вага реалізованої продукції в загальній сумі коштів підприємства (валюта балансу)	+2,6	–	+0,087

Таблиця 2

**Резерви зростання прибутку на підприємстві
за досягнення найбільш імовірних значень факторів**

Показник	ΔY_i	Значення		$X_{ib} - \bar{X}_i$	$\Delta R_i, \%$
		\bar{X}_i	X_{ia}		
Зниження питомої ваги обігових коштів (валюта балансу)	0,453	43,12	48,9	5,78	2,62
Зниження питомої ваги матеріальних цінностей (валюта балансу)	0,29	15,24	13,26	2,0	0,58
Зниження питомої ваги дебіторської заборгованості (валюта балансу)	0,266	23,22	17,0	6,22	1,6
Збільшення питомої ваги власних коштів (валюта балансу)	0,309	48,4	55,7	7,3	2,25
Збільшення питомої ваги кредиторської заборгованості (валюта балансу)	0,021	26,06	23,5	6,44	0,13
Збільшення питомої ваги реалізованої продукції (валюта балансу)	0,687	11,96	14,9	3,0	2,06
Питома вага прибутку (валюта балансу)		2,96	12,2	$\Delta R_i = 9,24$	

якість отримання підсумків господарювання, оцінити динаміку абсолютних та відносних показників, з'ясувати спрямованість, ступінь впливу чинників на зміну прибутку та рентабельності, визначити можливі резерви його зростання. Для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів повинно стати обов'язковим плануванням впливу чинників фінансових показників на рівень прибутку, у тому числі забезпечення кращого використання обігових коштів, власних матеріальних запасів; зниження дебіторської та кредиторської заборгованості, збільшення питомої ваги власних коштів у загальній сумі коштів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс. Киев : Эльга, НикаЦентр, 2004. 656 с.
2. Ганжа Ю.В. Міжнародна практика факторного аналізу прибутку підприємства. *Економіка та держава*. 2007. № 4. С. 35–36.
3. Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на результативні показники прибутку, рентабельності виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) / Н.М. Григор та ін. Київ : ДП ДІКТЕД, 2007. 140 с.
4. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навчальний посібник. Київ : Вища школа, 2003. 278 с.
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 11.02.2020).
6. Рязанцева В.В. Аналіз формування та використання прибутку підприємства. *Статистика України*. 2007. № 1. С. 40–43.
7. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2007. 668 с.
8. Тютюнник В. Факторний аналіз прибутку. *Справочник економіста*. 2010. № 10. С. 35–42.
9. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогін та ін. ; кер. кол. авт. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін. Київ : КНЕУ, 2008. 552 с.

10. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / М.Д. Білик та ін. Київ : КНЕУ, 2007. 592 с.

11. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / за ред. Г.Г. Кірейцева. Київ : ЦУЛ, 2002. 496 с.

REFERENCES:

1. Blank Y. A. (2004) *Fynansovyy menedzhment* [Financial management]. Kyjiv: Eljgha, NykaCentr. (in Ukrainian)
2. Ghanzha Ju. V. (2007) Mizhnarodna praktyka faktomogho analizu prybutku pidpryemstva [International practice of factor analysis of profit of the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*, vol. 4, pp. 35–36.
3. Ghryghor N. M., Krekhivskyy O. V., Nikolajenko N. L. ta in. (2007) *Metodychni rekomendaciji ocinky vplyvu zmin ekonomichnykh faktoriv na rezul'tatyvni pokaznyky prybutku, rentabelnosti vyrobnyctva i realizaciji produkciji (robit, poslugh)* [Methodical recommendations for assessing the impact of changes in economic factors on the performance indicators of profit, profitability of production and sales of products (works, services)]. Kyjiv: DP DIKTED. (in Ukrainian)
4. Mec V. O. (2003) *Ekonomichnyj analiz finansovykh rezul'tativ ta finansovogho stanu pidpryemstva* [Economic analysis of financial results and financial condition of the enterprise]. Kyjiv: Vyshha shkola. (in Ukrainian)
5. Pro zatverdzhennja Nacional'nogho polozhennja (standartu) bukhgalters'kogho obliku 1 «Zagal'ni vymoghy do finansovoi zvitnosti» [On the approval of the National Regulation (Standard) of Accounting 1 "General requirements for financial statements"] (nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy) vid 07.02.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (2020, February, 11). (in Ukrainian)
6. Rjazanceva V. V. (2007) Analiz formuvannja ta vykorystannja prybutku pidpryemstva [Analysis of formation and use of profit of the enterprise]. *Statystyka Ukrainy*, vol. 1, pp. 40–43.
7. Savycjka Gh. V. (2007) *Ekonomichnyj analiz dijal'nosti pidpryemstva* [Economic analysis of the enterprise]. Kyjiv: Znannja. (in Ukrainian)
8. Tjutjunnik V. (2010) Faktornij analiz prybyli [Profit Factor Analysis]. *Spravochnik jekonomista*, vol. 10, pp. 35–42.
9. Poddjerjoghin A. M. ta in. (2008) *Finansy pidpryemstv* [Business Finance]. Kyjiv: KNEU. (in Ukrainian)
10. Bilyk M. D. ta in. (2007) *Finansovyy analiz* [Financial analysis]. Kyjiv: KNEU. (in Ukrainian)
11. Kirejceva Gh. Gh. (2002) *Finansovyy menedzhment* [financial management]. Kyjiv: CUL. (in Ukrainian)

УДК 330.621

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-23>**Скачкова І.А.***кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту**Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»***Бичкова Л.А., Юношева Ю.О.***студентки магістратури факультету програмної інженерії та бізнесу
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»***Skachkova Iryna***PhD in Technical, Associate Professor,
Associate Professor of Management Department
Zhukovsky National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»***Bychkova Lidiia, Yunosheva Yuliia***the Master's students of Software Engineering and Business Faculty
Zhukovsky National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»*

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНОГО ДОГЛЯДУ ЗА ОБЛАДНАННЯМ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

IMPLEMENTATION OF TOTAL PRODUCTIVE MAINTENANCE AT THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У сучасних конкурентних умовах виробники шукають нові підходи до ведення бізнесу, які могли б призвести до скорочення витрат та усунення зайвих процесів, які не створюють цінності для підприємства, за рахунок підвищення ефективності організації виробництва. За останній час виникла велика кількість концепцій оптимізації виробництва. Однією з них є концепція ощадливого виробництва. Одним з основних підходів до ощадливого виробництва є система загального догляду за обладнанням (TPM). TPM – це система запланованих дій робітників, наладчиків, ремонтників як команди, спрямованих на максимальне підвищення ефективності обладнання через його профілактичне обслуговування протягом усього терміну експлуатації. Основні етапи впровадження TPM на машинобудівному підприємстві: оперативний ремонт несправностей, обслуговування на основі прогнозів, коригуюче обслуговування, автономне обслуговування, безперервне поліпшення. Упровадження системи TPM дасть змогу збільшити продуктивність у кілька разів, знизити собівартість на десятки відсотків за рахунок значного скорочення простою обладнання через поломки, втрат робочого часу через травми та сприятливих умов праці.

Ключові слова: ощадливе виробництво, система загального догляду за обладнанням, система технічного обслуговування і ремонту обладнання, обсяг виробництва, якість продукції, собівартість, терміни поставок, безпека робочих місць, ініціатива персоналу.

АННОТАЦИЯ

В современных конкурентных условиях производители ищут новые подходы к ведению бизнеса, которые могли бы привести к сокращению расходов и устранению лишних процессов, которые не создают ценность для предприятия, за счет повышения эффективности организации производства. За последнее время возникло большое количество концепций оптимизации производства. Одной из них является концепция бережливого производства. Одним из основных подходов к бережливому производству является система общего ухода за оборудованием (TPM). TPM – это система запланированных действий рабочих, наладчиков, ремонтников как команды, направленных на максимальное повышение эффективности

оборудования через его профилактическое обслуживание в течение всего срока эксплуатации. Основные этапы внедрения TPM на машиностроительном предприятии: оперативный ремонт неисправностей, обслуживание на основе прогнозов, корректирующее обслуживание, автономное обслуживание, непрерывное улучшение. Внедрение системы TPM позволит увеличить производительность в несколько раз, снизить себестоимость на десятки процентов за счет значительного сокращения простоя оборудования из-за поломки, потерь рабочего времени из-за травмы и благоприятных условий труда.

Ключевые слова: бережливое производство, система общего ухода за оборудованием, система технического обслуживания и ремонта оборудования, объем производства, качество продукции, себестоимость, сроки поставок, безопасность рабочих мест, инициатива персонала.

ANNOTATION

Now days in competitive environment, manufacturers are looking for new approaches to doing business that could reduce costs and eliminate unnecessary processes for the enterprise by improving the efficiency of production organization. A great number of concepts of production optimization have recently emerged. One of them is the concept of learn production. Learn production has a prominent place in the theoretical and practical heritage of today. One of the main approaches to learn production is the TPM. TPM is a system of planned actions of workers, adjusters, repairers as a team that has to maximize the efficiency of the equipment through its preventive maintenance during the lifetime. Application of that system can reduce equipment-related downtime due to breakage and over-maintenance. The main stages of TPM implementation at a machine-building enterprise are: rapid repair of faults, forecasting-based maintenance, corrective maintenance, autonomous maintenance, constant improvement. When implementing the TPM system, it is necessary for the company to create a high council and small councils. The highest council includes representatives of the top management of the company. TPM Small Boards are established in 8 TPM core areas: focused improvements, autonomous maintenance, routine maintenance, training and development, management of new equipment and new products, quality-oriented maintenance, occupational safety

and environmental protection, management and maintenance efficiency improvements. Launching of system TPM will reduce hardware-related losses: defects, downtime, slow motion, readjustment, refinement, and recycling. The implementation of the TPM system requires considerable labor and money costs, but all costs will pay off. Consistent and carefully thought-out implementation of the TPM system in a machine-building enterprise will significantly improve the efficiency of the equipment, minimize the number of losses and defects, improve the moral and psychological climate throughout the team, which will certainly help to increase the competitiveness of the enterprise's products and allow sales.

Key words: learn production, total productive maintenance, system of equipment maintenance and repair, production volume, product quality, cost, delivery times, job security, staff initiative.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах господарювання на промислових підприємствах існує безліч проблем, пов'язаних із нестачею обігових коштів, тому керівники повинні шукати та впроваджувати раціональніші системи управління виробничим процесом та персоналом. Одним з управлінських підходів, який спрямований на досягнення цих цілей, є ощадливе виробництво, а саме система загального догляду за обладнанням.

Необхідність забезпечення стійкості, ефективності і працездатності виробничих процесів і зниження втрат за будь-яких збоїв за рахунок поліпшення якості технічного обслуговування обладнання була й залишається однією з актуальних проблем на машинобудівних підприємствах. Таким чином, вивчення питань упровадження концепції загального догляду за обладнанням на машинобудівному підприємстві є актуальним. Ця методика дає змогу досягти максимальної ефективності виробництва. Розвинені країни, такі як Японія, Китай, Німеччина, США, Великобританія, успішно їх застосовують і тому їм вдається займати перші позиції на світовому ринку у різних сферах діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Концепцію ощадливого виробництва (англ. lean production або lean manufacturing) розробив Таїті Оно (Taiichi Ohno) ще у 1950-ті роки на японському підприємстві «Тойота» (Toyota Motor Corporation). Теорія ощадливого виробництва стала всесвітньо визнаною теорією після виходу книги Womack & Jones *The Machine That Changed The World* («Машина, яка змінила світ»). Із концепцією ощадливого виробництва нас ознайомлюють праці Джеффри Лайнера, Даніела Джонсона, Майкла Вейдера, Джима Вумека, Майкла Л. Джорджа, Масаакі Імаї, Олексія Несиоловського, О.С. Віханського, К.А. Гордєєвої та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сьогодні ощадливе виробництво застосовують майже 100% японських компаній, 72% компаній США, у Великобританії – 56%, у Бразилії – 55%, у Мексиці – 42%, тоді як в

Україні концепцію ощадливого виробництва застосовують лише декілька компаній. Зарубіжна практика показує, що впровадження ощадливої системи сприяє зростанню прибутку, скорочує тривалість виробничого циклу, поліпшує якість продукції, тому досить актуальним є впровадження методики ощадливого виробництва на машинобудівних підприємствах України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розробити рекомендації щодо впровадження системи загального догляду за обладнанням на машинобудівному підприємстві як однієї з популярних бізнес-філософій у сфері оптимізації управління виробничим процесом та підвищення ефективності бізнесу, оскільки вона забезпечує значний миттєвий ривок підприємства або окремого структурного підрозділу в напрямі поліпшення операційних показників бізнесу за рахунок вивільнення прихованого потенціалу, який закладено в бізнес-процесах та персоналі, а також пропозиції щодо їх поєднання на практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для машинобудівних підприємств, що здійснюють свою господарську діяльність на території України, досить важливим сьогодні є питання управління виробничою діяльністю. Якість продукції, що випускається підприємством, та його конкурентоспроможність значною мірою залежать від організації експлуатації обладнання. Для того щоб повною мірою скористатися наявними можливостями обладнання, необхідно забезпечувати його постійну працездатність. Найбільший інтерес серед виробничих систем викликає система загального догляду за обладнанням, що дала змогу багатьом компаніям вийти на світовий рівень.

У сучасних умовах на українських підприємствах існують такі проблеми у сфері технічного обслуговування і ремонту обладнання:

- висока питома вага сильно зношеного обладнання, що вимагає частих ремонтів і працює з низькою ефективністю;
- нестача коштів для оновлення чи модернізації парку обладнання і необхідність скорочення витрат за ремонт та його обслуговування в умовах економічної кризи;
- нераціональна організація технічного обслуговування і ремонту обладнання (ТОiP), використання застарілої системи ТОiP;
- недовикористання трудового потенціалу фахівців і робочих.

Для їх вирішення або мінімізації можна запропонувати низку заходів. Розглядаючи проблеми зношеного обладнання та брак коштів для його заміни, можна відзначити, що в умовах поточної кризи обсяги виробництва продукції значно скоротилися, отже, частину найбільш зношеного обладнання доцільно вивести з експлуатації – законсервувати або продати. Отримані кошти в сукупності з іншими джерелами фінансування можна спрямувати на оновлення

основних фондів та використати для створення більш сучасної системи ТОiP. Своєю чергою, створення сучасної раціональної системи ТОiP вивільнить підприємству значні кошти, які можна використовувати для оновлення парку обладнання або його оптимізації.

Нераціональна організація і використання застарілої системи технічного обслуговування та ремонту устаткування – одна з істотних проблем машинобудівних підприємств, яка завдає значної шкоди їх конкурентоспроможності. Сьогодні на більшості з них використовується класична система попереджувально-планових ремонтів (ППР), яка була розроблена ще в середині 50-х років ХХ ст. Основними її рисами є плановий характер і профілактична спрямованість. Плановий характер передбачає завчасне визначення складу, обсягів і періодичності проведення обслуговуючих та ремонтних робіт, а профілактична спрямованість має на увазі виконання ремонтних операцій до настання відмови обладнання. Система ППР передбачає надходження агрегату в ремонт після того, як він відпрацював певну кількість годин. У сучасних умовах дана система безнадійно застаріла. Серед її недоліків відзначимо застарілі нормативи, ігнорування фактичних умов роботи і стану обладнання, якості матеріалів та запасних частин, значні відхилення фактичних даних роботи обладнання від планових. Так на одному з підприємств використання типової системи ППР призвело до того, що не більше 25–30% обладнання могло витримати нормативний міжремонтний пробіг; на 15–17% виріс час простою обладнання в ремонті, і навіть збільшилися темпи його фізичного зносу на 15–18%.

У сучасних умовах концепція загального догляду за обладнанням є основною концепцією поліпшення обслуговування обладнання, вдосконалюється і поширюється. Низка підприємств України та світу, усвідомивши важливість і необхідність реалізації даної системи, вже приступили до впровадження її основних елементів, що дають змогу підвищити ефективність використання обладнання.

ТРМ – це інструмент підвищення ефективності роботи всього обладнання підприємства як єдиної системи. ТРМ – це командна робота, свого роду продовження системи 5S. Без ТРМ неможливе впровадження ні вбудованої якості, ні системи just-in-time та її інструменту Канбан, ні пристроїв Рока-Йоке, (захист від помилок), беззмістовним стає SMED (швидке переналагодження обладнання). Метою ТРМ є створення підприємства, яке постійно прагне до граничного та комплексного підвищення ефективності виробничої системи.

Засобом досягнення мети є створення механізму, який, охоплюючи безпосередньо робочі місця, орієнтований на запобігання всім видам утрат («нуль нещасних випадків», «нуль поломок», «нуль браку») протягом усього життєвого циклу виробничої системи. Для досягнення мети задіюються всі підрозділи: конструкторські, ко-

мерційні, управлінські, але передусім виробничі. У досягненні мети бере участь весь персонал – від вищого керівника до працівника «першої лінії». Прагнення до досягнення «нуля втрат» реалізується в рамках діяльності ієрархічно пов'язаних малих груп, в які об'єднані всі працівники.

Мета впровадження ТРМ, як зазначалося вище, – досягти граничної і комплексної ефективності виробничої системи. Іншими словами – отримати максимально можливий результат у відношенні до: обсягу виробництва (Production – P); якості продукції (Quality – Q); собівартості (Cost – C); термінів поставок (Delivery – D); безпеки робочих місць (Safety – S); ініціативи персоналу (Moral – M) за мінімального використання людських, матеріальних і фінансових ресурсів.

У табл. 1 наведено усереднені дані по декількох японських підприємствах – лауреатах премії ТРМ, що характеризують як матеріальні результати, яких їм удалося добитися, так і нематеріальний ефект від упровадження цієї системи.

Основна ідея ТРМ – залучення до процесу обслуговування обладнання всього персоналу підприємства, а не тільки відповідних служб. Особливість методики ТРМ полягає у тому, що на її основі можлива плавна і планова трансформація існуючої системи обслуговування до більш досконалої. Із цією метою шлях упровадження ТРМ зручно представити у вигляді послідовності етапів, кожен з яких переслідує цілком певну мету і, головне, дає цілком відчутний ефект. Основні етапи ТРМ:

1. Оперативний ремонт несправностей – спроба вдосконалити існуючу систему обслуговування і знайти її слабкі місця.
2. Обслуговування на основі прогнозів – організація збору відомостей про проблеми обладнання та їх подальшого аналізу. Планування попереджувального обслуговування обладнання.
3. Коригуюче обслуговування – вдосконалення обладнання в процесі обслуговування з метою усунення причин систематичних несправностей.
4. Автономне обслуговування – розподіл функцій з обслуговування обладнання між експлуатаційним і ремонтним персоналом.
5. Безперервне поліпшення – обов'язковий атрибут будь-якого інструменту ощадливого виробництва. Фактично означає залучення персоналу в діяльність із безперервного пошуку джерел утрат експлуатації та обслуговування, а також пропозицію методів їх усунення.

Ефективність упровадження будь-якої системи безпосередньо залежить від того, наскільки грамотно складений план робіт. Важливим моментом є правильна організація процесу розгортання ТРМ на підприємстві.

Слід приділяти підвищену увагу виробленню послідовності дій і формування організаційної структури з просування даної системи Розгортання системи на всьому підприємстві пропонується здійснити в чотири етапи за методикою, наведеною в табл. 2.

Таблиця 1

**Усереднені дані за результатами впровадження системи ТРМ
а японських підприємствах – лауреатах премії ТРМ**

Показник	Характеристика	Матеріальний результат	Нематеріальний результат
Р (обсяги виробництва)	Продуктивність праці за доданою вартістю	Збільшення в 1,5–2 рази	Поточне обслуговування обладнання операторами набуває своєї завершеності: вони починають піклуватися про своє обладнання самі, не чекаючи вказівок «зверху»
	Число випадкових поломок і аварій	Скорочення в 10–250 разів	
	Завантаженість обладнання	Збільшення в 1,5–2 рази	
Q (якість)	Число випадків браку	Зниження у 10 разів	У працівників з'являється впевненість у тому, що якщо вони будуть прагнути довести поломки і брак до нуля, то вони зможуть цього досягти
	Число рекламаций від споживачів	Зменшення в 4 рази	
C (собівартість)	Собівартість продукції	Зниження на 30%	Завдяки позбавленню робочого місця від пилу, бруду, масляних плям з'являється можливість перетворити його до невпізнання, зробивши його світлим і чистим
D (терміни поставок)	Запаси готової продукції та незавершене виробництво	Зниження на 50%	
	Випадки порушення термінів поставок	Нуль	
S (безпека робочих місць)	Виробничий травматизм, що спричинив невихід на роботу	Нуль	
	Забруднення навколишнього середовища	Нуль	
M (ініціатива персоналу)	Число раціоналізаторських пропозицій	Підвищення у 5–10 разів	У споживачів створюється хороше враження про підприємство, що благотворно позначається на числі замовлень

Під час упровадження системи ТРМ на підприємстві пропонується створити вищу раду та малі ради. У вищу раду входять представники вищого керівництва компанії. Керують вищою радою зазвичай генеральний або виконавчий директор, їх заступники або інший представник вищого керівництва.

Малі ради ТРМ створюються за основним напрямом ТРМ: сфокусовані поліпшення, автономне обслуговування, планове обслуговування, навчання і розвиток, управління новим обладнанням та новими продуктами, обслуговування, орієнтоване на якість, охорона праці й навколишнього середовища, підвищення ефективності керуючих і обслуговуючих підрозділів. Найчастіше на початку створюються малі ради лише за першими чотирма напрямками. За іншими напрямками малі ради створюються у міру розгортання системи. У малі ради ТРМ активно залучаються співробітники, підготовлені на кроці № 2 в ході пілотних проектів. Створюється також офіс ТРМ із розрахунку одна особа на 300–400 співробітників підприємства. Керівник офісу ТРМ входить до складу вищої ради ТРМ. Основне завдання офісу ТРМ – надання методичної підтримки та координація роботи рад ТРМ.

Неефективно одразу застосовувати ТРМ на всьому обладнанні, оскільки вартість упровадження може бути вище, ніж прибуток від цього, тому необхідно зауважити, що впровадження концепції на підприємстві необхідно почати з обладнання одного з цехів із подальшим поступовим охопленням концепцією ТРМ усього обладнання підприємства. З урахуванням специфіки функціонування машинобудівного підприємства пропонується вести роботи з розгортання ТРМ у напрямі «Самостійне обслуго-

вування обладнання операторами». Організація діяльності в одному напрямі неможлива без ведення робіт в інших напрямках, тому на підприємстві повинні бути організовані тематичні групи за всіма можливими напрямками, причому група «Самостійне обслуговування обладнання операторами» буде пріоритетною.

Автономне обслуговування обладнання операторами є основою, «золотим стовпом» ТРМ. Під автономним (самостійним) обслуговуванням устаткування розуміють такий порядок роботи, за якого оператор, що випускає продукцію, здійснює за необхідності також ремонт та обслуговування обладнання, зокрема проводить чищення, промаслення, перевірку і затяжку з'єднань, усунення дрібних несправностей. Цим забезпечується різке скорочення простоїв, поломок устаткування, поліпшення якості продукції, збільшення терміну служби обладнання. Ремонтні служби зайняті усуненням серйозних аварій, середнім і капітальним ремонтом разі необхідності), модернізацією устаткування. У всіх цих роботах оператор повинен брати участь, навіть якщо роботи виконують фахівці заводу-виробника обладнання. Пропонуємо щорічно формувати план розгортання автономного обслуговування. Далі система може бути послідовно реалізована в інших цехах і на інших виробництвах підприємства з урахуванням набутого досвіду впровадження, при цьому можливий перехід ТРМ на новий рівень. У процесі реалізації заходів щодо впровадження системи ТРМ значимий зворотний зв'язок для внесення своєчасних змін персоналом на основі отриманої інформації. Для цього підприємству доцільно розробити методику оцінки ефективності впровадження системи ТРМ, що дає змогу оці-

Таблиця 2

Етапи впровадження концепції ТРМ на машинобудівному підприємстві

Етап і його складники	Характеристика
1. Організаційний	Реалізація комплексу підготовчих заходів щодо впровадження концепції ТРМ
1.1. Рішення керівництва про впровадження концепції ТРМ	Видання відповідного наказу; призначення представника керівництва з якості. Після цього робиться широкомасштабне оголошення для всіх співробітників компанії про початок етапу підготовки до впровадження системи. Робляться публікації в корпоративних ЗМІ. За необхідності робиться розсилка листів по електронній пошті.
1.2. Розроблення програми впровадження концепції ТРМ	Ідентифікація етапів, призначення відповідальних виконавців, визначення термінів і необхідного ресурсного забезпечення. На цьому кроці створюється необхідна організаційна структура ТРМ і система рад ТРМ. Визначаються зони відповідальності, повноваження, ресурси і схеми взаємодії. Розробляються й узгоджуються генеральні плани розгортання ТРМ для підрозділів.
1.3. Навчання персоналу	Навчання керівництва і провідних фахівців організації; формування робочої групи. Для деяких співробітників проводиться інтенсивне навчання, для деяких тільки спільне з метою досягнення розуміння і залучення. Організація практичного навчання на основі пілотних проектів, у ході яких розробляються (адаптуються) також методи навчання ТРМ. Найчастіше на цьому етапі для навчання залучаються зовнішні тренери-консультанти.
1.4. Розроблення політики та постановка цілей ТРМ	Розробляється політика у сфері ТРМ. Розробляється система показників для оцінки результативності та ефективності розгортання системи ТРМ. Проводиться бенчмаркінг і визначаються актуальні досяжні цілі для компанії і для кожного підрозділу. Створюється система моніторингу показників і необхідні інструменти аналізу.
2. Основний	Розроблення й упровадження концепції ТРМ:
2.1. Проектування впровадження концепції	Побудова процесної моделі концепції ТРМ.
2.2. Документування концепції ТРМ	Документальне оформлення порядку виконання робіт у рамках створюваної системи.
2.3. Упровадження концепції ТРМ	Залучення персоналу в процес впровадження концепції ТРМ, введення в дію документів системи і перевірка дотримання їх вимог, складання акта про впровадження концепції ТРМ в експлуатацію. На цій фазі відбувається деталізація і виконання планів із упровадження ТРМ у всіх підрозділах. Для реалізації заходів плану створюються малі групи ТРМ, які й виконують увесь обсяг практичних робіт у всіх напрямках.
3. Заключний	Внутрішня і зовнішня оцінка концепції ТРМ
3.1. Внутрішнє визнання концепції ТРМ	Внутрішній аудит концепції ТРМ і прийняття заходів коригуючого впливу.
3.2. Зовнішнє визнання концепції ТРМ	Оцінка концепції ТРМ.
3.3 Інституалізація	На цій стадії проводиться стандартизація всіх процесів ТРМ. Фіксуються всі досягнення ТРМ. Корисні практики повинні бути закріплені в стандартах і тиражуватися на все підприємство.
4. Поліпшення виробничої діяльності	Оцінка результативності та ефективності концепції ТРМ, розроблення і реалізація комплексу заходів щодо їх підвищення.

нити за допомогою запропонованих критеріїв результативності, наскільки ефективно виконали всі дії з їх здійснення.

Розгортання програми ТРМ зменшує втрати, пов'язані з обладнанням: брак, простої, повільний хід, переналагодження, доробка і переробка. Завдяки впровадженню концепції ТРМ підприємство може досягти зниження числа поломок та часу простоїв на 40–70%, знизити кількість браку на 15–20%, знизити аварійність на підприємстві, скоротити витрати на технічне обслуговування верстатів на 30–50%. Усе це досягається за рахунок планово-попереджувального ремонту, своєчасного виявлення проблем у роботі обладнання та швидкого їх усунення, а також завдяки ретельному догляду за обладнанням.

Упровадження системи ТРМ вимагає чималих витрат праці і грошей. Але всі витрати окупляються завдяки збільшенню продуктивності в

кілька разів, зниженню собівартості на десятки відсотків. Економічний розрахунок витрат на реалізацію проекту з упровадження системи ТРМ проводиться шляхом зіставлення передбачуваних витрат на впровадження з утратами, які несе підприємство в ході виробничого процесу, показує обґрунтованість прийняття рішення про впровадження концепції на підприємстві.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, послідовне і ретельно продумане впровадження системи ТРМ на машинобудівному підприємстві дасть змогу значно підвищити ефективність роботи обладнання, звести до мінімуму число втрат і дефектів, поліпшити морально-психологічний клімат у всьому колективі, що, безумовно, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємства і дасть йому змогу вийти на нові ринки збуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вумек Дж.П., Джонс Д.Т. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. 473 с.
2. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства. Минируководство по внедрению методик бережливого производства / пер. с англ. ; 4-е изд. Москва : Альпина Бизнес Бук, 2008. 125 с.
3. Теппинг Д., Данн Э. Бережливый офис / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2009. 322 с.

REFERENCES:

1. Vumek Dzh. P., Dzhons D. T. (2004) Berezhlivoe proizvodstvo: Kak izbavit'sya ot poter' i dobit'sya protsvetaniya vashey kompanii [Lean manufacturing: How to get rid of losses and make your company prosperous]. Moscow: Al'pina Biznes Buks. (in Russian)
2. Veyder M. (2008) Instrumenty berezhlivogo proizvodstva. Minirukovodstvo po vnedreniyu metodik berezhlivogo proizvodstva [Lean manufacturing tools. Ministry for the implementation of lean manufacturing techniques]. Moscow: Al'pina Biznes Buks. (in Russian)
3. Tepping D., Dann E. (2009) Berezhlivyy ofis [Lean office]. Moscow: Al'pina Biznes Buks. (in Russian)

УДК 339.137

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-24>**Skorokhod Iryna***Candidate of Economical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department
of International Economic Relations and Project Management
Lesya Ukrainka Eastern European National University***Khirova Viktoriya***Student of Master Specialty of Faculty of International Relations
Lesya Ukrainka Eastern European National University***Скороход І.С.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки***Хірова В.Ю.***студентка магістратури факультету міжнародних відносин
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

METHODICAL PRINCIPLES FOR ENTERPRISE COMPETITIVENESS ESTIMATION

МЕТОДИЧНІ ПРИНЦИПИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ANNOTATION

In the article various modern methods of estimation of competitiveness of the enterprises are investigated and the unified system of classification of these methods is proposed. As competitiveness is an extremely multifaceted and complex concept that encompasses a large number of assessment methods today, there is a broad methodological basis for research in this area. However, despite the number of developments, there is no single organized system of classification of methods for assessing the competitiveness of an enterprise. Therefore, the purpose of the study is to analyze the theoretical foundations and practical aspects of assessing the competitiveness of the enterprise in terms of its methods. In particular, the classification of methods into three groups is proposed and studies of each of them are presented, the most relevant methods that belong to each group are analyzed. Also, as a result of effective study of methods of assessing the competitiveness of enterprises, within the framework of scientific work, strategies for enhancing the competitiveness of organizations in the market have been identified and analyzed. Thus, the study presents classification developments that can be used immediately for practical implementation as a strategy for the development of a particular enterprise.

Key words: competitiveness, enterprise, methods of estimation of competitiveness, classification of methods, strategy of competitiveness.

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються сучасні методи оцінки конкурентоспроможності підприємств та запропонована єдина система класифікації даних методів. Актуальність даної роботи підкреслює те, що внаслідок впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів на сьогодні єдиним критерієм ефективності та затребуваності будь-якого аспекту світового господарства є його конкурентоспроможність. В умовах розвитку міжнародної торгівлі загострюється конкурентна боротьба як на внутрішніх так і на світових товарних ринках. У статті визначено, що оцінка конкурентоспроможності підприємства дає певну відносну характеристику здатності підприємства конкурувати на зовнішніх ринках. Саме конкурентоспроможність виступає агрегованим показником визначення потенційних можливостей фірми. Зважаючи на те, що конкурентоспроможність сьогодні є надзвичайно багатограним

та складним поняттям, яке охоплює велику кількість аспектів, інструментів та власне методів оцінки, існує широка методологічна база досліджень цієї сфери. Проте, незважаючи на кількість наукових напрацювань, сьогодні не існує єдиної організованої системи класифікації методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Саме тому метою дослідження було визначено вивчення теоретичних основ та практичних аспектів оцінки конкурентоспроможності підприємства у розрізі її методів. Зокрема, запропоновано класифікацію методів на три групи (методи, що характеризують ринкову позицію підприємства, методи, що характеризують рівень управління підприємством, методи, що характеризують рівень фінансово-господарської активності підприємства) та представлено дослідження кожної з них. Також у науковій статті було проаналізовано найактуальніші методи, які входять до кожної зі згаданих вище груп. Виходячи з результатів ефективного вивчення методів оцінки конкурентоспроможності підприємств, у рамках наукової роботи було визначено та проаналізовано стратегії підвищення конкурентоздатності організації на ринку. Таким чином, дослідження висвітлює класифікаційні розробки, які можна використати для практичного втілення у ролі стратегії розвитку конкретного підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, методи оцінки конкурентоспроможності, класифікація методів, стратегія конкурентоспроможності.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы различные современные методы оценки конкурентоспособности предприятий и предложена единая система классификации данных методов. Поскольку конкурентоспособность сегодня является чрезвычайно многогранным и сложным понятием, которое охватывает большое количество методов оценки, существует широкая методологическая база исследований этой сферы. Однако, несмотря на количество работ, сегодня не существует единой организованной системы классификации методов оценки конкурентоспособности предприятия. Поэтому целью исследования определены изучение теоретических основ и практических аспектов оценки конкурентоспособности предприятия в разрезе ее методов. В частности, предложена классификация методов на три группы и представлено исследование каждой из них,

проанализированы актуальные методы, входящие в каждую из групп. Также в результате эффективного изучения методов оценки конкурентоспособности предприятий в рамках научной работы определены и проанализированы стратегии повышения конкурентоспособности организаций на рынке. Таким образом исследование представляет классификационные разработки, которые можно сразу использовать для практического воплощения в роли стратегии развития конкретного предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, методы оценки конкурентоспособности, классификация методов, стратегия конкурентоспособности.

Formulation of the problem. In today's market environment, the criteria for successful enterprise development predict its strategy and capabilities, identify prospects and status of target markets. However, the main indicator of an enterprise's «weight» in the world market is its level of competitiveness. That is why the relevance of research in the field of enterprise competitiveness is increasing. The peculiarities of national and international economies development have caused the necessity and urgency of detailed researches in the field of enterprises competitiveness. It can be stated that we have a great need to analyze the mechanisms of creation and implementation of competitive strategies and methods of estimation of the competitiveness of the enterprise in various fields of activity.

The analysis of researches and publications. The study and comprehensive analysis of the phenomenon of «competitiveness of the enterprise» were researched by such national and foreign scientists as: G. Azoev, T. Vasylytsev, A. Dayan, I. Dolzhansky, R. Lupak, O. Okovkin, M. Porter, M. Sayenko, A. Strickland, J. Shkardun and other.

The authors proposed their own classification of existing methods of enterprise competitiveness estimation, but without trying to systematize them. Therefore, we consider it necessary to carry out a systematization of enterprise competitiveness estimation methods.

The purpose of the work is to improve the theoretical and organizational foundations of estimation of the competitiveness of the enterprise to develop relevant scientific and practical recommendations for improving the level of competitiveness of the organization. Achieving this led to the study of the methodological bases of enterprise competitiveness and the systematization and characterization of methods of estimation of competitiveness by different criteria.

Presentation of the main research material. There is no unified method for assessing the competitiveness of an enterprise today. Most of these methods are based on the classical theory of international division of labor. Basically, the methods of assess-

ing the competitiveness of an enterprise are divided by such criteria: the method of assessment, the form of presentation of the result, the degree of consideration of aspects of the functioning of the enterprise, the ability to make strategic decisions, the object of assessment, and the direction of formation of information base.

Taking into account the large number of different methods of assessing the competitiveness of an enterprise, we classified them into three main groups based on the components of the competitiveness:

- 1) methods that characterize the market position of the enterprise;
- 2) methods that characterize the level of management of the enterprise;
- 3) methods that characterize the level of financial and economic activity of the enterprise.

The first group of methods for assessing the competitiveness of the enterprise include formal models of research of a particular type of activity (business) of the enterprise and matrix methods (Figure 1).

Most of the methods that characterize the market position of the company stand out model of Porter's competitive advantage, which is a «rhombus of national advantages» (four determinants that determine the state of the environment within which the competitive advantages of the company are formed) and the product model of I. Ansoff, which represents an analytical tool for strategic management. It is formed by two axes (the horizontal axis – «company goods» and the vertical axis – «company markets») at the intersection of which are formed four quadrants, which determine the strategies for positioning an enterprise's product on the market [2].

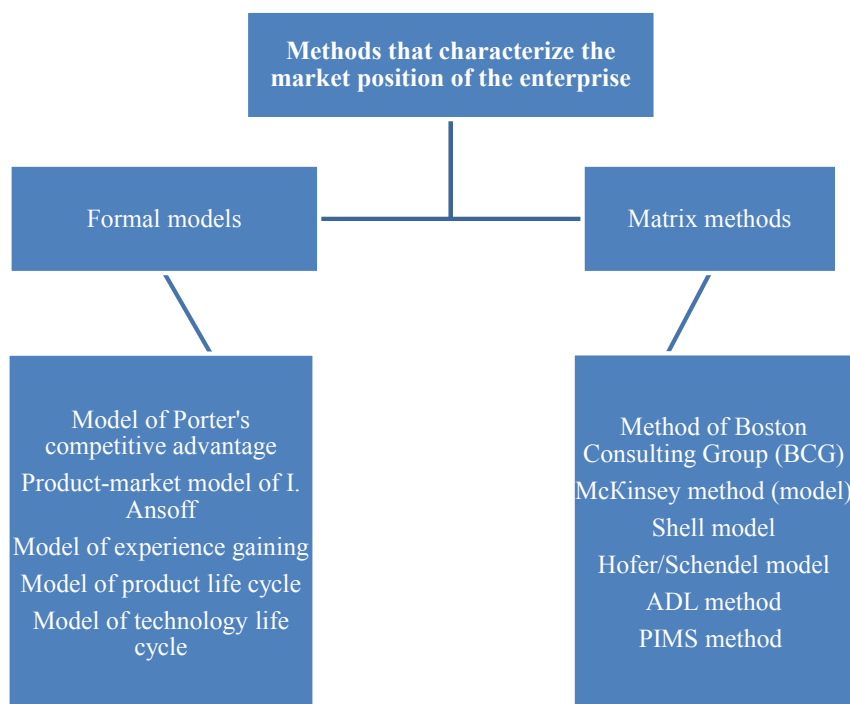


Figure 1. The structure and varieties of methods that characterize the market position of the enterprise

Source: [1]

Model of product life cycle allows us to formulate a strategy for the production of a set of products that are at different stages of the development of an individual enterprise. The model preserves and consolidates the competitive advantages of the enterprise. It is based on the concept of life cycle, which gives an opportunity to assess the level of technology development and the results of their use, which contributes to the optimal allocation of funds and their investment in advanced production technologies [2].

The Boston Consulting Group method is also noteworthy, which is based on the BCG matrix, which is a method of developing strategic alternatives to the enterprise within its individual strategic economic elements and business. It allows to determine the strategic position for each economic element (line of business, strategic area of management, product) of the enterprise and, based on the analysis of this position, to choose the optimal strategy for the enterprise to produce and sell products between different strategic and economic elements [3].

Formal methods are useful to analyze the specialized enterprises or/and to develop strategic alternatives for the development of the enterprise. Matrix methods make sense to apply, mainly, to enterprises with diversified product range, the state of which on the market can be determined by diagnostics in relation to its competitors and by diagnostics of the assortment structure of the enterprise's products in relation to the market situation [4].

The second group of methods for assessing the competitiveness of the enterprise (those that characterize the level of management of the enterprise) include:

- SWOT Strategic Analysis Method;
- SPACE Strategic Analysis Method;
- Expert evaluation method;
- Method of mapping strategic groups.

Considering the characteristics of these methods, presented in Table 1, we can conclude that their main advantage is that they allow to assess the competitive position of the enterprise through the effectiveness

of its management. These methods show, which managerial decisions have allowed to take a particular competitive position. The methods that characterize the level of management of the enterprise are also used to analyze the market of the industry to which the organization belongs. Based on the mentioned methods, it is possible to conduct a detailed research of the market environment in which the enterprise operates and to identify the main shortcomings and obstacles to its management, which reduce the competitiveness of the organization.

The third group of methods that characterize the level of financial and economic activity of the enterprise are the methods of financial and economic analysis and methods of forecasting the financial condition of the enterprise:

- Extrapolation method;
- Method of terms of turnover;
- Method of budgeting;
- Method of forecasting.

The characteristics of each of these methods of assessing the competitiveness of the enterprise are presented in Table 2. The task of this group of methods is to assess the efficiency of the financial condition and budget sphere of the enterprise and to develop the planned budgets of the organization. It is difficult to overestimate the importance of methods of forecasting the financial condition of an enterprise, because without analysis of the financial component, it is impossible to have any effective business activity and its successful and profitable functioning.

It should also be noted that the methods of assessing the competitiveness of an enterprise can be classified by the form of presentation of the results of the assessment:

1) Graphic methods (based on the construction of «Radial Diagram of Competitiveness» or «Polygon of Competitiveness»; the advantage of this group of methods is the ease of perception and clarity of the image).

2) Matrix methods (based on the use of matrices built on the principle of coordinate system: the vertical axis defers the growth rate of the market

Table 1

Methods that characterize the level of enterprise management

Method	Characteristic
SWOT Strategic Analysis Method	SWOT analysis methodology identifies opportunities and threats of the external environment, strengths and weaknesses of the internal environment, establishing relationships between them on the basis of matrix, identifying strategic problems and alternatives to the development of the organization. This analysis makes possible to consider all possible pair combinations between threats, opportunities, strengths and weaknesses. The established links will be used to shape the organization's strategy.
SPACE Strategic Analysis Method	In the SPACE matrix refined strategies are shown in the form of a set of typical strategic decisions corresponding to different specific positions of the direction vector of the action of a particular enterprise., in other words, that is a set of specific scenarios for a vector-specific (competitive, aggressive, defensive, or conservative) enterprise strategy.
Expert evaluation method	A method of predicting and evaluating the future results of an enterprise strategy based on specialist forecasts. When applying the method of expert assessments, a special group of experts (5-7 persons) is interviewed in order to identify certain variables needed to evaluate the issue.
Method of mapping strategic groups	Represents a map of strategic groups of competitors in order to identify the organizations that are the closest competitors of the studied enterprise. The map complements and specifies information about industry competition.

Source: [3–6]

Table 2

Methods that characterize the level of financial and economic activity of the enterprise

Method	Characteristic
Extrapolation method	Extrapolation consists in studying the formed sustainable tendencies of economic development and transferring them to the future. The forecast determines the expected economic development assumptions based on the hypothesis that the main factors and trends of the previous period will be preserved for the forecast period, or that the direction of their changes in the considered perspective can be justified and taken into account. This hypothesis is based on the inertia of economic phenomena and processes. Extrapolation in general is presented as a certain value of a function
Method of terms of turnover	It is based on the study of the duration of the production and commercial cycle: inventory turnover period plus receivables turnover minus payables turnover period multiplied by one-day sales turnover. However, this method has its disadvantages, since the terms of turnover are not normative and change under the influence of various factors and therefore also require forecasting and clarification.
Method of budgeting	The budgeting method is about planning cash inflows and expenditures from all activities. The calculation of variances between receipts and disbursements shows the planned change in cash and provides the basis for making appropriate management decisions.
Method of forecasting	This method allows to identify and evaluate changes that will occur in the assets of the enterprise and sources of their formation as a result of business transactions for the planned period of time. Estimated reporting can be made at the end of each month, quarter and year.

Source: [7]

capacity, the horizontal axis – the relative share of the manufacturer of products in the market).

3) Tabular methods (represent a variation of matrix methods).

4) Calculation methods (they are divided into specific methods (allow to evaluate the competitiveness of the enterprise on certain aspects of its activity) and complex methods (based on a comprehensive approach to assessing the competitiveness of the enterprise).

All these methods have some disadvantages and advantages in their practical application. It is quite obvious that the most complete information can be obtained only by the simultaneous application of several methods. As a result of the coordinated and creative work of a team of highly qualified professionals, it is possible to achieve a positive effect from the use of this or that method.

As a result of effective implementation of the methods of assessing the competitiveness of the enterprise, there are opportunities to develop strategies to improve the competitiveness of the organization in the market. In the economic literature, a number of standard strategies have been proposed to help businesses increase their competitiveness (Figure 2).

One of the most common strategies for operating an enterprise and enhancing its competitiveness is a market penetration strategy. This strategy is used when management believes that the existing market is not yet fully saturated with a particular product and plans to increase the share of sales of its products in that market. In this case, a strategy of «market capture» may be chosen while at the same time displacing the weakest competitors. However, the application of this strategy

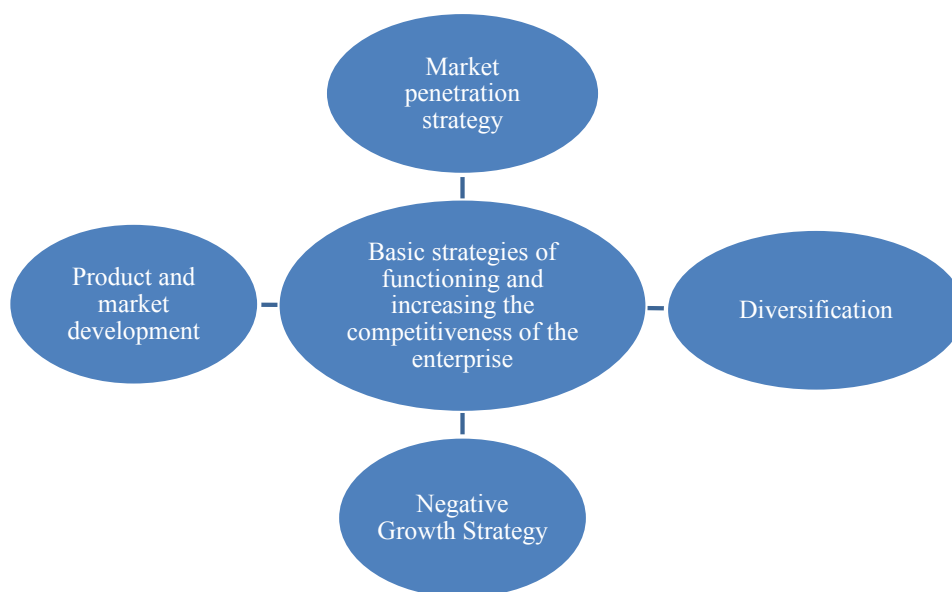


Figure 2. Strategies for increasing the competitiveness of enterprises

Source: [8]

must be justified by the competitive advantages of the product from the price-quality standpoint.

The strategy of «market development» applies if the existing markets are already fully saturated with the company's products, and the company has the opportunity to increase production capacity and production volumes. The actions of the management of the enterprise should be directed to the search for new reliable distribution channels. A «product development» strategy is appropriate if the enterprise has a large number of competitors in the industry, and the products of competitors have the better quality at a comparable price. In this case, the management is tasked with finding new ways to improve the quality of products, with the optimal change in the cost of its production in order to increase competitiveness.

The «diversification» strategy can be used in two ways:

- 1) the activity of the enterprise is directed to the production of both new types of products and previously produced ones;

- 2) penetration into new markets of production.

Whatever direction the enterprise chooses, the process of production is already formed on the demanded types of products, as well as the realization in the existing markets does not stop. The main advantage of this strategy is that in conditions of economic instability, the activity of enterprises has a certain risk, and in the case of applying the strategy of «diversified growth» it will be divided into different activities, which will allow the enterprise to be less dependent on the unpredictability of external environment [11].

The strategy of «negative growth» («reduction strategy», «liquidation strategy») can be attributed to competitive strategies only conditionally, since it involves the reduction of production volumes and further retraining of the enterprise to new product types, respectively, transition to new markets [8].

In addition to the already discussed strategies for improving the competitiveness of the enterprise, some scientists highlight their additional options. Therefore, M. Porter puts forward a cost-leadership strategy that makes sense to become a low-cost producer of the lowest-cost products in the industry. The market niche strategy of M. Porter is also worthy of note. Its meaning is to concentrate on the main market segments, to meet the needs and demands of a defined range of consumers, either at the expense of low price or high quality.

According to the so-called biological approach, proposed by the Russian scientist L. Ramensky, distinguish violet, patent, commutative and exploratory strategies for ensuring the competitiveness of the organization [9].

The violet strategy involves mass production and delivery to the market of products acceptable to consumers at low cost of production, which allows manufacturers to set low prices based on a large amount of demand. The violet strategy is pe-

culiar to large companies that dominate the market at the expense of low production costs (and therefore low prices) and high labor productivity, which is possible when organizing mass production of products aimed at the average customer.

The patent strategy is about serving narrow segments of the market with specific needs based on the organization of specialized production of products with unique characteristics. Such products are designed to gain and maintain relatively narrow market niches, within which exclusive special-purpose and very high quality goods are sold. Manufacturers and sellers of such goods sell them on the market at high prices, counting on wealthy buyers, which gives the opportunity to make significant profits with small sales volumes [9].

A commutative strategy is intended to meet the short-term needs of consumers for pax products and services. The commutative strategy aims to adapt to the constraints of local market demand, meet rapidly changing needs, and imitate novelties. Thus, the commutative strategy is characterized primarily by high flexibility. Usually, such strategy is followed by non-specialized organizations with sufficiently versatile technologies and limited production volumes, when the implementation of this strategy does not set the task of achieving high quality and selling at high prices [10].

Exploratory strategy is focused on radical innovation and market entry with a new product. Exploratory strategy relies on the competitive advantages of the organization through the introduction of constructive and technological innovations that allow to outstrip competitors in the launch and delivery of fundamentally new types of products, by investing in promising but risky innovative projects. In the case of success such projects allow not only to outperform competitors in terms of the quality of their products, but also to create new markets where they may not be afraid of competition for some time, as they are the only producers of a unique product. The implementation of such strategy requires considerable initial capital, scientific and production potential, and highly qualified team. Implementation of innovations is one of the radical means of obtaining competitive advantages, which promotes market monopolization. Examples include leaders in the aviation, automotive, electrical, and computer industries. These are companies that emerged from small businesses whose innovations in the past conquered existing markets.

Thus, each enterprise, depending on the situation in the market and inside the organization, chooses one the most suitable strategy for enhancing its own competitiveness.

Conclusions. Competitiveness of the enterprise is the ability of the organization to use all opportunities and available resources in conducting efficient and cost-effective management in a competitive market. The competitiveness of an organization is an extremely complex concept that is formed

by several factors and indicators. Therefore, it is worth noting that in the current conditions of development and research of the competitiveness of the enterprise there is an extensive system of methods for its study and evaluation. Methods for assessing the competitiveness of an enterprise differ in scope and form of presentation. Based on the complex system of these methods, each individual company chooses its own strategy to increase its competitiveness in the market.

In general, the methods of assessing the competitiveness of an enterprise are divided by such criteria as: the method of assessment, the form of presentation of the result, the degree of consideration of aspects of the functioning of the enterprise, the ability to make strategic decisions, the object of assessment, the direction of formation of information base. The most common are rank methods, SWOT analysis, graphical, M. Porter's competitive advantage model, Boston Consulting Group method and others.

Due to such wide differentiation of methods and lack of a unified system of classification, we have decided to propose our own classification developments and unify the methods of assessing the competitiveness of the enterprise. Therefore, we have identified three groups of classification: methods that characterize the market position of the enterprise, methods that characterize the level of management of the enterprise and methods that characterize the level of financial and economic activity of the enterprise. We have researched different methods of assessing the competitiveness of an enterprise and combined them into three groups. Achieving this allow to improve the methodological bases of enterprise competitiveness, the systematization and characterization of methods of estimation of competitiveness.

REFERENCES:

- Zhelikhovska M. B. (2009) Metody otsinky rynkovykh pozytsii pidpriemstva [Methods of estimation of market positions of the enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences*, vol. 6, pp. 75–79. (in Ukrainian)
- Metod kompleksnoho stratehichnoho analizu seredovishcha pidpriemstva. SWOT—analiz [Method of complex strategic analysis of enterprise environment. SWOT analysis]. Available at: http://studopedia.com.ua/1_4399_metod-kompleksnogo-strategichnogo-analizu-seredovishcha-pidpriemstva-SWOT---analiz.html (accessed 25 March 2020). (in Ukrainian)
- Polinska H. A. *Karta stratehichnykh hrup konkurentiv [Map of competitors' strategic groups]*. Available at: http://stud.com.ua/49887/marketing/karta_strategichnih_grup_konkurentiv (accessed 19 March 2020). (in Ukrainian)
- Karpenko L. M. (2013) Metodichni pidkhody do otsiniuvannya rivnia konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Methodical approaches to assessing the level of competitiveness of the enterprise]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. Bulletin of socio-economic research*, vol. 3(2), pp. 24–31. (in Ukrainian)
- Metody prohozuvannya finansovoi stiykosti subiektiv hospodarivannya [Methods of forecasting financial stability of economic entities]. Available at: http://studopedia.com.ua/1_43173_metodi-prohozuvannya-finansovoi-stiykosti-subiektiv-gospodaryuvannya.html (accessed 25 March 2020). (in Ukrainian)
- Chulakova Yu. A. (2015) Osnovy formuvannya stratehii konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Fundamentals of formation of enterprise competitiveness strategy]. *Zhurnal naukovykh publikatsii aspirantiv ta doktorantiv. Journal of postgraduate and doctoral*. Available at: <http://www.jurnal.org/articles/2015/ekon68.html> (accessed 19 March 2020). (in Ukrainian)
- Encyclopedia of the Economist Recourse. *Konkurentna stratehiia firmy [Competitive strategy of the firm]*. Available at: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentnaya-strategiya.html> (accessed 31 March 2020). (in Russian)
- Polinska H. A. (2015) *Informatsiini systemy marketynhu [Marketing information systems]*. Moscow: YURAYT. (in Russian)
- Basilevich V. D. (2014) *Ekonomichna teoriia: Politekonomiia [Economic Theory: Political Economy]*. Kyiv: Znannia-Pres, 710 p. (in Ukrainian)
- Petrovich Y. M. (2014) *Ekonomika i finansy pidpriemstv [Economics and finance of enterprises]*. Lviv: Magnolia, 406 p. (in Ukrainian)
- Melnyk A. Ye., Hevko I. O. (2010) *Analiz materialnykh resursiv ta efektyvnist yikh vykorystannia [Analysis of material resources and efficiency of their use]*. Available at: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64378.doc.htm (accessed 31 March 2020). (in Ukrainian)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Желіховська М. В. Методи оцінки ринкових позицій підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2009. № 6. Т. 1. С. 75–79.
- Метод комплексного стратегічного аналізу середовища підприємства. SWOT—аналіз. URL: http://studopedia.com.ua/1_4399_metod-kompleksnogo-strategichnogo-analizu-seredovishcha-pidpriemstva-SWOT---analiz.html (дата звернення: 25.03.2020).
- Полинська Г. А. Карта стратегічних груп конкурентів. URL: http://stud.com.ua/49887/marketing/karta_strategichnih_grup_konkurentiv (дата звернення: 19.03.2020).
- Карпенко Л. М. Методичні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 3(2). С. 24–31.
- Методи прогнозування фінансової стійкості суб'єктів господарювання. URL: http://studopedia.com.ua/1_43173_metodi-prohozuvannya-finansovoi-stiykosti-subiektiv-gospodaryuvannya.html (дата звернення: 25.03.2020).
- Чулакова Ю. А. Основи формування стратегії конкурентоспроможності підприємства. *Журнал наукових публікацій аспірантів та докторантів*. 2015. URL: <http://www.jurnal.org/articles/2015/ekon68.html> (дата звернення: 19.03.2020).
- Ресурс Енциклопедія Економіста. Конкурентна стратегія фірми. URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentnaya-strategiya.html> (дата звернення: 31.03.2020).
- Полинська Г. А. Інформаційні системи маркетингу. Москва : ЮРАЙТ, 2015.
- Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія. Київ : Знання-Прес, 2014. 710 с.
- Петрович Й. М. Економіка і фінанси підприємств. Львів : Магнолія, 2014. 406 с.
- Мельник А. Є., Гевко І. О. Аналіз матеріальних ресурсів та ефективність їх використання. URL: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64378.doc.htm (дата звернення: 31.03.2020).

УДК 331.1

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-25>**Юськевич А.І.***слухач магістратури**Тернопільського національного економічного університету***Легкий О.А.***кандидат економічних наук,**Тернопільський національний економічний університет***Yuskevych Anastasiia***MA Student,**Ternopil National Economic University***Lehkyu Oleh***PhD,**Ternopil National Economic University*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ТА ЇЇ МІСЦЕ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL ASPECTS OF ORGANIZATIONAL CULTURE AND ITS PLACE IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні аспекти організаційної культури, досліджено та узагальнено підходи вітчизняних та зарубіжних учених до вивчення поняття «організаційна культура». Розглянуто її загальні та спеціальні принципи. Окреслено основні функції культури організації. Описано структуру організаційної культури підприємства та її функціональні елементи. Обґрунтовано найвідоміші типи організаційних культур, які найчастіше застосовуються під час формування організації чи її реорганізації. Виокремлено методи формування культури на підприємстві. Визначено основні чинники, які перешкоджають прийняттю персоналом актуальної організаційної культури. Представлено взаємозалежність організаційної культури компанії та її менеджменту. Досліджено роль організаційної культури як вагомого інструмента щодо підвищення позитивного іміджу компанії, що, своєю чергою, є найважливішим чинником успішності на ринку завдяки збільшенню рівня конкурентоспроможності.

Ключові слова: організаційна культура, рівень організаційної культури, підприємство, інновації, цінності, традиції, персонал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты организационной культуры, исследованы и обобщены подходы отечественных и зарубежных ученых к изучению понятия организационной культуры. Рассмотрены ее общие и специальные принципы. Определены основные функции культуры организации. Описаны структура организационной культуры предприятия и ее функциональные элементы. Обоснованы известные типы организационных культур, которые чаще всего применяются при формировании организации или же ее реорганизации. Выделены методы формирования культуры на предприятии. Определены основные факторы, которые препятствуют принятию персоналом актуальной организационной культуры. Представлена взаимозависимость организационной культуры компании и ее менеджмента. Исследована роль организационной культуры как весомого инструмента по повышению положительного имиджа компании, что, в свою очередь, является важнейшим фактором успешности на рынке из-за увеличения уровня конкурентоспособности.

Ключевые слова: организационная культура, уровень организационной культуры, предприятие, инновации, ценности, традиции, персонал.

ANNOTATION

The article discusses the theoretical aspects of organizational culture, investigates and generalizes approaches of domestic and foreign scientists to study the concept of organizational culture, which could be described in general as a system of relations between all branches of the enterprise, communications, values, norms and rules of work, passing historically important information to the following who work for the organization and its other features. The author's understanding of the concept of organizational culture is given. The importance of conducting trainings of staff for its proper adoption and improvement of organizational culture is described. The level of studying of this concept at the present stage is determined, namely the low level of studying of organizational culture at modern enterprises and its widespread use in foreign companies. Its general and specific principles are considered. The main functions of the organization's culture are outlined. The structure of the organizational culture of the enterprise, which is divided into subsystems, levels and components, and its functional elements, which are divided into seven types, are described. The most well-known types of organizational cultures that are most often used in their formation or reorganization are substantiated. The methods of formation of culture at the enterprise, which will determine the basis of communication between the subordinates and the management, create values, traditions and features of the enterprise and perception of these elements by all employees, are distinguished. The main factors that hinder the adoption of actual organizational culture by staff and ways of avoiding them and adopting changes are identified. The interdependence of the organizational culture of the company with its management is presented, namely the correctness of human resources management. The role of organizational culture as a powerful tool for enhancing the positive image of the company is investigated, which, in turn, is the most important factor of success in the market, increasing the level of competitiveness. Described as a change in organizational design can affect the change in the organizational culture itself. Accordingly, it can be summarized that the high level of culture of each employee will shape the effective corporate culture of each functional unit, the whole company and will determine all the peculiarities of cooperation with employees, managers, intermediaries, consumers, competitors and other components of communication.

Key words: organizational culture, level of organizational culture, enterprise, innovations, values, traditions, personnel.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Питання організаційної культури вважається досить актуальним на сучасному етапі розвитку економіки, в умовах інформаційної та технологічної революцій, адже підприємство, яке зуміє побудувати високоєфективну організаційну культуру, матиме впливовіший імідж серед конкурентів, а його продукція чи послуги будуть користуватися підвищеним попитом серед споживачів. Безумовно, організаційна культура, а саме рівень її розвитку, займає чільне місце серед найважливіших чинників, які впливають на ефективну роботу всередині організації та її позиціонування на ринку. Тому доцільно припустити, що культура кожного працівника, наслідування цінностей, традицій, місії, історичних подій підприємства, взаємоповага та взаєморозуміння всіх ланок формуватимуть позитивні відносини між ними, що, своєю чергою, забезпечуватиме високу ділову репутацію, ефективність, та, дотично, приносити прибуток завдяки підвищенню рівня довіри покупців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні аспекти організаційної культури досліджувалися такими вітчизняними та зарубіжними науковцями й практиками, як: В. Буркель, В.Л. Гевко, А.А. Герасимчук, Г.М. Захарчин, І.А. Ігнатієва, М.І. Копитко, О.Ю. Красовська, О.М. Марченко, О.Б. Марцінковська, Х. Мольтке, Г.В. Осовська, Ю.І. Палеха, Л.І. Скібіцька, Л.М. Томаневич, Е.Х. Шейн, О.М. Шиян.

Однак ця сфера управління підприємством вважається доволі новою, де досить часто проявляються недосліджені проблеми чи недоліки, часті зміни, тому поняття організаційної культури потребує більш детального дослідження та аналізування для кращого розуміння, застосування та вдосконалення різними типами організацій.

Багато ретроспективних та сучасних учених присвятили свої наукові дослідження розв'язанню проблем, які проявлялися на різних етапах розвитку окремих складників організаційної культури, та визначенню її ролі в системі менеджменту підприємства. Однак не

сформовано єдиного підходу, який би міг описати повну сутність зазначеного поняття та його складників. Цей аспект і є основою дослідження, яке спрямоване на виявлення сучасних підходів, які б могли якнайширше та найточніше висвітлити теоретичну основу організаційної культури та її вплив на успішність компанії.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є детальне опрацювання самого поняття «організаційна культура», її елементів, принципів, функцій, структури, чинників, які перешкоджають позитивним змінам у відносинах між працівниками, методів виявлення та вдосконалення, котрі є важливими частинами управління людськими ресурсами підприємства, та місця організаційної культури в загальному менеджменті.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття організаційної культури досліджувалося відомими науковцями, які частково трактували її загальне значення.

Перші згадки про організаційну культуру частково були в таких науках, як соціологія, філософія, психологія. Самостійне перше трактування організаційної культури було запропоновано у ХІХ ст. у військовій термінології німецьким фельдмаршалом Х. Мольтке. Він стверджував, що це – «...відносини в офіцерському середовищі» [1, с. 86–91].

Своєю чергою, Е. Шейн розглядає «організаційну культуру як комплекс базових припущень, винайдений, виявлений або розроблений групою для того, щоб навчитися справлятися з проблемами зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції. Необхідно, щоб цей комплекс функціонував досить довго, підтвердив свою спроможність, і тому він повинен передаватися новим членам організації як правильний образ мислення і почуттів у відношенні згаданих проблем» [2, с. 96].

Узагальнені підходи до трактування терміна «організаційна культура» подано в табл. 1.

З огляду на тези, зазначені в табл. 1, сформовано таке визначення терміна «організаційна культура»: це сукупність духовних традицій, цінностей, історичних моментів, набір символів організації, норм поведінки та правил, які

Таблиця 1
Визначення поняття «організаційна культура» науковцями та суспільними діячами

Твердження організаційної культури підприємства	Автор
Це поняття, яке дає детальний опис культури всередині організації, адаптації працівників до неї, їх навчання та наслідування звичок роботи працівників.	І.А. Ігнатієва
Це один із найважливіших чинників, що відповідають за її існування.	Шенплайн
Вона містить велику кількість правил, які сформувалися в організації підсвідомо і самі увійшли всередину та завжди регулювалися директором для забезпечення системної роботи працівників.	Буркель
Вона визначається як вірування та переконання, які мають місце у фірмі й які визначають напрям ефективної реалізації її інтересів.	Ру і Холенд
Це творчість окремих членів організації, яка підтримана і зрозуміла решті членів організації.	Френ і Браунел

Джерело: сформовано за [3, с. 86–91; 4, с. 97; 5, с. 59; 6]

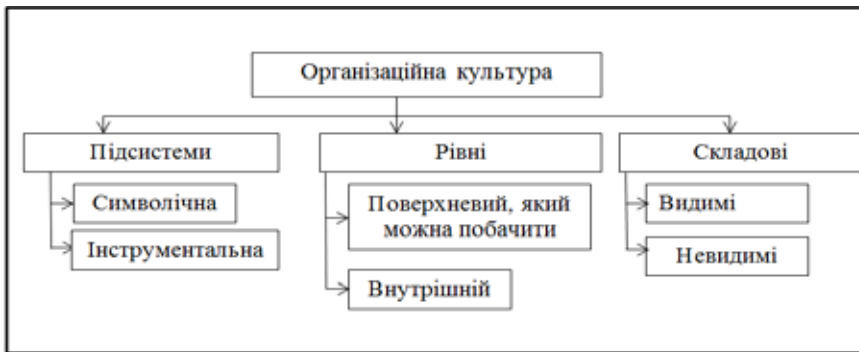


Рис. 1. Структура організаційної культури

Джерело: сформовано на основі [7, с. 300]

включаються в роботу та цінуються кожним працівником підприємства.

Як один з основних важелів впливу на компанію організаційна культура має власну структуру, яку відображено на рис. 1.

Зазначена на рис. 1 структура поділяється на такі елементи: традиції, цінності, імідж компанії, стратегія та місія, цілі, правила й норми поведінки, етичні норми компанії.

Виокремлюють такі основні принципи, які впливають на формування та вдосконалення організаційної культури: системності, корисності, відкритості, постійного вдосконалення, соціально-економічного розвитку, законності, узгодженості із цілями, місією, стратегічними планами компанії, винагороди й наочності.

Цінності організаційної складаються з таких основних елементів, загальна частка кожного зображена на рис. 2 (відповідно до акцентів у працях зазначених вище учених).

Серед загальних видів організаційної культури, які найчастіше використовуються на практиці, виділяють:

– культуру влади – найважливішим вважається лідер, який спрямовує діяльність працівників та якого постійно наслідують; компанія з такою культурою будується за ієрархічним принципом;

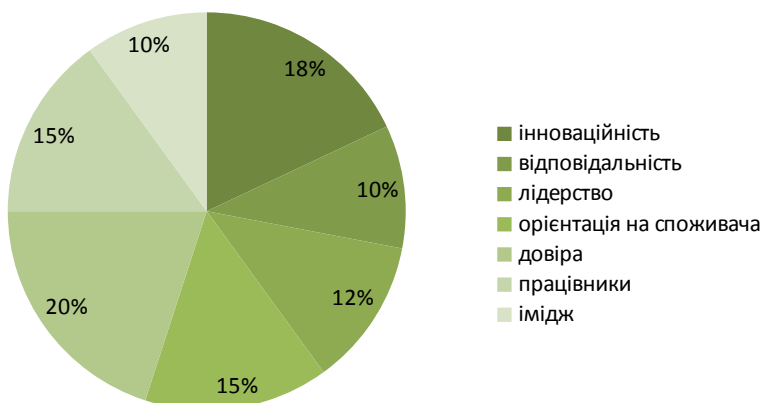


Рис. 2. Частка основних елементів цінностей організаційної культури

Джерело: сформовано авторами

– культуру ролі – характеризується функціональним розподілом

повноважень та обов'язків відповідно до кваліфікації працівників; основним чинником є безпосереднє підпорядкування нижчих ланок вищим;

– культуру особистості – орієнтується на власні інтереси кожного працівника, його комфорт на робочому місці. На перше місце виносять не лише виконання поставлених завдань, а й задоволення своїх цілей, уміння знайти компро-

міс, домовлятися;

– культуру завдання – найважливішим аргументом у роботі є виконання поставлених завдань, реалізація проєктів, а на друге місце виносяться особисті цілі; працівники компаній із таким типом переважно об'єднуються в групи для виконання поставленої роботи й характеризуються високим рівнем професіоналізму [8, с. 180].

Високоєфективна організаційна культура виконує низку функцій, серед яких:

- підтримка цінностей та іміджу компанії;
- інформаційна та комунікаційна;
- мотиваційна;
- дотримання якості виконаної роботи.

Організаційна культура є одним із найвпливовіших елементів менеджменту організації. Її можна віднести до чинників впливу на управління, оскільки вона ґрунтується на вмінні менеджерів правильно спілкуватися з підлеглими, визначати, за якої співпраці робота буде найвдалішою: виконана індивідуально кожним підлеглим чи колективно виконання. Кожен менеджер повинен розвивати культуру підприємства, а для цього йому необхідно застосовувати методи оцінки організаційної культури в його колективі, до яких належать анкетування, проведення навчань, тренінгів, дослідження інструкцій чи інших документів, які пояснюють

культуру елементи, порівнювати власну організаційну культуру з іншими, більш досконалішими та вміти вчасно ввести зміни, якщо це необхідно.

Організаційну культуру визначають як концептуальну сутність організації, що визначає загальну систему цінностей підприємства [9, с. 11]. Вона піддається регулярним змінам, які здійснюються шляхом упровадження інновацій у роботу підприємства. До них можна віднести зміну системи менеджменту, мотивації працівників, нагороду працівників, які по-особливому відзначилися у роботі, переобладнання робочих місць, зміну робочого часу, створення нових традицій, серед яких можуть бути нові свя-

та фірми або зміна символів, робочого одягу на сучасніший.

Ще одним інноваційним методом зміни рівня організаційної культури вважається впровадження в роботу CRM-систем, які передбачають підхід, що полягає у створенні й утриманні унікальних конкурентних переваг за рахунок кваліфікованого управління взаєминами з клієнтами [10, с. 82].

Внесення інновацій завжди сприяє розвитку компанії, однак існують типи працівників, які не завжди їх приймуть, можуть часто створювати конфлікти, тому менеджерам необхідно вміти вчасно виявити недоліки серед таких підлеглих й застосувати до них інші методи управління, спілкування або провести детальніші тренінги щодо важливості внесення даних змін.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Культура суспільства є чинником, що змінюється, передається між поколіннями та несе вагому цінність. Тотожно даному поняттю можна прирівнювати культуру організації, основу якої становить людський чинник. Теоретичні аспекти поняття організаційної культури початково зароджувалися в інших науках і відокремилися в окрему наукову думку відносно недавно.

Запропоновано визначення, що організаційна культура – це сукупність духовних традицій, цінностей, історичних моментів, набір символів організації, норм поведінки та правил, які включаються в роботу та цінуються кожним працівником підприємства.

Основними елементами організаційної культури можна визначити цінності, традиції, ідеології, переконання, правила та норми поведінки, які ідентифікують діяльність компанії. Її впровадження в організацію здійснюється на основі принципів, функцій, а застосування змін відбувається шляхом упровадження інновацій або реорганізації організаційної структури чи комунікацій у ній.

На сучасному етапі багато зарубіжних підприємств збагнули, наскільки важливим є такий елемент, як організаційна культура, й намагаються розвивати його до найвищого рівня. Серед вітчизняних підприємств багато опираються на зарубіжний досвід та застосовують найбільш зручні для них види управління культурою, коли для них найкращим варіантом може стати створення власної особливої, самобутньої культури. Саме зазначена проблематика й є напрямом подальших розвідок.

Запропоновано ранжування складників організаційної культури, а саме: інноваційність, довіра, працівники, орієнтація на споживача, лідерство, відповідальність та імідж. За рахунок їх постійного дослідження, оновлення організаційної культури менеджери компанії зможуть привести всі функціональні підрозділи та фірму в цілому до ефективної діяльності, отримати високі рейтинги серед найкращих компаній та сприяти розвитку свого позитивного іміджу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Копитко М.І. Корпоративна культура підприємств: історія виникнення та сутність. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 9(1). С. 86–91.
2. Шейн Е.Х. Організаційна культура і лідерство. Санкт-Петербург : Пітер, 2007. С. 336.
3. Красовська О.Ю. Генезис поняття «корпоративна культура підприємства». *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Вип. 6(1). С. 89–93.
4. Марченко О.М., Томаневич Л.М. Теорія організації : підручник. Львів, 2015.
5. Марцінковська О.Б., Легкий О.А. Організаційні аспекти впровадження CRM-систем у діяльність підприємства. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2018. Вип. 23. С. 81–85.
6. Осовська Г.В. Основи менеджменту : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2009. С. 664.
7. Герасимчук А.А., Палеха Ю.І., Шиян О.М. Соціологія : навчальний посібник. Київ : Європейський університет, 2004. URL: <http://politics.ellib.org.ua/pages-11263.html> (дата звернення: 28.03.2020).
8. Захарчин Г.М. Корпоративна культура : навчальний посібник. Львів : Новий світ, 2011. С. 344.
9. Скібіцька Л.І. Організація праці менеджера : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. С. 360.
10. Гевко В.Л. Організаційна культура підприємства та особливості і умови її зміни. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. Вип. 16. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2018/4.pdf (дата звернення: 30.03.2020).

REFERENCES:

1. Kopytko M. I. (2016) Korporatyvna kultura pidpriemstv: istoriia vynyknennia ta sutnist [Corporate Enterprise Culture: History and Essence]. *Black Sea Economic Studies*, vol. 9, no. 1, pp. 86–91.
2. Shein E. Kh. (2007) *Orhanizatsiina kultura i liderstvo* [Organizational Culture and Leadership]. St. Petersburg: Peter, p. 336.
3. Krasovska O. Yu. (2017) Henezys poniattia «korporatyvna kultura pidpriemstva» [Genesis of the concept of "corporate culture of the enterprise"]. *Economic Bulletin of Zaporizhzhya State Engineering Academy*, vol. 6, no 1, pp. 89–93.
4. Marchenko O. M., Tomanevych L. M. (2015) *Teoriia orhanizatsii* [Organization Theory]. Lviv.
5. Martsinkovska O. B., Lehkyi O. A. (2018) Orhanizatsiini aspekty vprovadzhennia CRM – system u diialnist pidpriemstva [Organizational aspects of implementation of CRM-systems in the activity of the enterprise]. *Regional aspects of development of productive forces of Ukraine*, vol. 23, pp. 81–85.
6. Osovka H. V. (2009) *Osnovy menedzhmentu* [Fundamentals of Management]. Kyiv: Condor, p. 664.
7. Herasymchuk A. A., Palekha Yu. I., Shyian O. M. (2004) *Sotsiologhiia* [Sociology]. Available at: <http://politics.ellib.org/pages-11263.html> (accessed 28 March 2020).
8. Zakharchyn H. M. (2011) *Korporatyvna kultura* [Corporate culture]. Lviv: The New World, p. 344.
9. Skibitska L. I. (2010) *Orhanizatsiina pratsi menedzhera* [Organization of labor manager]. Kyiv: Center for Educational Literature, p. 360.
10. Hevko V. L. (2018) Orhanizatsiina kultura pidpriemstva ta osoblyvosti i umovy yii zminy [Organizational culture of the enterprise and features and conditions of its change]. *Investment: practice and experience*, vol. 16. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2018/4.pdf (accessed 30 March 2020).

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.439.52

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-26>**Боровік Л.В.***доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів
Херсонського державного аграрного університету***Танклевська Н.С.***доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та фінансів
Херсонського державного аграрного університету***Borovik Lyubov***Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Kherson State Agrarian University***Tanklevska Nataliya***Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Economics and Finance Department,
Kherson State Agrarian University*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

CONCEPTUAL FOUNDATIONS FOR IMPROVING THE INVESTMENT POLICY FOR AGRICULTURE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Постійно перебуваючи у динамічному русі, аграрна сфера, трансформуючись під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, активно впливає на формування галузевої інвестиційної політики. З огляду на складні умови для розвитку сільськогосподарського виробництва, необхідно постійно вести пошук джерел інвестування та своєчасно удосконалювати механізм їх використання. У статті досліджена сутність та практичне значення регулювання концепції інвестиційної політики розвитку сільського господарства. Визначено основні шляхи та механізми удосконалення концепції. Запропоновано низку заходів, скерованих на покращення соціально-економічної ситуації в аграрній галузі. Виходячи з того, що політичні цілі інвестиційного розвитку сільського господарства є єдиними, реалізація інвестиційної політики має бути інструментом дієвого контролю за ефективністю використання природних ресурсів.

Ключові слова: сільське господарство, економіка, екологія, соціальний стан, продукція, земля, інвестиційний потенціал, політичні цілі, фінанси, кооперація, засоби виробництва.

АННОТАЦИЯ

Постоянно находясь в динамическом движении, аграрная сфера, трансформируясь под влиянием внешних и внутренних факторов, активно влияет на формирование отраслевой инвестиционной политики. Учитывая сложные условия для развития сельскохозяйственного производства, необходимо постоянно вести поиск источников инвестирования и своевременно совершенствовать механизм их использования. В статье исследована суть и практическое значение регулирования концепции инвестиционной политики развития сельского хозяйства. Обозначены основные пути и механизмы усовершенствования концепции. Предложен ряд мероприятий, нацеленных на улучшение социально-экономической ситуации в аграрной отрасли. Исходя из того, что политические цели

инвестиционного развития сельского хозяйства являются единственными, реализация инвестиционной политики должна быть инструментом эффективного контроля эффективности использования природных ресурсов.

Ключевые слова: сельское хозяйство, экономика, экология, социальное состояние, продукция, земля, инвестиционный потенциал, политические цели, финансы, кооперация, средства производства.

ANNOTATION

Constantly being in a dynamic movement, the agrarian sphere, transforming under the influence of external and internal factors, actively influences the formation of a sectoral investment policy. Given the difficult conditions for the development of agricultural production, it is necessary to constantly search for sources of investment and timely improve the mechanism of their use. The article examines the essence and practical significance of the regulation of the concept of investment policy of agricultural development. The main ways and mechanisms for improving the concept are indicated. A number of measures aimed at improving the socio-economic situation in the agricultural sector have been proposed. In order to achieve political goals, it is necessary to improve the mechanism of the concept of the state investment policy of agricultural development, which should take into account: equalization of the conditions for the reproduction of agricultural production with other sectors; an increase in state support by 60–70% to restore the potential of arable land, technical means of production, the introduction of innovative technologies, prevention and overcoming the consequences of environmental and natural disasters; providing farmers, owners of land shares, the opportunity to receive loans secured by agricultural land, to stimulate the development of the land market and business activity of producers; intensification of diplomatic efforts to increase lending by international financial institutions, projects to modernize production, restore the

natural environment; active involvement of individuals and legal entities in the market of internal state loans; introduction of modern monitoring systems and permanent control by the state and society over the effectiveness of the use of investment potential. Considering that the policy objectives of agricultural investment development are the only ones, compliance with the implementation of investment policies should be carried as an instrument of effective control over the efficiency of the use of natural resources.

Key words: agriculture, economy, ecology, social condition, products, land, investment potential, political goals, finance, cooperation, means of production

Постановка проблеми. Загострення фінансово-економічної та соціальної криз, зменшення обсягів інвестування галузі потребує регулювання концепції інвестиційної політики розвитку сільського господарства у напрямі концентрації інвестиційних ресурсів щодо виконання політичних завдань, що дасть можливість не тільки стабілізувати негативну ситуацію в аграрному секторі економіки, а й рухатися у визначеному державою напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти інвестиційного розвитку сільського господарства знайшли відображення у наукових працях таких вітчизняних учених як: І.В. Брикова, І.В. Борецько, П.І. Гайдуцький, І.О. Доценко, М.І. Долішній, Є.М. Данкевич, П.М. Макаренко, І.М. Пріхно, П.Т. Саблук, І.М. Серватинська, Л.О. Потравка, Н.С. Танклевська, А.М. Ужва, А.В. Череп, В.С. Шишкін та ін. Але вирішення проблеми соціально-економічного розвитку галузі потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування можливостей покращення якості концепції державної інвестиційної політики розвитку сільського господарства в умовах погіршення інвестиційного клімату в країні та обмеженого фінансування галузі з боку держави.

Виклад основного матеріалу. Часткові трансформаційні перетворення сільського господарства, які відбувалися на протязі 1991–2017 років, сприяли поступовому нарощуванню виробництва аграрної продукції. Але подальший розвиток галузі потребує поглиблення реформ, якісних змін системи організації виробництва, формування і ефективного використання інвестиційного потенціалу, що забезпечувало би пришвидшення темпів зростання аграрного виробництва та покращення життєдіяльності мешканців сільських територій. Визначення стратегічних орієнтирів розвитку аграрного сектору економіки, відповідно до яких здійснюватиметься державна інвестиційна політика розвитку сільського господарства, повинно більш ретельно враховувати базові програмні документи соціально-економічного розвитку галузі та сучасні тенденції оновлення сільського господарства у глобальному світі.

Характеризуючи сучасний стан сільського господарства країни, слід відмітити, що воно є однією з найголовніших галузей економіки, яка використовує 41,5 млн гектарів сільсько-

господарських угідь (2017 р.) та основних засобів вартістю понад 80,0 млрд грн., майже повністю забезпечує потреби населення у продуктах харчування, а переробну і харчосмакову галузі сировиною. На кожну гривню виробленої у сільському господарстві продукції одержують понад 12 гривень продукції в інших галузях [1]. Нині аграрна галузь є прибутковою. У 2017 році аграрні підприємства отримали 78,5 млрд грн чистого прибутку, а рівень рентабельності становив 18,7% [3]. Власне виробництво повністю забезпечує потребу населення у зерні, цукрі, олії, картоплі, овочах. Плодами, ягодами і виноградом столових сортів галузь забезпечує населення не у повному обсязі. У сільському господарстві намітилися чіткі тенденції до подальшого розвитку. Так, за період із 2010 року по 2017 рік виробництво зерна зросло на 57,6%, соняшнику – на 80,7%, картоплі – на 18,7%, овочів – на 14,3% (табл. 1).

При цьому слід відмітити, що темпи зростання виробництва продукції сільського господарства ще не задовольняють попиту суспільства на продукти харчування. Так, населення споживає продуктів харчування тваринницького походження лише на 55–60% від науково обґрунтованої норми.

Це пояснюється погіршенням економічної ситуації у сільському господарстві, на що вказує невисока рентабельність аграрних підприємств та збитковість майже 30% від їхньої чисельності, зменшення кількості кваліфікованих працівників, відтік працездатного населення з сільської місцевості. Починаючи з 2016 року імпорт майже усіх видів аграрної продукції почав зростати.

До того ж, споживання м'яса, молока і яєць на одну особу в останні роки поступово зменшується (табл. 2).

Економічний розвиток галузі стримується також диспаритетом цін на аграрну і промислову продукцію. Восьми-десятикратний диспаритет цін не на користь сільгоспвиробникам та монопольне становище переробних і харчосмакових підприємств на ринку сировини не дозволяє селянам закуповувати сучасні технічні засоби, добрива та пестициди у необхідних обсягах, що не дає можливості впроваджувати інноваційні технології та нарощувати виробництво продукції.

Так, імпорт м'яса зріс із 182 тис. т у 2016 р. до 233 тис. т у 2017 р. (на 28%), молока – зі 105 тис. т до 132 тис. т (на 25,7%), яєць – з 5 млн штук до 7 млн штук у 2017 р. (на 40%). Також збільшився імпорт цукру, олії та іншої продукції. Незначні обсяги державної підтримки (150–200 грн на 1 га) не сприяють виходу галузі із соціально-економічної кризи та поліпшенню екологічної ситуації у сільському господарстві. Інвестиції у розвиток соціальної сфери щорічно становлять 7–8 млрд грн, що безумовно не забезпечує потреби села. Низький рівень зайнятості населення, оплати праці та незадо-

Таблиця 1

Фактичне виробництво аграрної продукції та прогнозування його зростання* (тис. тонн)

п/н	Продукція аграрного виробництва	1990 р. фактично	2010 р. фактично	2015 р. прогноз		2015 р. фактично	2016 р. фактично	2017 р. фактично	2017 р. до 2010 р., %	2020 р. прогноз	
				оптимістичний	песимістичний					оптимістичний	песимістичний
1	Зернові культури	51009,0	39271,0	71006,0	51000,0	60125,8	66088,0	61916,7	157,7	80000	60000
2	Соняшник	2569,0	6772,0	7120,0	5000,0	11181,0	13627,0	12235,5	180,7	5568	4000
3	Картопля	16732,0	18705,0	21504,0	18700,0	20839,0	21750,0	22208,2	118,7	21000	18694
4	Овочі	6666,0	8123,0	10366,0	7780,0	9214,0	9415,0	9286,3	114,3	12000	9450
5	Плоди і ягоди	2902,0	1747,0	2412,0	1970,0	2153,0	2007,0	2048,0	117,2	3784	2430
6	Виноград	835,7	407,9	494,8	404,0	386,0	378,0	410,0	100,5	694	620
7	М'ясо (забійна маса)	4358,0	2059,0	3247,0	2333,0	2323,0	2324,0	2318,0	112,6	4365	2558,9
8	Молоко	24509,0	11249,0	15400,0	11200,0	10615,0	10382,0	10281,0	91,4	23000	12450
9	Вовна, тонн	29793,0	4192,0	7000,0	4500,0	2270,0	2072,0	1967,0	46,9	10500	5000
10	Яйця, млн.шт	16287,0	17052,0	19000,0	19000,0	16783,0	15100,0	15506,0	90,9	19200	19000

* Складено і розраховано за даними [3].

Таблиця 2

Фактичне споживання продуктів харчування на 1 особу та прогнозування рівня його зростання* (кг)

п/п	Продукція аграрного виробництва	2010 р. фактично	2015 р. прогноз		2015 р. фактично	2016 р. фактично	2017 р. фактично	2017 р. до 2010 р., %	2020 р. прогноз	
			оптимістичний	песимістичний					оптимістичний	песимістичний
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Хлібні продукти	111,3	110	110	103,2	101,0	100,8	90,6	100	100
2	Картопля	128,9	129	131	137,5	139,8	143,4	111,2	131	131
3	Овочі і баштанні	143,5	178	138	160,8	163,7	159,7	111,3	210	172
4	Плоди і ягоди	48,0	64,0	55,2	50,9	49,7	52,8	111	89,1	55,6
5	Олія	14,8	15,0	15,0	12,3	11,7	11,7	79,0	15,0	15,0
6	Цукор	37,1	38,0	38,0	35,7	33,3	30,4	81,9	38,0	38,0
7	М'ясо	52,0	75,3	56,7	50,9	51,4	51,7	99,4	91,1	61,4
8	Молоко	206,4	281,0	210,0	209,9	209,5	200,0	96,9	380,0	235,0
9	Яйця	290,0	300,0	300,0	280,0	267,0	273,0	94,1	300,0	300,0

* Складено і розраховано за даними [3].

вільний розвиток соціальної інфраструктури погіршують демографічну ситуацію у сільській місцевості. Середня тривалість життя мешканців села становить близько 70 років, що на 10–15 років менше, ніж у розвинених країнах світу. За межею бідності знаходяться більше половини домогосподарств. Не маючи змоги застосовувати енергозберігаючі та екологічнобезпечні сучасні технології, товаровиробники часто порушують екологічне законодавство.

Виходячи з оцінки соціально-економічного стану сільського господарства, враховуючи його соціо-економіко-екологічний ресурсний інвестиційний потенціал та темпи зростання галузі, держава визначила такі цілі на 2010–2020 роки:

- збільшити обсяги виробництва валової сільськогосподарської продукції з 100,5 млрд грн у 2010 р. до 189,5 млрд грн у 2020 р. ;

- забезпечити науково обґрунтований рівень споживання продукції на одну особу у 2020 р.: м'яса – 91,1 кг за норми споживання 85,5 кг; молока – 281 кг і 380 кг відповідно; яєць – 300 шт. і 285 шт. відповідно;

- розширити виробництво органічної продукції з 5% у 2010 р. до 10% у 2020 р. від валового обсягу одержаної аграрної продукції;

- збільшити експорт продукції з 11,9 млрд дол. США у 2010 р. до 34 млрд дол. США у 2020 р., забезпечивши експорт зерна у 2020 р. на рівні 33 500 тис. тонн, м'яса – до 506 тис. тонн, молока – до 3462 тис. тонн проти 14239; 48 і 956 тис. тонн відповідно до 2010 р. – збільшити дохідність аграрного виробництва, досягнувши зростання валової доданої вартості з 42,9 млрд. грн у 2010 р. до 122,1 млрд грн. у 2020 році;

- забезпечити зростання оплати праці працівників сільськогосподарських підприємств до середніх показників працівників в інших галузях економіки країни, а в розрахунку на одне сільське домогосподарство – до 2877 грн. у 2020 р. проти 1012 грн. у 2010 р.

З метою досягнення стратегічних політичних цілей визначені основні напрями їх виконання, які передбачають [2]:

- підвищення продуктивності аграрної галузі шляхом запровадження науково обґрунтованих засад ведення сільськогосподарського виробництва;

- забезпечення дохідності сільськогосподарського виробництва шляхом розвитку альтернативних видів енергії, удосконалення економічних відносин та ефективного регулювання ринку;

- забезпечення рівноваги попиту і пропозиції у сільському господарстві шляхом підвищення купівельних можливостей населення;

- завершення земельної реформи, формування ринку землі сільськогосподарського призначення;

- техніко-технологічну модернізацію агропромислового виробництва шляхом залучення інвестицій з інших галузей та прямих інозем-

них інвестицій, удосконалення механізму державної підтримки товаровиробників;

- розвиток аграрного ринку та забезпечення рівного доступу товаровиробників усіх форм власності і організації виробництва до ринків збуту продукції з прозорим ціноутворенням, що забезпечуватиме високий рівень дохідності аграрного виробництва, достатнього для розширеного відтворення;

- формування сприятливого фінансово-кредитного середовища, яке б гарантувало забезпечення товаровиробників фінансовими ресурсами у обсягах, необхідних для розширеного відтворення ресурсного потенціалу;

- розвиток процесів кооперації та інтеграції товаровиробників шляхом забезпечення привабливих умов та державній підтримці створення їх матеріально-технічної бази.

Аналізуючи правильність визначення цілей розвитку сільського господарства та напрямів їх досягнення, слід відмітити, що у 2010–2017 рр. продовжувався процес формування земельних відносин, започаткований у 2000 році. Зміна прав власності на землю з колективної на приватну дала відчутний поштовх розвитку сільського господарства. Зменшення обсягів земель сільськогосподарського призначення у державній власності і збільшення у приватній вказує на правильність вибраного аграрного політикою країни курсу. Водночас слід звернути увагу на послаблення контролю з боку держави за ефективністю використання земельного фонду країни землекористувачами всіх форм власності, які часто порушують чинне екологічне законодавство.

Беручи за основу власні дослідження, зважаючи на щорічне зменшення інвестування галузі з боку іноземних країн і недостатність фінансової підтримки суб'єктів аграрного виробництва з боку держави, необхідно здійснити оптимізацію політичних цілей, збільшивши обсяги фінансування лише тих, які за обмежених бюджетних можливостей могли б найбільш ефективно використовувати інвестиційний потенціал аграрного сектору, активно рухаючи сільське господарство у напрямках:

- соціально-економічного зростання;

- покращення рівня життєдіяльності сільського населення та підвищення продовольчої безпеки країни;

- підвищення рівня екологізації галузі як основи покращення соціальних стандартів нації.

З метою реалізації поставлених завдань необхідно здійснити такі заходи:

- удосконалити систему управління сільським господарством, надавши на законодавчому рівні регіональним та районним держадміністраціям та органам місцевого самоврядування додаткові контролюючі функції за екологічнобезпечним і ефективним використанням земельних і водних ресурсів користувачами;

- регіональним органам влади надати право здійснення гарантій повернення залучених у виробництво іноземних інвестицій. Під час

складання державних інвестиційних програм залучати представників регіональної і місцевої влади, а також орієнтуватися на формування джерел інвестиційних потоків, які би характеризувалися співвідношенням між власними та залученими інвестиційними ресурсами як 2:1;

– держава повинна максимально стимулювати ділову активність населення та розвиток малого й середнього підприємництва як фактору збільшення зайнятості населення у виробничих процесах та зростання їхнього добробуту. Бюджетні видатки повинні бути сконцентровані тільки на тих напрямках, які спроможні створювати синергетичний ефект зростання економіки галузі;

– здійснити державну інвентаризацію використання земель запасу та резервного фонду, надавши можливість особистим селянським господарствам збільшити свої земельні наділи до 10–15 гектарів. Гарантувати права селян на довічне користування наданою їм землею та ввести обов'язкову кримінальну відповідальність за самовільне привласнення земель, що належать домогосподарствам;

– враховуючи обмеженість бюджетних ресурсів, здійснювати державну фінансову підтримку, скеровану лише на розвиток тваринництва, відновлення зрошувальної мережі, зменшення екологічних ризиків, розвиток соціальної інфраструктури, створення технопарків і бізнес-інкубаторів. Забезпечити обов'язкову кваліфікаційну підготовку і перепідготовку голів фермерських та особистих селянських господарств, а середні й великі аграрні господарства повністю укомплектувати спеціалістами сільського господарства;

– удосконалити службу дорадництва як посередника між науковими установами та товаровиробниками, що дасть можливість більш ефективно використовувати інвестиційний потенціал галузі, впроваджувати інноваційні технології, отримувати й реалізовувати органічну продукцію, яка користується великим попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

З метою досягнення політичних цілей необхідно удосконалити механізм концепції державної інвестиційної політики розвитку сільського господарства, який повинен враховувати:

– зрівняння умов відтворення аграрного виробництва з іншими галузями;

– збільшення обсягів державної підтримки на 60–70% на відновлення потенціалу орної землі, технічних засобів виробництва, впровадження інноваційних технологій;

– надання селянам, власникам земельних паїв, можливості отримувати кредити під заставу земель сільськогосподарського призначення, що стимулюватиме розвиток ринку землі та ділову активність товаровиробників;

– гранти ЄС та міжнародну гуманітарну допомогу на відновлення людського капіталу та зростання рівня зайнятості населення;

– активне залучення фізичних і юридичних осіб до ринку внутрішніх державних позик.

Покращення інвестиційного забезпечення галузі матиме всеохоплююче позитивне значення, оскільки воно впливатиме як на соціальний та економічний розвиток аграрної сфери, так і на покращення екологічної ситуації. Не розпорошуючи, а концентруючи інвестиційні потоки у напрямі визначених основних політичних цілей, можна досягти значного позитивного ефекту у розвитку галузі.

Постійно перебуваючи у динамічному русі, аграрна сфера, трансформуючись під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, активно впливає на формування галузевої інвестиційної політики. Враховуючи складні умови для розвитку сільськогосподарського виробництва, необхідно постійно вести пошук джерел інвестування та своєчасно удосконалювати механізм їх використання. Створюючи сприятливий клімат для розвитку малого і середнього бізнесу, покращуючи умови їх кооперування та спеціалізації виробництва, аграрна політика будуватиме основу для більш ефективного використання ресурсного потенціалу і зміцнення продовольчої безпеки країни.

Виходячи з того, що політичні цілі інвестиційного розвитку сільського господарства є єдиними, відповідність за реалізацію інвестиційної політики повинні нести як інструмент дієвого контролю за ефективністю використання природних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боровік Л.В. Регіональна інвестиційна політика розвитку сільського господарства: теорія, методологія, практика : монографія. Херсон : Айлант, 2010. 376 с.
2. Дука А.П. Теорія і практика інвестиційної діяльності. Інвестування. Київ : Каравела, 2007. 424 с.
3. Статистичний збірник «Сільське господарство України. Київ : Держаналітінформ, 2018. 245 с.
4. Тимошенко Ю.В., Ломакович В.А., Унковська Т.Є. Новий економічний курс України. Київ, 2018. 286 с.

REFERENCES:

1. Borovik, L.V. (2019) Regional'na investytsiyna polityka rozvytku sil'skoho hospodarstva: teoriya, metodolohiya, praktyka [Regional investment policy of agricultural development: theory, methodology, practice]. Kherson: Aylant. (in Ukrainian)
2. Duka, A.P. (2007) Teoriya i praktyka investytsiynoyi diyal'nosti. Investuvannya [The theory and practice of investment activity. Investment]. Kyiv: Karavela. (in Ukrainian)
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Sil'ske hospodarstvo Ukrainy* [Agriculture of Ukraine]. Kyiv.
4. Tymoshenko, Yu.V., Lomakovych, V.A., Unkov'ska, T.Ye. (2018) *Novyy ekonomichnyy kurs Ukrainy* [New Economic Course of Ukraine]. Kyiv. (in Ukrainian)

УДК 338.45(477):662.76-1

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-27>**Новосад О.В.***здобувач кафедри аналітичної економіки
та природокористування
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки***Novosad Oksana***extractor, Department of Analytical Economics
and Nature Management,
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

ІННОВАЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ СТВОРЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ХАБУ НА ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

INNOVATIVE CONCEPT OF ESTABLISHMENT OF ENERGY HUB AT THE GAS DISTRIBUTION ENTERPRISES OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано газовий потенціал України в контексті забезпечення енергетичної безпеки для європейських країн. Відмічено, що попри значний геологічний та газовий резервний запас в країні, практичне освоєння показує лише половину очікуваного обсягу в кожному третьому родовищі, що зрештою підводить до необхідності здійснення інноваційних кроків щодо розвідки, фінансових вкладань та радикальних перетворень діючого газового сегменту України. З'ясовано місце та роль системи анбандлінгу як процесу відокремлення оператора газотранспортної системи від операцій з купівлі-продажу природних ресурсів, що зрештою дозволить обмежити монополізацію регіональних газових ринків. У процесі дослідження нам вдалося довести, що важливим інноваційним рішенням має стати узгодження нормативно-правової платформи між оператором ГТС і регулятором НКРЕКП в напрямі добового споживання постачальників газу та запровадження оновлених соціальних методик у сфері транспортування та розподілу природного газу. У результаті дослідження, можна констатувати, що дієвим інструментом подальшої консолідації регіональних газових ринків, в тому числі і Західного регіону, є формування енергетичного хабу. Однак багато дискусійних аспектів та гальмівних чинників зумовлюють його появу, що і вимагатиме ретельного підходу до регіональних та державних важелів впливу, які ми і запропонували в цій статті.

Ключові слова: анбандлінг, газорозподільне підприємство, енергетичний хаб, інноваційна політика, конкурентоспроможність, центр обслуговування клієнтів.

АННОТАЦІЯ

В статті охарактеризовано газовий потенціал України в контексті забезпечення енергетичної безпеки для європейських країн. Відмічено, що, незважаючи на значительний геологічний та газовий резервний запас в країні, практичне освоєння показує лише половину очікуваного обсягу в кожному третьому родовищі, що підводить до необхідності здійснення інноваційних кроків щодо розвідки, фінансових вкладань та радикальних перетворень діючого газового сегменту України. З'ясовано місце та роль системи анбандлінгу як процесу відокремлення оператора газотранспортної системи від операцій з купівлі-продажу природних ресурсів, що в кінцевому підсумку дозволить обмежити монополізацію регіональних газових ринків. У процесі дослідження нам вдалося довести, що важливим інноваційним рішенням має стати узгодження нормативно-правової платформи між оператором ГТС і регулятором НКРЕКП в напрямі добового споживання постачальників газу та запровадження оновлених соціальних методик у сфері транспортування та розподілу природного газу. У результаті дослідження, можна констатувати, що дієвим інструментом подальшої консолідації регіональних газових ринків, в тому числі і Західного регіону, є формування енергетичного хабу. Однак багато дискусійних аспектів та гальмівних чинників зумовлюють його появу, що і вимагатиме ретельного підходу до регіональних та державних важелів впливу, які ми і запропонували в цій статті.

исследования можно констатировать, что действенным инструментом дальнейшей консолидации региональных газовых рынков, в том числе и Западного региона, является формирование энергетического хаба. Однако многие дистанционные аспекты и тормозящие факторы определяют его появление, что и требует тщательного подхода к региональным и государственным рычагам влияния, которые мы и предложили в данной статье.

Ключевые слова: анбандлинг, газораспределительное предприятие, энергетический хаб, инновационная политика, конкурентоспособность, центр обслуживания клиентов.

ANNOTATION

This article describes the gas potential of Ukraine in the context of energy security for European countries. It is noted that despite significant geological and gas reserves in the country, the practical development shows only half of the expected amount in every third gas field, which eventually leads to the need for innovative steps in exploration, financial investments and radical transformations of the existing gas segment of Ukraine. One of the main significant problems in the activity of gas distribution companies is outlined – the price problem. Approaches to price increases by the government and characteristic of developed countries are discussed – the correlation of the ability of domestic consumers to purchase gas services for a minimum monthly wage. The place and role of the unbundling system as a process of separating the gas transmission system operator from the operations of natural resources purchase and sale is clarified, which will finally limit the monopolization of regional gas markets. In the course of the study, we were able to prove that an important innovation solution should be the harmonization of the regulatory platform between the GTS operator and the NERCEC regulator in the direction of daily consumption of gas suppliers and the introduction of updated social methodologies in the field of natural gas transportation and distribution. Also was proved the necessity of creation of customer service centers, which are intended to create comfortable conditions for consumers of services, information and consulting services, services of registration and use of a personal account, etc. As a result of the study, it can be stated that an effective tool for further consolidation of regional gas markets including the Western region is the formation of an energy hub, which should be understood as a trading area with a set of means of supply, distribution and storage of energy resources and trade with them. However, many of the remote aspects and brake factors make it appear, which will require careful consideration of the regional and national levers of influence we have proposed in this article.

Key words: unbundling, gas distribution company, energy hub, innovation policy, competitiveness, customer service center.

Постановка проблеми. Наявність достатнього газового потенціалу дозволяє Україні бути енергетично незалежною країною та займати чільне місце в енергетичній безпеці країн Європи. Однак починаючи з 2018 року загальний видобуток газу почав свою спадну тенденцію. Державна програма 2020 прогнозувала зростання видобутку газу до 27,5 млрд куб. м («Укргазвидобування» – 20,1 млрд куб. м, приватні – 7,4 млрд куб. м), проте практичні результати свідчать про неможливість досягнення зазначених показників.

Результатом такої загрозованої ситуації стало декілька причин. Передусім це – відсутність доступу до геологічної інформації. Це пов'язано зі складністю та тривалістю формування стану геологічних порід та розвідок, що вимагає надзвичайно великих зусиль та фінансових вкладень. Йдеться про те, що інвестор зазвичай вкладає кошти в очікуванні стабільності та мінімальної ризиковості, в ті об'єкти, котрі є найбільш надійними для грошового відтворення.

За відсутності цифрового ефекту обліку геологічної інформації наявності конкретного газового потенціалу в окремих родовищах інвестору буде складно прийняти позитивне рішення. Практичне освоєння газових родовищ України показує наявність лише половини очікуваного обсягу в кожному третьому родовищі.

Окрім того, практично не було оновлення динаміки звітності про геологічні поклади згідно з даними регіональної газової компанії (РГК). Оскільки вони збиралися протягом 70–80 років та редаговані мовою, яка не є зрозумілою сучасним інвесторам, що, звісно, і не є стимулом для вкладання коштів [1]. Тобто високий рівень інформованості та доступності інвесторам геологічної галузі є інноваційним спектром мезоекономічного рівня, який потребує негайного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність і механізм регулювання газорозподільних підприємств розглянуто в працях С. Груб'як, М. Короті, В. Купчака, К. Павлова. Інноваційна політика як вектор стратегічного відтворення на даних підприємствах розглядалася: О. Савко, В. Петренко, О. Хринюком, Т. Янковець, Н. Лінчевською. Проте виникає необхідність систематизації принципів та підходів світового досвіду та розроблення власного бачення регулювання природних монополій та імплементації досвіду на інноваційних засадах.

Постановка завдання. Тому метою дослідження буде узагальнення основних методів та інструментів сучасної інноваційної політики в контексті систематизованої та запропонованої авторської концепції.

Відповідно до мети виконувалися такі завдання:

– дослідити стан та перспективи функціонування газорозподільних підприємств Західного регіону;

– структурувати основні об'єкти впливу інноваційної політики на газорозподільних підприємствах;

– розглянути можливість започаткування участі України в Східноєвропейському енергетичному хабі.

Виклад основного матеріалу. Нині реальні (доведені) запаси дають можливість видобувати щорічно 20,7 млрд куб. м газу протягом 21 року. Тому найважливіше рішення державного та регіонального сприяння полягає в ініціюванні та впровадженні програм та заходів геологорозвідувальних робіт за роками. Окремий факт доведений щорічним доходом «Нафтогазу» в розмірі 100 млрд грн, свідчить про фінансову спроможність реалізовувати в цьому напрямі необхідні зміни.

Наступною обставиною низьких інноваційно-інвестиційних заходів є так звані «сплячі ліцензії». Станом на 2019 рік більше як 70 надкористувачів, яким надано 158 спеціальних дозволів на експлуатацію нафтогазових родовищ (орієнтовно третина з наявних) ухилилися від сплати податків, з огляду на нульові показники рентної плати. Ця усталена ситуація тривалий час панує на ринку газової розвідки, оскільки, певні владні особи оформлюють дозволи «на майбутнє» задля подальшого перепродажу компаній, які володіють цими дозволами. Інноваційним поштовхом, на нашу думку, стане введення спеціальної постійної плати за отримання дозволу з огляду на пропорції 70% – в місцеві бюджети, 30% – в державний бюджет. При наявності значного об'єму видобутку газових ресурсів, можна припинити оплату за ліцензію [2].

Невід'ємною частиною успішного запровадження інноваційних заходів має стати реалізація прийнятого урядом процесу анбандлінгу (відокремлення оператора газотранспортної системи від операцій з купівлі-продажу природного газу). Не дивлячись на доволі давніше (з 2018 року) погодження прийняття цього рішення, реалізація його ще й досі не настала. Задля успішного анбандлінгу треба врахувати ряд чинників, котрі забезпечать як посилення інтеграційних зрушень в напрямі Європейських регіональних ринків, так і залучення іноземних партнерів для управління діяльністю ГТС [3].

Виходячи з процесу анбандлінгу, цілком зрозуміло, що процедури пошуку партнерів серед операторів ГТС країн Європи та США, задля правління, мають бути прозорі та максимально відкриті. Наявність партнерів дасть змогу забезпечити належний рівень довіри до України перш за все європейським трейдерам, які будуть експлуатувати українську ГТС, в контексті зміцнення енергетичної безпеки країн Європи та в перспективі купівлі-продажу цього газу.

Відносно управління державними компаніями «Нафтогаз України» і «Магістральних газопроводів України», то адміністративний сектор включає наглядові ради та незалежних експертів.

Однак існуючий дисбаланс між прийняттям керівних рішень та врахуванням соціальної проблеми споживачів країни, дозволяє врахувати наступні обставини:

1) компанія «Нафтогаз України» є абсолютно в 100% -му еквіваленті державної власності;

2) відсутність конкурентного середовища генерує власне збагачення за рахунок транзиту трубопровідними та магістральними мережами оптової торгівлі та реалізації ГРП;

3) самостійність в прийнятті рішень преміальної політики, яка сягає в окремих випадках 300% від заробітної плати, має сумнівне обґрунтування та порушує ч. 3 постанови № 859 від 19.05.1999 р.

4) збитковість компанії за якої фінансування діяльності з Державного бюджету протягом 2015–2018 року сягнуло 210 млрд грн., а зворотних надходжень за цей же час, було лише 115 млрд грн.

Двоєкість регулювання ГТС та ГРП України зумовили постійні неузгодження в нормативно-правовому полі, а слідом і у прийнятті кінцевих рішень між оператором ГТС та регулятором НКРЕКП. Перший керується Кодексом газотранспортної системи, другий – Кодексом газорозподільних мереж. Зокрема конфліктність розвивається в поданому регулятором до ВРУ законопроекті щодо здійснення добових закупок газу, задля здійснення щодобового балансування. Однак, оператор ГТС був не готовий технологічно впроваджувати такі зміни через відсутність необхідної інформаційної платформи [4].

Отже, наступним інноваційним рішенням має стати узгодження нормативно-правової взаємодіючої платформи між оператором ГТС та регулятором НКРЕКП в напрямі добового балансування створення умов вільного вибору споживачами постачальників газу та запровадження оновлених соціальних методик у сфері транспортування та розподілу природного газу. Окремим пунктом слід вказати зношеність інфраструктури ГТС та ГРП, що потребує швидких інноваційно-технологічних рішень. Ключовим питанням на сьогодні все ще залишається нормативно-правова оцінка узгодженості інтересів виробників, постачальників та споживачів природного газу. Щороку стратегічним вектором для КМУ, яке зобов'язано реалізовувати «Нафтогаз» є накопичення в підземних сховищах газу (ПСГ). З однієї сторони резерв газу дозволить зменшити енергозалежність та підвищити норми екологічної безпеки, з іншої НАК постійно висловлюється про необґрунтовані втрати, оскільки, якщо газ не буде реалізовано восени це спричинить значні фінансові збитки [5]. Це все підводить до необхідності в найкоротші терміни прийняттю законопроекту «Про стратегічні резерви природного газу». Також вирішення складного питання потребує стаття 11 Закону України «Про ринок природного газу», згідно якої КМУ мав би впорядкувати процедуру компенсації економічно-обґрунтованих витрат для суб'єктів ринку розподілу природного газу, які несуть спеціальні функціональні обов'язки.

У цьому напрямі відбулися вже певні зрушення, зокрема 24 грудня 2019 року НКРЕКП

змінила порядок оплати послуг газу. Це привело до того, що починаючи з 1 січня 2020 року послуги доставки виключені із загальної платіжки за газ.

Оскільки продаж газу та його транспортування здійснюють різні компанії, то ціна за газ та його доставку сплачується окремо.

Гроші за газ отримує постачальник газу, а за доставку – газорозподільне підприємство. До січня 2020 року вартість доставки газу була включена в ціну газу і сплачувалася в одному рахунку. Однак процес анбандлінгу розпочав відлік своїх реформ, тому регулятор виокремив плату за доставку поточних обсягів споживання.

Споживачі сплачують за доставку газових ресурсів з попередніх обсягів споживання.

Об'єм спожитого газу береться за основу для прогнозування і замовлення потужностей в поточному періоді. Цей принцип виходить з наочної обставини: в Україні є більше 13 млн. споживачів природного газу. Однак, усі вони не можуть спрогнозувати своє споживання на цілий рік, тому за основу береться лише споживання в попередньому газовому році. Виходячи з того, що працівники газорозподільного підприємства розуміють наперед скільки газу потрібно споживачам кожного дня певного сезону, то вони мають можливість регулювати тиск в мережах. Актуальним при цьому залишається робочий стан та технологічна готовність газової інфраструктури. Вона має бути достатньою щоб усі споживачі змогли спожити газ в будь-який час. Задля підтримання тиску в системі слід здійснювати постійні витрати, які і несуть газорозподільні підприємства на покриття технологічного газу, ремонту, заміни газового обладнання.

Власне ці всі витрати дозволяють забезпечувати належний та робочий стан безперебійності надання газових послуг, планування інвестиційно-інноваційної політики в т.ч. з підвищення безпеки газопостачання. Ці витрати не залежать від обсягів споживання і є категорією постійних витрат, які компенсуються впродовж 12 місяців споживачами. Це дозволяє газорозподільним компаніям планувати роботу персоналу, здійснювати заміну або модернізацію обладнання, проводити реконструкцію мереж тощо.

Цей процес відбувається в межах постанови НКРЕКП та відображено в змінах Кодексу газорозподільних систем [6].

За європейським зразком сучасні газорозподільні підприємства створюють так звані центри обслуговування клієнтів. Зазвичай ці центри не є прибутковими та створюються в обласних та районних центрах області. ЦОК покликані створити комфортні умови для клієнтів (споживачів послуг), інформаційно-консультаційний діалог, послуги реєстрації та користування особистим кабінетом тощо. Станом на сьогодні ЦОКів по Україні нараховується 80, з яких 7 функціонують у Волинській області.

Стосовно безпосередньої об'єктивності нашої проблеми, то ефективна та надійна робота опе-

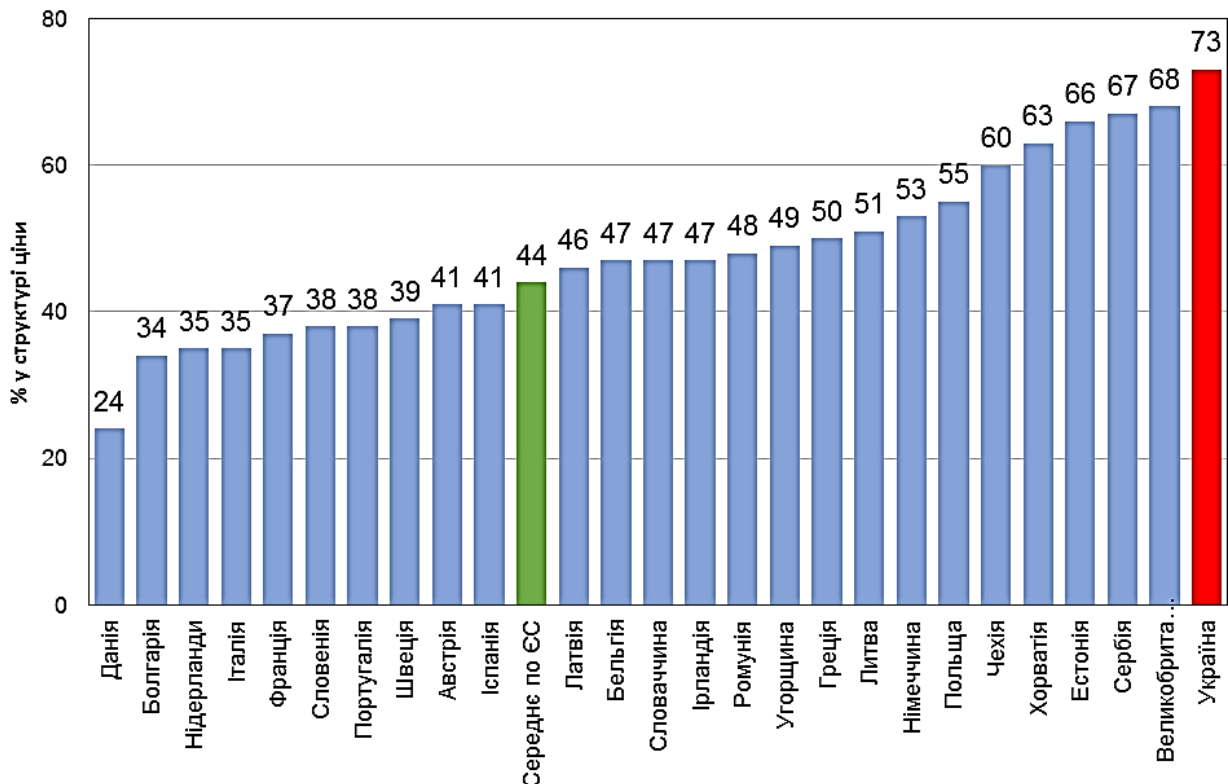


Рис. 1. Частка ціни газу як енергоносія у структурі роздрібної ціни на природний газ для населення, станом на березень 2018 року (%)

раторів газорозподільних мереж є запорукою безпечного газопостачання. Водночас, ця галузь хронічно недофінансовується. Для порівняння, аналіз частки енергетичної складової у роздрібній ціні на природний газ для населення в розрізі країн за 2018 рік свідчить, що для країн Європи цей показник складає 44%, а в Україні – 73%. Зрештою це призведе до банкрутства газорозподільних підприємств, небезпеки газопостачання та фінансового хаосу (рис. 1).

Також, дані свідчать про те, що чимало країн, в тому числі й Україна мають нульову ставку оподаткування на вартість енергетичної складової. Дані податкові платежі були впроваджені найрозвиненішими країнами ЄС за умов Енергетичної Хартії. Середній податковий платіж для цих країн становить 10%.

Незадоволеність стану газорозподільних мереж є вкрай загрозливою та потребує значних інвестицій. В перспективі до 2026 року 98% або 11273 газорегуляторних пунктів та майже 30 тис. км газопроводів (15,9%) будуть мати вичерпаний термін експлуатації.

Щорічні звіти операторів ГРМ свідчать про те, що співвідношення реконструйованих мереж та модернізованих становить 1:65. Тобто, на кожен кілометр реконструйованих газопроводів відводиться 6,5 кілометрів мереж, термін експлуатації яких віком понад 40 років.

Оптимізація тарифу через економію коштів та досягнення Європейської якості послуг досягається шляхом інвестування в зношені та

реконструйовані мережі. За переконаннями фахівців для усіх без виключення газорозподільних мереж слід збільшити суми інвестицій близько 4 разів. Але водночас, це не має відбуватися шляхом автоматичного збільшення тарифу на розподіл газу. Сьогодні інвестиційної складової операторів ГРМ в тарифі немає, а її ймовірне збільшення в чотири рази призведе до ажіотажу національного масштабу. Тому було запроваджено процес анбандлінгу, де і розмежовують оплату по тарифу від оплати за розподіл, це і є інвестиційним джерелом для операторів ГРМ. В свою чергу компанія «Нафтогаз України» безпосередньо зацікавлена в оренді газорозподільних мереж, адже державна компанія може користуватися ними безкоштовно, на відміну від приватних. З огляду на це, «Нафтогаз» створив «Центр метрології та газових мереж», основним завданням якого є стягнення плати за оренду газорозподільних мереж в розмірі 700 млн. грн щорічно. Це у два більше ніж усі амортизаційні відрахування. Тому, слід впроваджувати комплексне вирішення проблеми інвестицій та плати за використання мережі. Важливу роль в цьому значенні слід відвести стимулюючому тарифоутворенню, задля врахування інтересів не лише власників мереж, а й операторів та споживачів.

Але найбільш значущою проблемою в діяльності газорозподільних підприємств залишається цінова проблема. Починаючи з 2013 року була практика підвищення урядом ціни на газові по-

слуги орієнтовно на 25%. Це зрештою найбільш болюче відобразилося на пенсіонерах та населенню, яке не працює. В розвинених країнах світу користуються підходом за якого співвідносяться можливість побутових споживачів придбати газові послуги за мінімальну місячну заробітну плату, а також узагальнений показник середньомісячної заробітної плати по країні.

І в першому, і в другому випадку Україна знаходиться на останньому місці. Слід також розуміти, що відмінності оплати праці 1-го відсотка найбільш забезпечених і 50 відсотків найменш забезпечених працівників в Україні не ймовірно високі.

Отже, під час формування вартості тарифу ми не врахували купівельну спроможність населення. Щоб вдосконалити цей підхід слід розглянути такі ймовірні умови:

- тінізованість економіки в різних країнах Європи;

- частку природного газу в енергетичних балансах Європейських країн.

За прогнозами світового банку, ціни на природний газ зростатимуть і надалі. Залежність від імпортного паритету змусить Уряд і надалі підвищувати ціни на газ аж до 2030 року. Тому в значній мірі важливо активізувати визначення ціни газу шляхом біржових торгів.

Для більшості експертів існує можливість альтернативності витрат шляхом: збільшення ціни на електроенергію водночас зменшуючи вартість природного газу. Водночас уряд переконаний, що частка утримувачів субсидій збільшиться з 60,2% орієнтовно до 72% [7].

Водночас, за даними Мінфіну, започаткування першого етапу монетизації субсидій – пільгове монетизування на рівні підприємств-надавачів послуг принесло за 8 місяців 2019 року економію бюджетних коштів близько 8,1 млрд грн. На другому етапі, слід монетизувати субсидії для домогосподарств, які створилися з кінця 2019 року. Кошти будуть зараховуватися на спеціальні фонди, а звітди використовуватимуться для модернізації житла задля енергозбереження. Однак дослідник О. Хабатюк у результаті аналізу, переконаний, що отримувачі субсидій використовують вдвічі більше газу, аніж ті, які платять повну вартість. Загальне підвищення цін на газ зменшує купівельну спроможність населення, а це в свою чергу зменшує попит на необхідні товари. Інтенсифікація газопостачання для промисловості може бути реалізована:

- шляхом політики анбандлінгу;
- прискоренням розвитку біржової торгівлі.

Сама політика анбандлінгу є запорукою конкурентних відносин, а біржова торгівля дозволить відмовитися від імпортного паритету. А для цього слід запропонувати законодавчу норму про те, що кожен продавець газу в Україні не залежно від його форми власності, зобов'язаний не менше 10% обсягу, спрямовувати на продаж через біржові торги.

На разі важливим для України є реалізація проекту створення біржових майданчиків для енергоресурсів та започаткування клірингу.

Виходячи з досвіду Української енергетичної біржі, правильне проведення торгів, прозорість та об'єктивність ведення біржових операцій дозволяє залучити досить значну кількість продавців, що веде до підвищення конкуренції та до зниження цін. До 2022 року планується продаж на біржових майданчиках не менше як 10% природного газу, що продається в Україні задля прожиткових потреб (орієнтовно 800–900 млн. куб. м). Варто окремо зупинитися на торгах шляхом використання системи Prozorro. Мова йде про продаж газу бюджетним установам (близько 1 млрд куб.м на рік). Деколи замовники домовляються з деякими продавцями уніфікуючи умови тендерів, які одразу обмежують всіх інших продавців.

Непрозорий процес торгівлі газовими ресурсами підтримує і Закон України «Про державні закупівлі», згідно якого за додатковими угодами можна буде підвищувати ціни в межах 10%. Задля уникнення зазначених проблем слід використовувати в перспективі формульний підхід до коригування ціни в основному через використання хабу.

Ще одним суттєвим недоліком перешкоджанню об'єктивного ринкового функціонування газорозподільних мереж є відсутність у наявності електронного магазину, де споживач за законом ринку може обрати продавця послуг. Відповідно до Кодексу ГРМ, споживач не може обрати іншого продавця, не погасивши борг попередньому. Водночас, деякі з ГРП штучно нараховують борги населенню в розмірі 50–80 грн., оскільки необхідність споживача та виснажливність процедури вимагають значного відліку часу. Саме врівноваження таких ситуацій бере на себе регулятор [8].

Ще одна обставина – це закупівля оператором ГТС газових резервів для покриття виробничо-технологічних потреб та балансування. Закупівлі здійснюються великими лотами та регулюються добовим балансуванням. Однак, ця тяганина займає значний період часу по оформленню договорів.

Тому варто було б створити державний оператор ринку газу, за яким була би закріплена регламентація процедури добового балансування, а також продажу природного газу на добу наперед та в рамках поточного дня. На разі, на державному підприємстві «Енергоринок» було створено філію, яка займається організацією купівлі-продажу електроенергії на добу наперед і в межах поточної доби. Тобто, цей оператор є координатором єдиної абонентської бази всіх споживачів природного газу в Україні.

Кінцевою метою виваженої інноваційної політики має стати взаємозв'язок українського газового ринку з системою Європейських регіональних газових ринків, що дозволить досягти конкурентної стабільності. Ті обставини, які

сформувалися на Європейських енергетичних ринках, дозволяють зрозуміти траєкторію послідовних та виважених дій для вдосконалення законних підвалин функціонування ринкової системи України, а також імплементувати досвід східноєвропейських держав в напрямі енергозбереження. Водночас спрямування Росії вийти з постачанням енергоносіїв безпосередньо на західні та центральноєвропейські газові ринки «Північні потоки», «Турецький попит» призводить до «енергетичного розриву» між західноєвропейськими розвиненими країнами та східноєвропейськими державами, такими як Польща, Чехія, Словаччина, Румунія, Молдова, Україна, загрожуючи їх енергетичній безпеці.

Разом із тим, слід відмітити, що країни Східноєвропейського регіону мають величезний енергетичний потенціал. На разі об'єднання газових ринків цих країн формуватимуть торговельну зону з річним обсягом споживання більше за 90 млрд куб. м. Тому найбільш дієвим інструментом подальшої консолідації регіональних газових ринків країн Східної Європи, в тому числі і за участі України є формування енергетичного хабу. Під енергетичним хабом слід розуміти торговельну зону із сукупністю засобів надходження, розподілу та зберігання енергетичних ресурсів «біржових майданчиків» та торгівлі з ними, а також з єдиними операторами ринку (електроенергія, газ), який забезпечує операції оптової торгівлі (на добу наперед і в межах доби) та добового балансування. На разі вже є практика існування енергетичних хабів, а саме регіональний енергетичний хаб на острові Генгма (Іран); Енергетичний хаб в Північному морі; Каспійський енергетичний хаб на території Казахстану.

Задля створення енергетичного хабу мають бути присутніми розвинене інфраструктурне сполучення, наявність ресурсів задля збереження та розподілу енергомістких продуктів. Європейська модель енергетичного хабу розглядає можливим наявності п'яти умов:

- загальний попит на газ має бути не менше 20 млрд куб. м на рік (220TWN);
- торговельна зона повинна мати не менше трьох джерел постачання газу ззовні;
- коефіцієнт ринкової концентрації згідно індексу Херфіндала-Хіршмана повинна бути меншою, ніж 2000 пунктів;
- коефіцієнт «індекс залишкової пропозиції» (Residential Supply Index-RST) має бути не менше 110%.

Наявність енергетичного хабу дасть змогу:

- підвищити конкурентоспроможність торговельної зони для об'єднання газових ринків Східноєвропейських країн;
- розширити привабливість цієї зони шляхом торговельно-біржових операцій та забезпечити приплив значних обсягів енергоресурсів;
- забезпечити якість послуг та економічно обґрунтовані ціни на ресурси;
- інтегрувати енергетичну інфраструктуру країн, що входять до хабу;

– систематизувати нормативні та регламентні документи, тобто створити єдину нормативну базу для заснованої торговельної зони [9].

Задля результативності формування та участі України в Східноєвропейському торговельному хабі необхідні суттєві зміни. Зокрема, це реалістичне завершення анбандлінгу та систематично злагоджена діяльність регулюючих органів та узгодження процедури спеціалізованих газових та електричних мереж. Неодмінною умовою формування енергетичної зони мають стати уніфіковані митні правила, які дозволяють безперешкодно транспортувати та зберігати газові послуги та електроенергетичні мережі.

Висновки з даного дослідження. Нині Україна готова зробити свій внесок у формування Енергетичного хабу, з огляду на найбільший енергетичний потенціал нашої країни у Центральній та Східній Європі – 55,4 тис. МВт. Для цього сформувався пілотний проект «Енергетичний міст Україна – Європейський Союз», реалізація якого дозволила б певним чином збільшити експорт електроенергії до ЄС, з огляду на те, що Україна має одну з найбільших у Європі систему газових сховищ та величезних перспективних запасів природного газу (більше 1 трлн кубометрів).

Беручи до уваги політичне становище України, енергетичний хаб може стати основним постачальником (розподільним центром північноамериканського скрапленого природного газу для країн регіону).

Однак, для цього слід забезпечити наступні умови:

- різноманітні джерела та маршрути постачання «з» та «до» торговельної зони (хабу);
- наявність величезної кількості незалежних постачальників;
- уніфікація єдиної нормативно-правової бази по всій зоні;
- підвищення попиту на енергоресурси;
- розгалужена система спот-операцій;
- конкурентоспроможне бізнес-середовище;
- прозора система оподаткування;
- зручний фінансовий інструментарій;
- незалежність регулятора та доступність системи звітності.

Нині в Україні розглядається сценарій створення Східноєвропейського енергетичного хабу у вигляді міжнародної торговельної зони з власним правовим забезпеченням та формуванням у цій зоні операторів хабу у вигляді акціонерних товариств, як для газу, так і для електроенергії. Окреслена модель майбутнього європейського ринку природного газу зумовлює відмову від внутрішніх газотранспортних та газорозподільних тарифів між країнами-учасниками хабу, що компенсуватиметься зрослими вхідними тарифами з іншими країнами. Загалом задум створення Східноєвропейського енергетичного хабу на Українській ГТС та ГРМ дозволить обмежити монополізм суб'єктів газової галузі регіону, але зможе вирішувати проблему постачання та газової безпеки в разі технологічних аварійних ситуацій іншими країнами Європи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. «Газ у мішку»: що потрібно знати інвесторів перед приходом в українські надра. *Незалежний журналістський бізнес-портал*. URL: <https://mind.ua/openmind/20187409-gaz-u-mishku-shcho-potribno-znati-investorovi-pered-prihodom-v-ukrayinski-nadra> (дата звернення: 20.03.2020).
2. Новосад О.В. Напрями впровадження інноваційних заходів на газорозподільних підприємствах Західного регіону. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2020. № 1(21). С. 165–172.
3. Проект відокремлення Оператора ГТС України (анбандлінг). *Наш Трансгаз : Корпоративне видання АТ «Укртрансгаз»*. URL: <http://utg.ua/utg/about-company/unbundling-project> (дата звернення: 22.03.2020).
4. Павлова О.М. *Формування та регулювання регіональних енергетичних систем: теорія, методологія та практика* : монографія / О.М. Павлова, В.Р. Купчак, К.В. Павлов, В.В. Лагодієнко. Луцьк, 2019. 346 с.
5. Реальность или фантазия: когда Украина обеспечит себя собственным газом. *Українське незалежне інформаційне агентство новин*. Київ, 2019. URL: <https://www.unian.net/economics/energetics/10250301-realnost-ili-fantazii-kogda-ukraina-obespechit-sebya-sobstvennym-gazom.html> (дата звернення: 12.03.2020).
6. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) / *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: <https://www.nerc.gov.ua> (дата звернення: 15.03.2020).
7. Інвентаризація енергетичних субсидій в країнах Східного партнерства ЄС: Україна. *EaPGreen*. URL: https://www.oecd.org/environment/outreach/Energy%20subsidies%20in%20Ukraine_final_UA_3.02.2019.pdf (дата звернення: 22.02.2020).
8. Україна може стати енергетичним хабом Європи – експерт. *Слово і діло: аналітичний портал*. URL: <https://www.slovoidilo.ua/articles/6450/2014-12-20/ukraina-mozhet-stat-energeticheskim-habom-evropy---ekspert.html> (дата звернення: 21.03.2020).
9. Східноєвропейський енергетичний хаб – запорука енергетичної безпеки країн регіону : IV український газовий форум. Київ, 2018. URL: http://2018.ukrgasforum.org/design/images/files/Last_concept_ukr.pdf (дата звернення: 20.03.2020).

REFERENCES:

1. Nezalezhnyy zhurnalists'kyi biznes-portal. «*Haz u mishku*»: shcho potribno znaty investorovi pered prykhodom v ukraïns'ki nadra [“Gas in a bag”: what the investor needs to know before coming to the Ukrainian subsoil]. Available at: <https://mind.ua/openmind/20187409-gaz-u-mishku-shcho-potribno-znati-investorovi-pered-prihodom-v-ukrayinski-nadra> (accessed 20.03.2020).

2. Novosad O.V. Napryamy vprovadzhennya innovatsiynykh zakhodiv na hazorozpodil'nykh pidpryyemstvakh Zakhidnoho rehionu [Areas of implementation of innovative measures at gas distribution companies of the Western region]. *Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky*, vol. 1, no. 21, pp. 165–172.
3. Nash Transgaz. Proekt vidokremlyennya Operatora HTS Ukrayiny (anbandling) [Project of separation of GTS Operator of Ukraine (anbandling)]. Available at: <http://utg.ua/utg/about-company/unbundling-project> (accessed 22.03.2020).
4. Pavlova O.M., Kupchak V.P., Pavlov K.V., Lahodiyenko V.V. (2019) Formuvannya ta rehulyuvannya rehional'nykh enerhetychnykh system: teoriya, metodolohiya ta praktyka: monohrafiya [Formation and regulation of regional energy systems: theory, methodology and practice: monograph]. Luts'k: «Volyn'polihraf», p. 346. (in Ukrainian)
5. Ukrayins'ke nezalezhne informatsiye ahentstvo novyn. Real'nost' yly fantazyi: kohda Ukrayna obespechyt sebya sobstvennym hazom [Reality or fantasy: when Ukraine will provide itself with its own gas]. Available at: <https://www.unian.net/economics/energetics/10250301-realnost-ili-fantazii-kogda-ukraina-obespechit-sebya-sobstvennym-gazom.html> (accessed 15.03.2020).
6. Ofitsiynnyy sayt Verkhovnoyi Rady Ukrayiny (2016) Natsional'na komisiya, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferakh enerhetyky ta komunal'nykh posluh (NKREKP) [National Commission for State Regulation of Energy and Utilities (NERCEP)]. Available at: <https://www.nerc.gov.ua> (accessed 15.03.2020).
7. EaPGreen. *Inventaryzatsiya enerhetychnykh subsydiy v krayinakh Skhidnoho partnerstva YeS: Ukrayina* [Inventory of energy subsidies in EU Eastern Partnership countries: Ukraine]. Available at: https://www.oecd.org/environment/outreach/Energy%20subsidies%20in%20Ukraine_final_UA_3.02.2019.pdf (accessed 22.02.2020).
8. Slovo i dilo. Ukrayina mozhe staty enerhetychnym khabom Yevropy – ekspert [Ukraine can become Europe's energy hub – expert]. Available at: <https://www.slovoidilo.ua/articles/6450/2014-12-20/ukraina-mozhet-stat-energeticheskim-habom-evropy---ekspert.html> (accessed 21.03.2020).
9. IV ukraïns'kyi hazovyy forum. Skhidnoyevropeys'kyi enerhetychnyy khab – zaporuka enerhetychnoy bezpeky krayin rehionu [The Eastern European Energy Hub is a pledge of energy security in the countries of the region]. Available at: http://2018.ukrgasforum.org/design/images/files/Last_concept_ukr.pdf (accessed 20.03.2020).

УДК 332.14+352.071

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-28>**Чорна О.Ю.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля***Христенко Л.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля***Chorna Olga***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of Public Management, Management and Marketing,
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University***Khrystenko Larysa***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of Public Management, Management and Marketing,
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*

ПИТАННЯ РОЗРОБЛЕННЯ ПРОЄКТІВ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

ISSUES ON THE DEVELOPMENT OF AMALGAMATED TERRITORIAL COMMUNITIES' DEVELOPMENT PROJECTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто процес децентралізації та створення об'єднаних територіальних громад. Досліджено теоретичні основи питань розроблення проєктів розвитку об'єднаних територіальних громад, названо причини низької активності розроблення проєктів розвитку об'єднаних територіальних громад, обґрунтовано доцільність використання проєктів розвитку об'єднаних територіальних громад задля забезпечення їхнього стратегічного розвитку та доведено взаємозв'язок між проєктами об'єднаних територіальних громад і стратегіями їхнього розвитку. Розкрито зміст поняття «проєкт» та визначено ознаки та характеристики проєкту розвитку об'єднаних територіальних громад. Розглянуто досвід розроблення проєктів розвитку об'єднаної територіальної громади Луганської області. Ідентифіковано ключові цільові напрями подолання проблем та помилок в управлінні проєктами, запропоновано основні етапи розроблення проєкту розвитку об'єднаної територіальної громади.

Ключові слова: розвиток, проєкт розвитку, об'єднання територіальних громад, децентралізація, стратегія розвитку, субвенція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен процесс децентрализации и создания объединенных территориальных общин. Исследованы теоретические основы по разработке проектов развития объединенных территориальных общин, выделены причины низкой активности разработки проектов развития объединенных территориальных общин, обоснована целесообразность использования проектов развития объединенных территориальных общин, обеспечивающих их стратегическое развитие, доказана взаимосвязь между проектами объединенных территориальных общин и стратегиями их развития. Раскрыто содержание понятия «проект», выделены признаки и характеристики проекта развития объединенных территориальных общин. Рассмотрен опыт разработки проектов развития объединенной территориальной общины Луганской области. Идентифицированы ключевые целевые направления преодоления

проблем и ошибок в управлении про-ектами, предложены основные этапы разработки проекта развития объединенной территориальной общины.

Ключевые слова: развитие, проект развития, объединения территориальных общин, децентрализация, стратегия развития, субвенция.

ANNOTATION

The reform of local self-government in Ukraine on the bases of decentralization has created the conditions for the continuous positive dynamics of creation of united territorial communities in the country in recent years. The purpose of the existence of united territorial communities is to provide it's people with favorable conditions for human activity and opportunities for sustainable socio-economic development of every region of Ukraine through the rational utilization of their potential. Difficult conditions of existing require united territorial communities for continuous development, effective capacity-building actions, community cooperation, creation of appropriate local infrastructure and conditions for socio-economic growth and ensuring a quality life for it's people. The lack of theoretical and practical experience in the development and implementation of united territorial development projects, and the lack of qualified human resources, necessitate the search for and development of new approaches to the development of united territorial communities. One of the leading places in the elaboration of theoretical aspect of united territorial communities is the amplification of development projects. Issues of development of united territorial communities development projects have already become widespread in theoretical discussions on Ukrainian local self-government, but the project activity of local self-government bodies is still characterized by poor quality and almost does not meet the requirements of today. There are problems in adapting development projects to the conditions of activity in the united territorial communities. The study of modern scientific works has allowed us to form the essence of the concepts of «united territorial community», «project», to identify the reasons for low activity of development of development projects of united territorial communities, to substantiate the expediency of using projects of development of united

territorial communities for ensuring its strategic development, and to describe the project of development of united territorial communities. The article considers the experience of development of development projects of the united territorial community of Lugansk region, and the analysis of project activity in the first in the country created – Novopskov united territorial community.

Key words: development, development project, community development, decentralization, development strategy, subventions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Процеси децентралізації в сучасних умовах мають на меті створення нових, прогресивних, потужних та спроможних об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ). Реформування місцевого самоврядування, що нині триває в Україні, має забезпечити сталий розвиток самодостатніх територіальних громад та гарантувати населенню економічне майбутнє, працевлаштування та добробут, особливо в теперішніх передкризових умовах розвитку економіки. У цьому контексті вирішального значення набувають питання переходу громад зі стану об'єкта управління до стану суб'єкта управління, залучення широких верств суспільства до управління розвитком своїх громад шляхом ефективного використання проектно-орієнтованого управління стратегічним розвитком ОТГ.

Дослідження сучасного стану проектів розвитку ОТГ свідчить, що, на жаль, процес розроблення проектів громад в українському місцевому самоврядуванні не відповідає вимогам сьогодення, характеризується незрілістю та відсутністю інтелектуального та кадрового ресурсу, проблемами методологічного забезпечення проектною діяльністю. Усе це відбивається на якості, життєздатності проекту, технології його розроблення, впровадженні та адаптації проектів розвитку ОТГ до зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Наукові дослідження поняття ОТГ, їх правового статусу та ознак активізувалися наприкінці 80-х – початку 90-х років ХХ ст. і пов'язані з пошуком правових основ теоретичної моделі організації місцевого самоврядування в Україні, тому найбільша кількість наукових публікацій цього періоду за даною тематикою – праці вчених-правознавців. Питання визначення та систематизації поточних проблем розвитку ОТГ формування механізмів їх вирішення, дослідження моделі сталого розвитку ОТГ висвітлено в працях О.В. Берданова, М.О. Баймуратова, В.М. Вакуленко, Г. Васильченко, Н.М. Гринчука, Й.М. Дороша, Т.О. Євсюкова, І.В. Заблудської, Я.Б. Олійника, І. Парасюка.

Визначенню сутності понять «проект», «управління проектами» присвячено досить багато наукових праць. Ґрунтовні дослідження управління проектами та впровадження проектного підходу до управління, зокрема в їх взаємопідтримці у процесах розвитку територіальних громад, здійснено в публікаціях до-

слідників і практиків С.Д. Бушуєва, Д.Г. Безуглого, І.І. Мазур, В.Д. Шапіро, Ю.П. Шаров та ін. Цікавими у цьому напрямі є дослідження В.А. Рача, у роботах якого ретельно розкрито зміст, технологію та організаційні аспекти діяльності з управління проектами в рамках реалізації стратегії розвитку соціально-економічних систем.

Дослідження науковців, наприклад І.В. Заблудської, сьогодні значно доповнюються завдяки їхній участі в дослідницьких міжнародних проектах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У вітчизняній науці проведено ґрунтовні дослідження щодо проблем розвитку об'єднаних територіальних громад, сутності, поняття «проект», розроблення проектів. Однак питання розроблення проектів розвитку об'єднаних територіальних громад розглядалися лише фрагментарно внаслідок багатоаспектності проблематики, особливостей й глибини питання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є узагальнення теоретичних основ щодо розроблення проектів розвитку ОТГ, визначення ключових напрямів подолання проблем та помилок в управлінні проектами, вирішення основних етапів розроблення проектів розвитку ОТГ та обґрунтування їх використання щодо забезпечення стратегічного розвитку ОТГ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні реформування місцевих органів влади у напрямі децентралізації – ключове питання системних суспільних трансформацій в Україні. Процес децентралізації влади в Україні, розпочатий у 2014 р., триває й сьогодні. Наслідком цього процесу стало створення у 2015 р. перших об'єднаних територіальних громад.

Під ОТГ розуміємо сукупність громадян України, які постійно проживають на певній території і пов'язані територіальним простором та спільними інтересами у вирішенні питань життєдіяльності певного населеного пункту за допомогою використання і розвитку місцевих матеріальних та соціальних ресурсів.

За оцінками науковців, децентралізація влади місцевого самоврядування є найбільш успішнішою реформою України, про це свідчить не тільки позитивна динаміка створення ОТГ, а й позитивні показники діяльності вже створених ОТГ.

Практична реалізація процесу об'єднання територіальних громад розпочалася у середині 2015 р., у результаті чого було утворено 159 ОТГ, що об'єднали 793 територіальні громади [1, с. 534]. У 2016 р. кількість ОТГ зростала в 2,3 рази, таким чином, станом на початок 2017 р. в Україні налічувалося 366 ОТГ, які об'єднали 1 740 місцевих рад і в яких проведено перші місцеві вибори [1, с. 535]. Позитивна динаміка збільшення ОТГ продовжу-

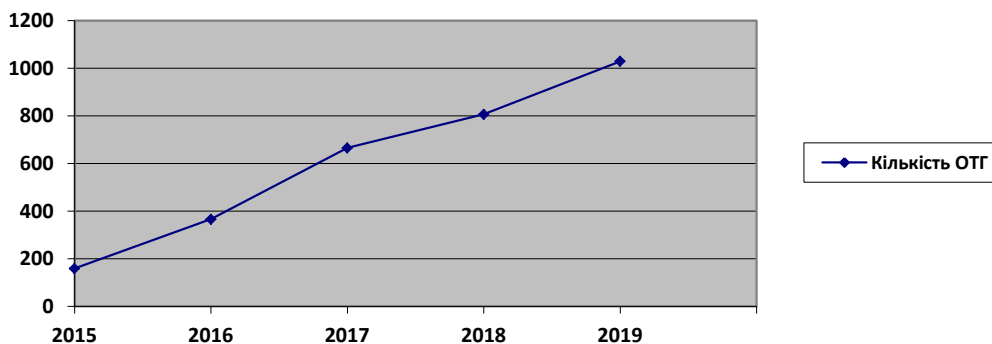


Рис. 1. Динаміка кількості створення ОТГ на території України

вала дану тенденцію: у 2017 р. – 665 ОТГ, у 2018 р. – 806 ОТГ, у 2019 р. кількість ОТГ сягнула 1 029 одиниць.

Динаміку створення ОТГ на території країни в період 2015–2019 рр. представлено на рис. 1.

Загалом сьогодні існує 1 029 ОТГ, у які об'єдналися 4 698 громад. На думку експертів [2, с. 6], у країні залишилося 6 263 громади, які мають можливість об'єднатися до весни 2020 р., тому нині виникає гостра необхідність пришвидшення процесу об'єднання громад.

Основною метою реформи децентралізації є утворення спроможних ОТГ, які будуть здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг своїм жителям, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства та в інших сферах, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці [3, с. 53].

Змінюється вектор змісту поняття «територіальна громада» не тільки у вітчизняних, а й у роботах закордонних науковців, що надає нове розуміння розвитку територіальних громад. Передусім на чільне місце виходить покладання відповідальності за розвиток ОТГ саме на місцевих жителів, усвідомлення ними своєї причетності до підвищення рівня власного добробуту [4, с. 155].

Як зазначають Д.Г. Безуглий і Ю.П. Шаров, проєкт (як категорія «часткове») завжди пов'язаний зі стратегією діяльності (як категорія «загальне») й є засобом реалізації стратегічних цілей, а через них – засобом досягнення місії [5, с. 156]. Отже, кожен проєкт має розглядатися з позицій загальної стратегії як інструмент її реалізації, а стратегія – реалізуватися на засадах проєктного підходу до реалізації пріоритетів [6, с. 186].

Тобто реалізація завдань розвитку ОТГ, співробітництва громад – це сфера, де природним чином інтегруються стратегічні та проєктні технології. Свого часу дослідженнями у сфері стратегічного програмування розвитку міст було обґрунтовано концепцію «пріоритетпроєкт», суть якої полягає у формуванні комплексу проєктів,

спрямованих на реалізацію стратегічних пріоритетів замість локальних заходів із досягнення стратегічних цілей [7].

Одним із ключових документів реформи децентралізації є Державна стратегія регіонального розвитку на 2021–2027 рр., що нині розробляється Міністерством розвитку громад та територій відповідно до Закону України «Про засади державної регіональної політики» [8].

Кожна ОТГ має чітко сформульовані стратегії розвитку, в основі яких – Державна стратегія регіонального розвитку, і саме проєктний підхід до реалізації стратегій розвитку ОТГ стає загальновизнаним в Україні.

Дослідження свідчать [5, с. 157], що сьогодні лише 22% ОТГ не використовують проєктний підхід, а більшість (68%) – застосовують управління проєктами у своїй діяльності. Короткотермінові (термін реалізації менше року) та малобюджетні (вартість до 200 тис грн) проєкти є найбільш затребуваними в ОТГ. Це зумовлено наявністю в ОТГ значної кількості нагальних, але «дрібних» проблем, що потребують термінового вирішення в умовах обмеженості фінансових ресурсів: часто реалізовували великобюджетні проєкти лише 12% респондентів, а середньобюджетні – 17%; загалом не реалізовували великобюджетні проєкти 68%, а середньобюджетні – 58% респондентів.

Термін «проєкт» є нині одним із найуживаніших стосовно розвитку ОТГ. Разом із тим переважна більшість керівників і зацікавлених сторін ОТГ не має чіткого уявлення про сутність, властивості, моделі, методи, інструменти і технології управління проєктами.

Термінологія управління проєктами прийшла в Україну з англомовних країн і сьогодні є стандартною для ділових людей усього світу.

Існує велика кількість трактувань поняття «проєкт», проте, на нашу думку, найбільш ґрунтоване трактування надає В.А. Рач, який під проєктом розуміє тимчасову діяльність, спеціально сплановану для унікальних, неповторних умов, тобто послідовність взаємозалежних подій з упровадження інновації для створення цінності, яка визначається гармонізованою вигодою для всіх зацікавлених сторін завдяки унікальній властивості продукту проєкту, що

реалізується в рамках досягнення місії соціально-економічної системи та за умов невизначеності, встановлених обмежень щодо часу, ресурсів та наявних особливостей експлуатації продукту проекту [9, с. 21].

У класичному розумінні проекту властиві такі відмітні ознаки: унікальність, тимчасовість, обмеженість ресурсів, разовість, невизначеність [10, с. 45–49]. Ці властивості притаманні й проектам розвитку ОТГ.

Подібно більшості організаційних заходів, основна мета проекту – задоволення потреб користувачів.

До основних характеристик проекту розвитку ОТГ можна віднести:

наявність проблеми, на вирішення якої буде спрямовано проект;

наявність учасників, включаючи основну цільову групу і кінцевих бенефіціаріїв (споживачів);

системність та цілеспрямування;

взаємозалежність мети, цілей, завдань, дій, ресурсів та очікуваних результатів проекту;

обмеженість ресурсів;

формування плану реалізації проекту на основі залежності між якістю, вартістю та тривалістю робіт проекту;

виявлення потенційних ризиків та пошук шляхів їх подолання;

виокремлення та взаємодію процесів творення продукту проекту та управління ним;

наявність зворотного зв'язку між продуктами, результатами, цілями, діями і ресурсами проекту;

розроблену систему моніторингу та оцінки для підтримки управління проектом;

фінансово-економічне обґрунтування користі від проекту, яка має перевищити видатки на його реалізацію [11, с. 13].

Роль проектів розвитку ОТГ, ґрунтуючись на постійному розвитку нормативно-правової бази, наукових досліджень і рекомендацій, постійно зростає. Основним чинником потреби в розробленні проектів розвитку ОТГ є державна фінансова допомога ОТГ, що значною мірою реалізується через фінансування Державним фондом регіонального розвитку проектів ОТГ.

Проте останні дослідження діяльності ОТГ Луганщини [12; 13] свідчать про відсутність знань та досвіду з розроблення та управління проектами, системні помилки, яких припускаються під час розроблення проектів, відсутність «проектних» команд.

Зокрема, І. Заблудська та колектив Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень НАН України в процесі реалізації проекту «Досвід об'єднання територіальних громад на Сході України: економіко-правові аспекти» за підтримки Фонду імені Фрідріха Еберта провели анкетування в Білокуракинській і Чмирівській об'єднаних територіальних громадах Луганської області, яке показало, що з початку реформи децентралізації простежується певний

скепсис із боку мешканців громад щодо створення ОТГ. Мешканці громад побоюються багатьох проблем, зокрема таких, як фінансове забезпечення існування та розвитку об'єднаних територіальних громад, безпечне життя, збереження земель і природних ресурсів громад, вирішення сукупності екологічних проблем [12].

Дослідження щодо організацій громадянського суспільства в громадах Луганської області, яке проводилося впродовж березня – травня 2019 р. та було спрямоване на виявлення організаційної спроможності та дієвості ОТГ протягом 2014–2019 рр., дало змогу зробити певні висновки. Так, сьогодні в Луганській області створено 18 ОТГ. Більше половини досліджених організацій, що взяли участь в онлайн-опитуванні (51%), мають затверджені адміністративні правила та процедури, а 44% організацій мають стратегічний план [13, с. 19].

Одним із важливих джерел фінансування для ОТГ Луганської області є гранти від міжнародних організацій. Найбільш часто згадуваною організацією у цьому сенсі є ПРООН (UNDP): з агенцією взаємодіють 43% досліджуваних організацій. Окрім того, постійними партнерами для ОТГ Луганської області є ООН Жінки (UN Women) та Агенція США з міжнародного розвитку (USAID) [13, с. 26].

У цілому громадський сектор 15 громад Луганської області знаходиться на одній із початкових стадій розвитку, що зумовлює поточну специфіку його викликів і потреб, адже для переважної більшості організацій невирішеними залишаються екзистенціальні питання щодо налагодження партнерства й пошуку фінансування, обладнання та залучення кваліфікованого персоналу, який мав би навички проектного менеджменту та фандрайзингу. Так, 73% опитаних організацій визначили недостатнє фінансування (73%) та недостатнє забезпечення обладнанням (49%) як основні виклики. Меншою мірою опитані додали до списку проблему з людськими ресурсами, а саме недостатню кількість кваліфікованого персоналу (30%). Більшість організацій (51%) визнає власну потребу в навчанні; 49% наближаються, можливо, до стадії визнання цієї потреби у міру зростання зрілості.

Також керівники ОТГ вважають, що потребують знань із фінансів, належного врядування (проектного менеджменту й моніторингу), стратегічного планування й менеджменту організацій. Тобто можливо припустити, що майже всі респонденти, які вказували на відсутність стратегічного плану й адміністративних правил і процедур у своїй організації, усвідомили необхідність навчання навичкам, потрібним для розроблення вищезазначених документів та проектів розвитку ОТГ (майже третина опитаних). Напрями, щодо яких існує потреба в навчанні, безпосередньо корелюють із внутрішніми й зовнішніми проблемами організацій. Найбільш затребуваними напрямками визначено фінансовий і проектний менеджмент, стратегіч-

не планування, розвиток зовнішніх зв'язків та комунікаційних навичок.

Першою в Україні на шлях децентралізації у 2015 р. зважилася стати Новопокровська об'єднана територіальна громада [14]. Досвід Новопокровщини став першим для України. Стратегія розвитку Новопокровської селищної ОТГ на період до 2025 р. включає три основних напрями: розвиток бізнесу та залучення інвестицій; розбудова інфраструктури ОТГ та надання якісних послуг; чисте довкілля – активний відпочинок, оздоровлення та туризм.

Із метою досягнення цілей стратегічного розвитку Новопокровської ОТГ реалізовано понад 50 проєктів, детальна інформація стосовно всіх проєктів, джерел фінансування та вартість проєктів детально представлена на сайті ОТГ [15].

Практика Новопокровської ОТГ «Створення умов для активізації та згуртування молоді Новопокровської ОТГ задля економічного розвитку громади» у грудні 2019 р. принесла перемогу в щорічному Всеукраїнському конкурсі «Найкращі практики місцевого самоврядування» від Міністерства розвитку громад та територій у співпраці з Програмою Ради Європи «Децентралізація і реформа місцевого самоврядування в Україні». Активні, цілеспрямовані представники молоді підготували проєкти на грантові конкурси, одержали перемогу, отримавши кошти на започаткування власної справи. Молодіжна рада, створена при Новопокровській селищній раді, активно працює над написанням нових проєктів. ОТГ активно використовує практику тренінгів за підтримки грантодавців та партнерів Новопокровської ОТГ: ПРООН, USAID, Норвезької ради у справах біженців, регіонального відділення Асоціації міст України, місцевої Служби зайнятості. Усе це дає позитивні результати для розвитку ОТГ. Для Новопокровської ОТГ розроблення проєктів стає важливим і необхідним компонентом подальшого розвитку. Усвідомлюючи перспективи залучення коштів від проєктної діяльності, поліпшення показників якості життя мешканців громади від проєктів, які були розроблені і реалізовані останнім часом, громада потребує впровадження проєктно-орієнтованого управління.

Отже, на прикладі Новопокровської ОТГ слід наголосити на важливості інфраструктурного складника життя громади, необхідності усвідомити досягнення системних зрушень у суспільстві, що може статися лише за умови орієнтування розроблення проєктів розвитку на відповідні зміни в суспільній свідомості. Подібний підхід здатний не лише поглибити вплив організації на громаду, а й розширити коло потенційних партнерів.

Зазвичай розроблення проєкту розвитку в Новопокровській ОТГ проходить у п'ять основних етапів:

аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників, що зможуть вплинути на проєкт;

формулювання проєкту – постановка цілей, завдань і вироблення стратегії реалізації проєкту;

планування проєкту – система заходів для реалізації проєкту;

технічне виконання – безпосереднє технічне виконання пунктів плану проєкту;

управління проєктом – контроль над виконанням проєкту відповідно до плану.

У процесі підготовки до розроблення проєктів перед ОТГ постає низка питань: по-перше, створення робочої групи з підготовки проєкту, по-друге, ознайомлення зі списком рекомендованої літератури з питань фандрайзингу, залучення громадськості і планування розвитку території. Якщо проєкт готується для подання на фінансування донорській організації, його потрібно оформити згідно з вимогами оголошеного донором конкурсу (зазначити термін реалізації проєкту, розрахувати бюджет, суму можливого співфінансування з місцевого бюджету та інших джерел тощо); по-третє, популяризація громади через розроблення його сучасного бренду, формування позитивного іміджу громади.

Ситуація потребує скоординованої діяльності у здійсненні методологічної підтримки процесів підготовки проєктів розвитку громади, зокрема шляхом налагодження практики систематичної роботи з оцінювання рівня проєктної компетентності службовців та виявлення пріоритетних напрямів їх поліпшення через спеціалізоване навчання, розроблення інструктивно-методичних документів, які набуватимуть статусу локальних стандартів проєктного управління, реалізації функцій із консультативної підтримки проєктної діяльності та накопичення передового досвіду управління проєктами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Вирішення питань розроблення проєктів розвитку об'єднаних територіальних громад, які виникають під впливом процесів децентралізації, дасть змогу забезпечити ОТГ низкою переваг: поліпшенням управління на місцевому рівні, стабільним отриманням соціально-економічних результатів, наближенням до європейських стандартів життя. Тому сьогодні все більш актуальним є питання застосування в розвитку ОТГ проєктного підходу до управління. Аналіз вітчизняних та зарубіжних публікацій із передумов і переваг стратегічного й проєктного підходів свідчить, що за їх комплексного застосування забезпечуються більш надійне досягнення запланованого результату і більш ефективна реалізація стратегії розвитку ОТГ. Звісно, відсутність досвіду, кваліфікованих кадрів та певних знань призводить до того, що розроблені проєкти не відповідають вимогам грантодавців і в результаті не фінансуються, а керівники ОТГ зневірюються у можливості додаткового фінансування. Проте, на нашу думку, існують значні резерви для підвищення їхньої якості у напрямках посилення відповідності реальним пріоритетам, зокрема пріоритету економічного розвитку громад, визначення раціональних підходів до обґрунтування життєздатності проєк-

тів, збільшення масштабності проєктів та підвищення рівня їх інноваційності, забезпечення сталості результатів проєктів тощо. Реалізація зазначених напрямів вимагає вдосконалення методологічного забезпечення проєктної діяльності територіальних громад, координації спільної діяльності територіальних громад з органами влади та інституційними-учасниками проєктної діяльності з орієнтацією на підвищення рівня проєктної обізнаності в процесах розроблення проєктів розвитку ОТГ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зовнішнє і внутрішнє становище України у 2017 році: аналіз проблем і варіанти рішень / за ред. В.П. Горбуліна. Харків : Фоліо, 2018. 927 с.
2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 січня 2020 р. *Міністерство розвитку громад та територій України* : офіційний вебсайт. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf> (дата звернення: 02.04.2020).
3. Потепенко С. Характерні риси об'єднаної територіальної громади. *Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму*. 2019. № 2. С. 47–55. URL: https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/Visnyk_2_2019-47-55.pdf (дата звернення: 30.03.2020).
4. Чорна О.Ю., Чорний В.О. Поняття і основні ознаки об'єднаних територіальних громад України. *Технологія-2018* : матеріали міжнар. наук.-техн. конф., м. Северодонецьк, 20–21 квітня 2018 р. Северодонецьк, 2018. С. 155–157.
5. Безуглий Д.Г. Координаційне забезпечення проєктно-орієнтованого управління розвитком об'єднаних територіальних громад в Україні. *Теорія та практика державного управління*. 2016. № 2(53). С. 155–160.
6. Шаров Ю.П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті. Концептуальні аспекти. Київ : УАДУ, 2001. 302 с.
7. Шаров Ю.П. Стратегічне планування в публічному управлінні : навчальний посібник. Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2011. 104 с.
8. Розвиток та єдність, орієнтовані на людину : Державна стратегія регіонального розвитку на 2021–2027 роки. *Міністерство розвитку громад та територій України* : офіційний вебсайт. URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/derzhavna-rehional-na-polityka/strategichne-planuvannya-regionalnogo-rozvitku/materiali-vseukrayinskoyi-naradi-z-aktualnih-pitan-formuvannya-ta-realiztsiyi-derzhavnoyi-regionalnoy-politiki-19-20-grudnya-2019-roku-m-lviv/derzhavna-strategiya-regionalnogo-rozvitku-2021-2027-gr-rozvitok-ta-yednist-oriyentovani-na-lyudinu/> (дата звернення: 30.03.2020).
9. Управління проєктами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку : навчальний посібник / В.А. Рача та ін. ; за ред. В.А. Рача. Київ : «К. І. С.», 2010. 276 с.
10. Руководство по управлению инновационными проектами и программами. Р2М. Т. 1 / пер. с англ. под ред. проф. С.Д. Бушуева. Киев : Наук. світ, 2009. 173 с.
11. Чемерис А. Розроблення та управління проєктами у публічній сфері: європейський вимір для України : практичний посібник. Київ : Софія-А, 2012. 80 с.
12. Економічні передумови оновлення та реалізації стратегії розвитку Донецької області на період до 2020 р. / І.В. Заблудська та ін. *Економіка та право. Серія «Економіка»*. 2016. № 2. С. 20–30.
13. Організації громадянського суспільства Луганської області – 2019 / О. Бікла та ін. Київ, 2019. 41 с. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/recovery-and-peacebuilding/UN-RPP-report-civil-society-organizations-in-Luhansk-oblast.html> (дата звернення: 10.03.2020).
14. Відомості про територіальні громади, що входять до складу Новопсковської селищної територіальної громади. *Сайт Новопсковської громади Новопсковського району Луганської області*. URL: <https://novopskovrada.gov.ua/sklad-gromadi-14-35-44-03-11-2016/> (дата звернення: 01.02.2020).
15. Реалізовані проєкти Новопсковської селищної територіальної громади. *Сайт Новопсковської громади, Новопсковський район, Луганська область*. URL: <https://novopskovrada.gov.ua/realizovaniproekti-10-34-31-09-03-2017/> (дата звернення: 25.03.2020).
16. Заблудська І.В., Кудріна О.Ю. Модернізація промислового сектору як стратегічний напрям розвитку економіки регіону. *Ефективна економіка*. 2014. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3382> (дата звернення: 20.03.2020).
17. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти : монографія / С.М. Серьогін та ін. ; за заг. та наук. ред. С.М. Серьогіна, Ю.П. Шарова. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2016. 278 с.
18. Управління розвитком об'єднаних територіальних громад на засадах громадської участі : навчальний посібник / О.В. Берданова та ін. Київ, 2017. 129 с.

REFERENCES:

1. Ghorbulin V. P. (2018) *Zovnishnje i vnutrishnje stanovyshe Ukrainy u 2017 roci: analiz problem i varianty rishenj* [Ukraine's External and Internal Situation in 2017: Problem Analysis and Options]. Kharjiv: Folio. (in Ukrainian)
2. Decentralization (2020) *Monitorynh protsesu detsentralizatsii vlady ta reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia na 10.01.2020 r.* [Monitoring decentralization of power and reforming local self-government on 10.01.2020]. Kyiv. Available at: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf> (accessed 02.04.2020)
3. Potapenko S. (2019) *Kharakterni rysy ob'jednanoi terytorialnoji ghromady*. [Characteristic features of amalgamated territorial communities]. *Newsletter of the Academy, social and territorial tourism*. no 2, pp. 47–55. Available at: https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/Visnyk_2_2019-47-55.pdf (accessed 30.03.2020).
4. Chorna O. Ju., Chornyj V. O. (2018) *Ponjattja i osnovni oznaky ob'jednanykh te-rytorialnykh ghromad Ukrainy*. [Concepts and main features of the amalgamated territorial communities of Ukraine]. *Proceedings of the Technology 2018: XXII (Ukraine, Severodonetsk, April 20-21, 2018)* (eds Tarasov V.Ju.). Severodonetsk: Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, pp.155–157.
5. Bezughlyj D. Gh. (2016) *Koordynacijne zabezpechennja proektno orijentovanogho upravlinnja rozvytkom ob'jednanykh terytorialnykh ghromad v Ukraini* [Coordination of project-oriented development management of United Territorial

- Communities in Ukraine]. *Theory and practice of sovereign government*, vol. 53, no. 2, pp. 155–160.
6. Sharov Ju. P. (2001) *Strateghichne planuvannja v muncypaljnomu menedzhmenti. Konceptualjni aspekty*. [Strategic planning in municipal management. Conceptual aspects]. Kyjiv: Vyd-vo UADU. (in Ukrainian)
 7. Sharov Ju. P. (2011) *Strateghichne planuvannja v publicnomu upravlinni*. [Strategic Planning in Public Management]. Dnipropetrovsjk: DRIDU NADU. (in Ukrainian)
 8. Decentralization (2020) *Rozvytok ta jednistj, orijentovani na ljudynu : Derzhavna strateghija rehiona-ljnogho rozvytku na 2021–2027 roky* [Human-centered development and cohesion: A national strategy of regional development for 2021-2027]. Kyiv. Available at: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/derzhavna-rehional-na-polityka/strateghichne-planuvannya-regionalnogo-rozvitku/materiali-vseukrayinskoyi-naradi-z-aktualnih-pitan-formuvannya-ta-realizatsiyi-derzhavnoyi-regionalnoyi-politiki-19-20-grudnya-2019-roku-m-lviv/derzhavna-strategiya-regionalnogo-rozvitku-2021-2027-rr-rozvitok-ta-yednist-oriyentovani-na-ljudynu/> (accessed: 30.03.2020).
 9. Rach V. A., Rossoshansjka O. V., Medvedjeva O. M. (2010) *Upravlinnja proektamy: praktychni aspekty realizaciji strateghij rehionaljnogho rozvytku* [Project management: practical aspects of implementing regional development strategies]. Kyjiv: «K. I. S.». (in Ukrainian)
 10. Bushuev S. D. (2009) *Rukovodstvo po upravleniyu innovatsionnyh proektami i programmami* [Guidelines for managing innovative projects and programs]. Kiiv: Nauk. svit. (in Russian)
 11. Chemerys A. (2012) *Rozroblennja ta upravlinnja proektamy u publichnij sferi: jevropejskij vymir dlja Ukrajiny* [Public project development and management: A European dimension for Ukraine]. Kyjiv: TOV «Sofija-A». (in Ukrainian)
 12. Zablodsjka I. V., Noskova S. A., Tatarchenko O. M., Zavojsjkykh Ju. A. (2016) *Ekonomichni peredumovy onovlennja ta realizaciji strateghiji rozvytku Donecjkoi oblasti na period do 2020 r.* [Economic prerequisites for renewal and implementation of the Donetsk region development strategy for the period up to 2020]. *Economics and law. Economy Series*, no. 2, pp. 20–30.
 13. Bikla O., Sylja T., Korenjev E., Aghadzhanjan S. (2019) *Orghanizaciji ghromadjan-sjkogho suspiljstva Lughansjkoi oblasti: analitychnyj zvit za rezuljtatamy dosli-dzhennja dijevosti* [Civil society organizations of Lugansk region: analytical report on the results of the study of effectiveness]. Kyjiv. Available at: <https://www.file:///C:/Users/%D0%9E%D0%BB%D1%8C%D0%B3%D0%B0/Downloads/Luhansk-CSOs-Report.pdf> (accessed 10.03.2020). (in Ukrainian)
 14. Novopskov amalgamated territorial community (2016) *Vidomosti pro terytorialjni ghromady, shho vkhodjat do skladu Novopskovskoji selyshhnoji terytorialjnoji ghromady* [Information about the territorial communities that are part of the Novopsk settlement territorial community]. Novopskov. Available at: <https://novopskovrada.gov.ua/sklad-gromadi-14-35-44-03-11-2016/> (accessed 01.02.2020).
 15. Novopskov amalgamated territorial community (2017) *Realizovani proekty Novopskovskoji selyshhnoji terytorialjnoji ghromady* [Completed projects of the Novopsk settlement territorial community]. Novopskov. Available at: <https://novopskovrada.gov.ua/realizovaniproekti-10-34-31-09-03-2017/> (accessed 25.03.2020).
 16. Zablodsjka I. V., Kudrina O. Ju. (2014) *Modernizacija promyslovogho sektora jak strateghichnyj naprjamok rozvytku ekonomiky rehionu.* [Modernization of the of industrial sector as strategic direction of economy region development]. *An efficient economy*, no 2. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3382> (accessed: 20.03.2020).
 17. S. M. Serjoghin, Ju. P. Sharov, Je. I. Borodin, N. T. Ghoncharuk (2016) *Upravlinnja strateghichnym rozvytkom ob'jednanykh terytorialnykh ghro-mad: innovacijni pidkhody ta instrumenty.* [Management of strategic development of community groups: innovation and technical tools]. Dnipro: DRIDU NADU. (in Ukrainian)
 18. Berdanova O. V., Vakulenko V. M., Ghrynychuk N. M., Koltun V. S., Kujbida V. S., Tkachuk A. F. (2017) *Upravlinnja rozvytkom ob'jednanykh terytorialnykh ghromad na zasadakh ghromadsjkoi uchasti* [Managing the development of the community of territorial communities on bases of the public participation]. Kyjiv. (in Ukrainian)

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 528.4:332.3

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-29>

Wen Mingming
Ph.D, Associate Professor
School of Management,
Guangdong Ocean University, China

Mamonov Kostiantyn
Doctor of Economics, Professor, Professor at the Department
of Land Administration and Geological Information Systems
O.M. Beketov National University
of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine

Kondratyuk Ivan
Director, engineer-land administrator
LLC «Geodetic Research Center»,
Kharkiv, Ukraine

Вень МінМін
доктор наук, доцент,
Школа менеджменту, Університет океану Гуандун, Китай

Мамонов К.А.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри земельного адміністрування
та геоінформаційних систем
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова

Кондратюк І.В.
директор, інженер-землевпорядник
ТОВ «Геодезично-вишукувальний центр», м. Харків

FORMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF TERRITORIES: EXPERIENCE OF COASTAL REGIONS OF CHINA¹

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЙ: ДОСВІД ПРИМОРСЬКИХ РАЙОНІВ КИТАЮ

ANNOTATION

The relevance of the formation of investment attractiveness of the territories, taking into account the experience of the coastal regions of China, is determined. The aim of the study is to determine approaches to the formation of investment attractiveness of territories, taking into account the experience of coastal regions of China. The objectives of the study in the context of a specific goal are: characterization of existing theoretical approaches to the formation of investment attractiveness of territories; generalization of existing experience in the formation of investment attractiveness of the coastal regions of China; substantiation of the authors' approach to the formation of investment attractiveness of territories. The formation of investment attractiveness of the territories is proposed, taking into account the quantitative basis determined on the basis of the integrated approach, taking into account a set of certain factors. To ensure the investment attractiveness of the territories, it is proposed to identify priority areas for investment, the formation of measures to ensure the attraction of foreign investment, the introduction of a preferential tax regime, the provision

by local administrations of the right to provide foreign investors with new technologies and export industries non-tax incentives, the development of special economic zones, economic territories and political development and cross-border economic cooperation, teaches drawing on the experience of China's maritime territories.

Key words: investment attractiveness, territories, coastal regions of China, integrated approach, quantitative basis.

АНОТАЦІЯ

Визначена актуальність щодо формування інвестиційної привабливості територій, враховуючи досвід приморських районів Китаю. Встановлена необхідність визначення напрямів та особливостей формування інвестиційної привабливості територій, фокусуючи уваги на системних чинниках, що впливають на регіональний розвиток. Метою дослідження є визначення підходів щодо формування інвестиційної привабливості територій, враховуючи досвід приморських районів Китаю. Завданнями дослідження у контексті визначеної мети є: характеристика існуючих

¹ This article is supported by the program for Guangdong Ocean University's «Innovation Strong School» in 2020 (230420023) and by the program for scientific research start-up funds of Guangdong Ocean University.

теоретичних підходів до формування інвестиційної привабливості територій; узагальнення існуючого досвіду формування інвестиційної привабливості територій приморських районів Китаю; обґрунтування авторського підходу до формування інвестиційної привабливості територій. Запропоновано формування інвестиційної привабливості територій, враховуючи кількісний базис, визначений на основі інтегрального підходу, враховуючи комплекс визначених чинників. Забезпечення територіального розвитку використання земель регіонів визначають системний інвестиційний фактор, що впливають на цей процес. Представлений системний фактор складається із локальних факторів, що формують багаторівневу систему, яка дозволить здійснювати кількісну оцінку рівня територіального розвитку використання земель регіонів та забезпечити їх інвестиційну привабливість. Запропонована інтегральна модель формування інвестиційної привабливості використання земель регіонів. Для забезпечення інвестиційної привабливості територій запропоновано визначити пріоритетні зони для інвестування, формування заходів, що забезпечують залучення іноземних інвестицій, введення режиму пільгового оподаткування, надання місцевим адміністраціями права щодо надання іноземним інвесторам у сферах новітніх технологій та експортноорієнтованих галузей неподаткових пільг, розвиток спеціальних економічних зон, територій економічного та політичного розвитку і прикордонного економічного співробітництва, враховуючи досвід приморських територій Китаю.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, території, приморські райони Китаю, інтегральний підхід, кількісний базис.

АННОТАЦИЯ

Определена актуальность формирования инвестиционной привлекательности территорий, учитывая опыт приморских районов Китая. Целью исследования является определение подходов к формированию инвестиционной привлекательности территорий, учитывая опыт приморских районов Китая. Задачами исследования в контексте данной цели являются: характеристика существующих теоретических подходов к формированию инвестиционной привлекательности территорий; обобщение существующего опыта формирования инвестиционной привлекательности территорий приморских районов Китая; обоснование авторского подхода к формированию инвестиционной привлекательности территорий. Предложено формирование инвестиционной привлекательности территорий, учитывая количественный базис, определенный на основе интегрального подхода, учитывая комплекс определенных факторов. Для обеспечения инвестиционной привлекательности территорий предложено определить приоритетные зоны для инвестирования, формирования мер, обеспечивающих привлечение иностранных инвестиций, введение режима льготного налогообложения, предоставление местным администрациями права на предоставление иностранным инвесторам в сферах новейших технологий и экспортно-отраслевой неналоговых льгот, развитие специальных экономических зон, территорий экономического и политического развития и приграничного экономического сотрудничества, учитывая опыт пр морских территорий Китая.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, территории, приморские районы Китая, интегральный подход, количественный базис.

Formulation of the problem. Modern transformational and globalization processes, the expansion of integration of territories among themselves, the active use of modern information technologies require rethinking of approaches to the formation of investment attractiveness of territories. In particular, attention is focused on solving a range of problems related to opportunities for attracting investments and implementing investment projects in the field of territorial development of regions. The determination of factors affecting the formation of the investment attractiveness of the territories, the current quantitative basis for making informed de-

isions is of particular importance. Over the past decades, there has been a slowdown in territorial development, certain imbalances between regions have arisen, crisis phenomena have deepened to provide for the population, and relations between stakeholders have been unbalanced. In such conditions, the urgent task is the formation of investment attractiveness of the territories, taking into account the experience of coastal regions of China.

Analysis of recent research and publications. The problems of the formation of investment attractiveness of regions and territories were studied by scientists: [1–15]. Along with this, the issues of ensuring the territorial development of regions remain controversial, given the features of their functioning and assessment. In addition, the experience of the territorial development of the coastal regions of China is important.

Formulation of the objectives of the article. The objectives of the study in the context of a specific goal are:

- characterization of existing theoretical approaches to the formation of investment attractiveness of territories;
- generalization of existing experience in the formation of investment attractiveness of the coastal regions of China;
- substantiation of the authors' approach to the formation of investment attractiveness of territories.

Statement of the main material. Summarizing the existing theoretical approaches to the formation of investment attractiveness of territories, it is determined that an expert-rating approach is used, which is used by the world rating agencies Standard & Poor's, Moody's, Fitch IBCA and includes a set of interrelated actions:

- substantiation of the factors forming investment attractiveness;
- determination of experts and assessment of weight coefficients characterizing the influence of factors on the investment attractiveness of the territories;
- selection of indicators that form the investment attractiveness of the territories,
- determination of models for the transition from factors to assessment indicators;
- assessment of indicators of investment attractiveness of the territories;
- building a model for assessing a general indicator of investment attractiveness of territories, taking into account weighting factors;
- the results are summarized in the appropriate groups;
- interpretation of the results [8].

To determine the investment attractiveness of the territories, parametric analysis is applied, which is carried out by comparing a specific investment object with a standard or other similar objects through certain activity parameters [9].

In the context of assessing the investment attractiveness of territories, an approach deserving attention is the use of financial, economic and

production indicators and their comparison with normative values [10].

They focus on the integrated approach to assessing the investment attractiveness of territories [15], which includes a complex of mutual stages:

- development of information and analytical support to determine the investment attractiveness of the territories;
- building a multi-level system of indicators based on the hierarchical classification method;
- development of mathematical local models for determining indicators of investment attractiveness of territories;
- building an integrated model for assessing a general indicator of investment attractiveness of territories;
- assessment of the integral indicator of investment attractiveness of the territories;
- development of measures to increase the investment attractiveness of the territories.

In determining the investment attractiveness of the territories, the authors' approach, which provides for the use of a geofactorial analysis and integrated assessment methods, deserves attention.

The geofactorial analysis of the territorial development of the use of land in the regions is defined as a complex toolkit, which, based on the methods of formation and selection of factors, allows you to build a multi-level system, taking into account the influence of spatial, urban, investment, and environmental features and characteristics.

To implement the geofactorial analysis of the territorial development of land use, the following stages are proposed:

- formation of a theoretical and methodological platform for determining the territorial development of land use in regions;
- building information support to determine the factors affecting the territorial development of land use in the regions;
- development of a multilevel system of factors affecting the territorial development of land use in regions;
- determination of factors affecting the territorial development of land use of regions at each level of the system and are applied in the system of its assessment;
- the selection of spatial, urban, investment and environmental factors in the system of territorial development of land use in the regions.

The territorial development system proposes a subset of investment factors, which is determined by:

$$(f_{jy}^i) \subset F_3, i = 2, j = 3, y = \overline{1, 12}.$$

Investment factors are determined by the following factors: evaluative (f_{31}^2); level of use of funds, property and property rights (f_{32}^2); intellectual (f_{33}^2); stakeholder (f_{34}^2); innovative (f_{35}^2); territorial development of regions (f_{36}^2); attraction of foreign investments in the sphere of land relations of the region (f_{37}^2); public-private partnership (f_{38}^2); the level of investment activity in the area of land use in the region by domestic

investors (f_{39}^2); the level of formation of special economic zones to ensure investment in land use in the regions (f_{310}^2); the level of provision of the special regime of innovative activity of technological parks in the field of land use of the regions (f_{311}^2); implementation of investment projects in the field of land use of regions on the principle of "single window" (f_{312}^2) ($f_{31}^2, \dots, f_{312}^2 \in F_3$).

Criteria for selecting factors of investment attractiveness of territories are determined:

- evaluative ($f_{311}^3, \dots, f_{316}^3 \in k_{r26} \cdot k_{r26}$) criterion is used to select factors of the level of completeness of information support for indicators of investment attractiveness of the region's lands;
- level of use of funds, property and property rights ($f_{321}^3, \dots, f_{324}^3 \in k_{r27} \cdot k_{r27}$) is the criterion used to select factors of the level of use of funds, property and property rights that affect the formation of investment attractiveness in the system of territorial development of land use in the region;
- intellectual ($f_{331}^3, \dots, f_{334}^3 \in k_{r28} \cdot k_{r28}$) criterion is used to select factors of the level of use of structural components of intellectual capital that affect investment attractiveness in the system of territorial development of land use in the region;
- stakeholder ($f_{341}^3, \dots, f_{3431}^3 \in k_{r29} \cdot k_{r29}$) criterion is used to select factors of the level of interaction of interested parties operating in the system of territorial development of land use in the region;
- innovative ($f_{351}^3, \dots, f_{3511}^3 \in k_{r30} \cdot k_{r30}$) criterion is used to select factors of the level of formation and use of innovative factors forming investment attractiveness in the system of territorial development of land use in the region;
- territorial development of regions ($f_{361}^3, \dots, f_{366}^3 \in k_{r31} \cdot k_{r31}$) is a criterion used to select factors of the level of completeness of information support of investment factors forming the territorial development of regions;
- attraction of foreign investments in the sphere of land relations of the region ($f_{371}^3, \dots, f_{3715}^3 \in k_{r32} \cdot k_{r32}$) is a criterion used to select factors for the level of provision of land investment in a region with foreign investments;
- public-private partnership ($f_{381}^3, \dots, f_{3819}^3 \in k_{r33} \cdot k_{r33}$) criterion is used to select factors of the level of ensuring public-private partnership affects the formation of investments in the use of land in the region;
- the level of investment activity in the area of land use in the region by domestic investors ($f_{391}^3, \dots, f_{398}^3 \in k_{r34} \cdot k_{r34}$) is a criterion, which is used for the selection of factors of the level of ensuring investment activity in the field of land use in the region by domestic investors;
- the criterion used to select factors for the level of implementation of investment activity in the field of land use in the region by domestic investors;
- the level of formation of special economic zones to ensure investment in land use in the regions ($f_{3101}^3, \dots, f_{3106}^3 \in k_{r36} \cdot k_{r36}$) is a criterion, which is used to select factors for the level of support of

special economic zones in accordance with investment in the use of land of the regions;

– the level of provision of the special regime of innovative activity of technological parks in the field of land use of the regions $(f_{3111}^3, \dots, f_{31110}^3) \in k_{r37}$. k_{r37} is a criterion, which is used to reflect factors of the level of formation and implementation of a special regime of innovative activity of technological parks in the field of land use in regions;

– implementation of investment projects in the field of land use of regions on the principle of «single window» $(f_{3121}^3, \dots, f_{3125}^3) \in k_{r38}$. k_{r38} is a criterion, which is used to select factors of the level of support for investment projects that are implemented on the basis of the «single window» principle.

The formation of a diagnostic system of indicators for integrated assessment of the investment attractiveness of territories is carried out on the basis of the results of geofactor analysis and the use of quasi-metric models of the transition from factors to indicators. Given the factors presented at the first and second levels of the constructed multi-level system, the following indicators are formed: investment factors (F_3) are determined by indicators (T_3). Investment indicators are characterized by factors:

$f_{31}^2 \rightarrow t_{31}$ – evaluative;

$f_{32}^2 \rightarrow t_{32}$ – level of use of funds, property and property rights;

$f_{33}^2 \rightarrow t_{33}$ – intellectual;

$f_{34}^2 \rightarrow t_{34}$ – stakeholder;

$f_{35}^2 \rightarrow t_{35}$ – innovative;

$f_{36}^2 \rightarrow t_{36}$ – territorial development of regions;

$f_{37}^2 \rightarrow t_{37}$ – attraction of foreign investments in the sphere of land relations of the region;

$f_{38}^2 \rightarrow t_{38}$ – public-private partnership;

$f_{39}^2 \rightarrow t_{39}$ – the level of investment activity in the area of land use in the region by domestic investors;

$f_{310}^2 \rightarrow t_{310}$ – the level of formation of special economic zones to ensure investment in land use in the regions;

$f_{311}^2 \rightarrow t_{311}$ – the level of provision of the special regime of innovative activity of technological parks in the field of land use of the regions;

$f_{312}^2 \rightarrow t_{312}$ – implementation of investment projects in the field of land use of regions on the principle of “single window”.

In the territorial development system, a model has been developed for determining the investment attractiveness of territories (1) by applying estimated indicators, the level of use of funds, property and property rights, intellectual, stakeholder, innovative indicators, indicators of the territorial development of regions, attracting foreign investment in the field of land relations of the region, public-private partnership, the level of investment activity in the use of land in the

region of the country investors, the level of formation of special economic zones to ensure investment in the use of land of the regions, the level of support of the special regime of innovative activity of technology parks in the use of land of the regions, the implementation of investment projects in the use of land of the regions according to the “single window” principle.

$$T_3 = \langle t_{31}, t_{32}, t_{33}, t_{34}, t_{35}, t_{36}, t_{37}, t_{38}, t_{39}, t_{310}, t_{311}, t_{312} \rangle \quad (1)$$

$t_{31}, t_{32}, t_{33}, t_{34}, t_{35}, t_{36}, t_{37}, t_{38}, t_{39}, t_{310}, t_{311}, t_{312}$ are the indicators that determine the estimated areas, degree of use of funds, property and property rights, intellectual, stakeholders, innovative features, areas of territorial development of regions, attracting foreign investment in the field of land relations in the region, public-private partnerships, level of investment activity in the field of land use in the region domestic investors, the formation of special economic zones to ensure investment in the field of land regions, providing a special regime for innovation activity in technological parks in the sphere of land use regions, particularly the implementation of investment projects in the sphere of land use regions on the principle of “single window”.

Based on the proposed model, a quantitative basis is formed for making decisions and increasing the investment attractiveness of the territories. In this case, analytical and expert analysis methods, a method for analyzing hierarchies, correlation and regression analysis, and neural networks are used.

To determine the investment attractiveness of the coastal territories of China, the implementation of comprehensive programs to attract foreign investment is of particular importance. In this context, it is worth noting the adoption of more than 500 provisions that represent guarantees for foreign investors to form and maintain investments. The state canceled or reduced bureaucratic barriers to attracting foreign investment, and incentives were introduced for enterprises with 100% foreign capital [11]. To stimulate the formation of investment attractiveness of the coastal territories of China, a number of documents have been adopted, among which the List of investment sectors for foreign investors should be listed on, which identifies priority areas for investment: integrated development of agriculture, development of energy and the extraction of raw materials, development of infrastructure, integrated use of resources, environmental protection, the development of the latest technologies [12].

In general, more than 260 sectors of the economy of China are identified that are attractive to investors, which are grouped as follows:

Group 1– agricultural and forestry sectors, livestock, textile industry, energy, metallurgy, engineering, medical equipment, environmental protection, electronic industry, etc.

Group 2 – selected sectors of agriculture and forestry (for example, cotton growing and

processing), food, tobacco, textile industries, printing, oil and coke processing, the provision of educational services, attracting foreign investment in the military, transport, media, financial sector, the construction and operation of villas, the production of batteries that contain mercury and some others are now prohibited [12; 13].

The areas of priority investment areas that include coastal areas are identified:

– special economic zones: Shenzhen, Zhuhai, Shantou, Xiamen, Hainan, Shanghai)

– zones of economic and political development: Beijing, Shanghai, Guangzhou, Tianjin, Dalian, Harbin, Urumqi, Wuhan, Chongqing, Hangzhou, Shenyang, Changchun, Yingkou and other large cities), free trade zones (Shanghai, Tianjin, Dalian, Guangzhou, Ningbo, Zhangjiang, Haioku, Xiamen, Fuzhou, Qingdao, Shantou, Zhuhai, Shenzhen)

– areas of cross-border economic cooperation: Dandong, Heihe, Suifenhe, Manzhouli, Er-lan, Hueichun, Inin, Bole, Tacheng, Pingxiang, Dongxing, Ruili, Wantini, Hakou [14].

The instruments for creating the investment attractiveness of the coastal territories of China are the introduction of preferential tax treatment, the provision by local administrations of the right to provide foreign investors with new technologies and export industries non-tax incentives [15].

Conclusion. As a result of the study, the formation of the investment attractiveness of the territories was proposed, taking into account the quantitative basis determined on the basis of the integrated approach, taking into account the estimated areas, the degree of use of funds, property and property rights, intellectual, stakeholders, innovative features, areas of territorial development of the regions, attracting foreign investment in land relations of the region, public-private partnership, level of investment activity in the field of land use by the region by domestic investors, the formation of special economic zones to ensure investment in the use of land of the regions, the special regime of innovative activity of technology parks in the use of land of the regions, the peculiarities of the implementation of investment projects in the use of land of the regions according to the “single window” principle.

Summarizing the experience of the coastal regions of China, in order to ensure the investment attractiveness of the territories, it is proposed to identify priority areas for investment, formulate measures to attract foreign investment, introduce a preferential tax regime, provide local administrations with the right to provide non-tax incentives to foreign investors in the latest technologies and export industries, development special economic zones, territories of economic and political development and border about economic cooperation.

REFERENCES:

- Ivanova N. Yu., Danyliv A. I. (2006) Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehionu: porivnialnyi analiz suchasnykh metodyk [Assessment of the investment attractiveness of the region: a comparative analysis of modern techniques]. *Naukovi zapysky*. T. 56, pp. 16–22. (in Ukrainian)
- Mamul L. O., Cherniavska T. A. (2015) Novi metodychni pidkhody do analizu investytsiinoi pryvablyvosti rehioniv [New methodological approaches to the analysis of investment attractiveness of the regions]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 7, pp. 83–89. (in Ukrainian)
- Palekha Yu. M. (2006) Ekonomiko-geohrafichni aspekty formuvannya vartosti terytorii naselenykh punktiv [Economic and geographical aspects of the formation of the value of territories of settlements]. *Naukove vydannia*. Kyiv: Profi. (in Ukrainian)
- Umanets T. V. (2006) Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehionu za dopomohoiu intehrallykh indeksiv [Assessment of the investment attractiveness of the region using integrated indices]. *Ekonomika i prohnozuvannya*, no. 4, pp. 133–145. (in Ukrainian)
- Radzinska Yu. B., Mamonov K. A. (2016) Doslidzhennia stanu ta osoblyvosti investytsiinoi pryvablyvosti zemel mist Ukrainy [The study of the state and characteristics of the investment attractiveness of the lands of Ukrainian cities]. *Avtomobilni dorohy i dorozhnie budivnytstvo*, no. 98, pp. 125–129. (in Ukrainian)
- Radzinska Yu. B. (2017) Vyznachennia faktoriv, shcho vplyvaiut na pryvablyvis zemel mist [Identification of factors affecting the attractiveness of urban land]. *Visnyk Natsionalnoho transportnoho universytetu*, no. 102, pp. 25–29. (in Ukrainian)
- Mamonov K., Nesterenko S., Radzinskaya Y., Palamar A. (2019) The method for assessing the urban land investment attractiveness. *Geodesy and Cartography*, vol. 68, № 2, pp. 321–327.
- Haydutskyi A. (2004) Metodolohichni aspekty investytsiinoi pryvablyvosti ekonomiky. Rehionalna ekonomika [Methodological aspects of the investment attractiveness of the economy], no. 4, pp.1–86. URL: <http://ir.org.ua/docs/vytiagy.pdf> (accessed: 26 March 2020). (in Ukrainian)
- Sergeev I. V., Veretennikov I. I., Yanovskij V. V. (2003) Organizatsiya i finansirovanie investitsii [Organization and financing of investments]. M.: Finansy i statistika. (in Russian)
- Khainas A. A. Analiz investytsiinoi pryvablyvosti v rehionalnomu aspekti [Analysis of investment attractiveness in the regional aspect]. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/7502/1/Analiz%20investytsiinoi%20pryvablyvosti%20v%20rehionalnomu%20aspekti.pdf> (accessed: 24 March 2020). (in Ukrainian)
- Radzinska Yu. B., Korniets A. V. Vyznachennia investytsiinoi pryvablyvosti ta formuvannya informatsiinoho zabezpechennia heoekolohichnoho monitorynhu vykorystannia zemel [Determination of investment attractiveness and formation of information support for geo-ecological monitoring of land use]. URL: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&cad=> (accessed: 28 March 2020). (in Ukrainian)
- Lyubomudrov A. V. Pryamyie inostrannye investitsii v ekonomiku Kitaya [Foreign direct investment in the Chinese economy]. URL: <http://www.finanal.ru/002/pryamyie-inostrannye-investitsii-v-ekonomiku-kitaya?page=0,2> (accessed: 28 March 2020). (in Russian)
- Kharyna U. Ya. Stanovlennia i rozvytok investytsiinoi pryvablyvosti KNR [The formation and development of investment attractiveness of China]. *Ekonomichnyy visnyk universytetu*. *Ekonomika ta upravlinnia*, no. № 29/1, pp. 198–203. URL: http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgibis_64.

- exe?I21DBN= LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=& (accessed: 28 March 2020). (in Ukrainian)
14. Investicionnye zony i raiony Kitaya [Investment zones and areas of China]. URL: <http://www.uglc.ru/china-investment/zone.htm> (accessed: 29 March 2020). (in Russian)
 15. Syui Lyumei, Sun Gocze (2015) Strategiya privlecheniya inostrannyh investicii v ekonomiku Kitaya [Strategy for attracting foreign investment in the Chinese economy]. *Bankovskii vestnik*, no. 6, pp. 29–35. (in Russian)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванова Н. Ю., Данилів А. І. Оцінка інвестиційної привабливості регіону: порівняльний аналіз сучасних методик. *Наукові записки*. 2006. Т. 56. С. 16–22.
2. Мамуль Л. О., Чернявська Т. А. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів. *Вісник економічної науки України*. 2015. № 1(7). С. 83–89.
3. Палеха Ю. М. Економіко-географічні аспекти формування вартості територій населених пунктів. *Наукове видання*. Київ : Профі, 2006. 324 с.
4. Уманець Т. В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів. *Економіка і прогнозування*. 2006. № 4. С. 133–145.
5. Радзінська Ю. Б., Мамонов К. А. Дослідження стану та особливостей інвестиційної привабливості земель міст України. *Автомобільні дороги і дорожнє будівництво*. Київ : НТУ, 2016. Випуск 98. С. 125–129.
6. Радзінська Ю. Б. Визначення факторів, що впливають на привабливість земель міст. *Вісник Національного транспортного університету*. Київ : НТУ, 2017. Випуск 102. С. 25–29.
7. Mamonov K., Nesterenko S., Radzinskaya Y., Palamar A. The method for assessing the urban land investment attractiveness. *Geodesy and Cartography*. Vol. 68. № 2, 2019. Pp. 321–327.
8. Гайдуцький А. Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки. *Регіональна економіка*. 2004. № 4. С. 1–86. Офіційний сайт Інституту Реформ. URL: <http://ir.org.ua/docs/vytiagy.pdf> (дата звернення: 26.03.2020).
9. Сергеев И. В., Веретенников И. И., Яновский В. В. Организация и финансирование инвестиций. Москва : Финансы и статистика, 2003. 423 с.
10. Хайнас А. А. Аналіз інвестиційної привабливості в регіональному аспекті. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/7502/1/Аналіз%20інвестиційної%20привабливості%20в%20регіональному%20аспекті.pdf> (дата звернення: 24.03.2020).
11. Радзінська Ю. Б., Корнієць А. В. Визначення інвестиційної привабливості та формування інформаційного забезпечення геоecологічного моніторингу використання земель. URL: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&cad=> (дата звернення: 28.03.2020).
12. Любомудров А. В. Прямые иностранные инвестиции в экономику Китая. URL: <http://www.finanal.ru/002/pryamye-inostrannye-investitsii-v-ekonomiku-kitaya?page=0,2> (дата звернення: 28.03.2020).
13. Харина У. Я. Становлення і розвиток інвестиційної привабливості КНР. *Економічний вісник університету*. Економіка та управління. Вип. № 29/1. С. 198–203. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=& (дата звернення: 31.03.2020).
14. Investicionnye zony i raiony Kitaya. URL: <http://www.uglc.ru/china-investment/zone.htm> (дата звернення: 29.03.2020).
15. Сюй Люмэй, Сунь Гоцзе. Стратегия привлечения иностранных инвестиций в экономику Китая. *Банковский вестник*. 2015. № 6. С. 29–35.

УДК 330.322.014.3

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-30>**Kozlovska Anna***Candidate of Philological Sciences, Associate Professor
Sumy State University***Kirilieva Anastasiia***Student,
Sumy State University***Козловська Г.Б.***кандидата філологічних наук, доцент,
Сумський державний університет***Кіріл'єва А.В.***студентка
Сумського державного університету*

FORMATION OF AN EFFECTIVE POLICY OF "GREEN" INVESTMENT AS A PRIORITY DIRECTION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ «ЗЕЛЕНОГО» ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ПРІОРИТЕТНОГО НАПРЯМКУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ANNOTATION

The article analyzes the current state of "green" investing in the world in general and in Ukraine, in particular. It has been found that strengthening of global economic ties, expansion of integration processes, deepening of the international division of labor and industrial cooperation, gradual liberalization of investment activity, intensification of functioning of TNCs, technological progress, intensification of competition and the desire of companies to enter the international market serve as the driving forces to intensify international investment processes. It is emphasized that, on the one hand, the arrival of a foreign investor is one of the ways of technological structural transformation in the host country. Foreign direct investment is considered suitable for increasing domestic capital, creating jobs while increasing income levels, attracting technology and transferring management skills and knowledge needed to stimulate economic development. On the other hand, FDI can have negative effects, such as "crowding out" of domestic (national) investors, intensifying unfair competition, which can lead to "theft in the market". The environmental impact can be negative, especially when moving polluting industries from one host country to another one, or when FDI in the form of technology is old and unusable. The conclusion shows that the development of "green" investment requires the adoption of strategic documents, the formation of a special policy and its consistent implementation, which will encourage market participants to contribute to the "greening" of the financial sector and the transition to a "green" economy. In order to remove existing obstacles to the development of green financing in Ukraine, it is necessary to apply a systematic and coordinated approach in the areas of regulatory support and institutional support.

Keywords: development, investments, green investments, sustainable development, modernization, reform, competitiveness.

АНОТАЦІЯ

В статті проаналізовано сучасний стан «зеленого» інвестування в світі та в Україні, зокрема. З'ясовано, що зміцнення глобальних економічних зв'язків, розширення інтеграційних процесів, поглиблення міжнародного поділу праці та виробничої кооперації, поступова лібералізація інвестиційної діяльності, активізація функціонування ТНК, технологічний прогрес, посилення конкуренції та бажання компаній виходити на міжнародні ринки були рушіями останнього десятиліття з метою

активізувати міжнародні інвестиційні процеси. Виокремлено, що з одного боку, приїзд іноземного інвестора є одним із способів технологічної структурної трансформації в країні, що приймає. Прямі іноземні інвестиції вважаються придатними для збільшення внутрішнього капіталу, створення робочих місць при збільшенні рівня доходу, залучення технологій та передачі управлінських навичок та знань, необхідних для стимулювання економічного розвитку. З іншого, ПІІ можуть мати негативні наслідки, такі як: «витіснення» внутрішніх (національних) інвесторів, посилення недобросовісної конкуренції, що може призвести до «крадіжок на ринку». Вплив на навколишнє середовище може бути негативним, особливо при переміщенні забруднюючих галузей від країни, що приймає або до країни, що приймає, або коли ПІІ у вигляді технології є старим і непридатним (більше). Зазначено, що принципи «зеленої» економіки та залучення і впровадження «зеленого» інвестування є дієвим механізмом реалізації стратегій сталого розвитку для країн усіх типів політичної системи та рівнів економічного розвитку. «Зелена» економіка є базисом реалізації концепції сталого розвитку на основі більш ефективного ресурсо- та енергоспоживання, зменшення шкідливого впливу на довкілля та розвитку соціально інтегрованого суспільства. Але «озеленення» економіки вимагає переформатування поточних та майбутніх інвестицій для отримання максимально позитивного та довгострокового ефекту. У висновку підсумовано, що розвиток «зеленого» інвестування вимагає прийняття стратегічних документів, формування спеціальної політики і її послідовної реалізації, що стимулюватиме учасників ринку сприяти «озелененню» фінансового сектору і переходу до «зеленої» економіки. З метою усунення існуючих перешкод для розвитку «зеленого» фінансування в Україні, необхідним є застосування системного, узгодженого та скоординованого підходу за такими напрямками: нормативно-правове забезпечення та інституційне забезпечення.

Ключові слова: розвиток, інвестиції, «зелені» інвестиції, сталий розвиток, модернізація, реформування, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы современное состояние «зеленого» инвестирования в мире и в Украине в частности. Выяснено, что укрепление глобальных экономических связей,

расширение интеграционных процессов, углубление международного разделения труда и производственной кооперации, постепенная либерализация инвестиционной деятельности, активизация функционирования ТНК, технологический прогресс, усиление конкуренции и желания компаний выходить на международные рынки были двигателями последнего десятилетия с целью активизации международных инвестиционных процессов. С одной стороны, приезд иностранного инвестора является одним из способов технологической структурной трансформации в принимающей стране. Прямые иностранные инвестиции считаются пригодными для увеличения внутреннего капитала, создание рабочих мест при увеличении уровня дохода, привлечения технологий и передачи управленческих навыков и знаний, необходимых для стимулирования экономического развития. С другой стороны, ПИИ могут иметь негативные последствия, такие как «вытеснение» внутренних (национальных) инвесторов, усиление недобросовестной конкуренции, что может привести к «краже на рынке». Воздействие на окружающую среду может быть отрицательным, особенно при перемещении загрязняющих отраслей от одной принимающей страны или к другой принимающей стране, или когда ПИИ в виде технологии является старым и непригодным (больше). В заключительной части исследования говорится о том, что развитие «зеленого» инвестирования требует принятия стратегических документов, формирование специальной политики и ее последовательной реализации, что, в свою очередь, будет стимулировать участников рынка способствовать «озеленению» финансового сектора и перехода к «зеленой» экономики. С целью устранения существующих препятствий для развития «зеленого» финансирования в Украине, необходимо применение системного, согласованного и скоординированного подхода по следующим направлениям: нормативно-правовое обеспечение и институциональное обеспечение.

Ключевые слова: развитие, инвестиции, «зеленые» инвестиции, устойчивое развитие, модернизация, реформирование, конкурентоспособность.

Formulation of the problem in general and its relation to important scientific or practical tasks. All countries strive for development, stability and security. Sustainable development means balancing and maintaining a competitive level of economic, social and ecological environment in the country. A major problem that most countries cannot solve today is that most states cannot create effective mechanisms for developing national well-being and develop efficient and rational use of their own economic and natural resources. It should be noted that only 1 out of 8 billion of the world's population is satisfied with their standard of living. This means that the economy of almost every country requires a comprehensive transformation. The principles of a green economy and attracting and using “green” investment are an effective mechanism for implementing sustainable development strategies for countries of all types of political systems and levels of economic development. The green economy is the basis for realizing the concept of sustainable development on the basis of more efficient resource and energy consumption, reducing the environmental impact and developing a socially integrated society. But “greening” the economy requires reformatting current and future investments to maximize positive and long-term effects.

Analysis of recent studies and publications is the part of our research, in which the disclosures of the basic provisions of the “green” vec-

tor of development of the national economy are covered in the works of many famous domestic and foreign scientists. Particularly noteworthy are the works of such authors as Burkinskiy B., Aliyev M., Galushkina T. [1], who reveal the prerequisites, principles and mechanisms of formation of a “green” economy in their research. Musina L. [8] in the works sheds light on ways to solve problems of interaction between the economy and the environment. She successfully and clearly defines the concepts of green economy and green growth, reveals and explains the content of national and strategic documents in this field and compares them with international experience. Nikolaiev Yu. [9] investigates the concept of sustainable eco-innovation development taking into account the integration processes. His works are devoted to the analysis of macroeconomic indicators of stability of the national economy, which are directly dependent on the ecological environment in the country. He focuses on the problem and importance of the interaction between the economic sector and the natural potential of the state. Potapenko V. [11] in his monograph considers the theoretical, methodological, legal and institutional principles of economic security and sustainable development taking into account the ecological transformation of society. This research has a significant contribution as the author looks at the national security of the country through the lens of a green economy.

Among foreign researchers, it is important to single out the works of J.A. Puppim de Oliveira, C.N.H. Doll, O. Balaban [6], who reveal the importance of providing investment environment for attracting foreign funds and introducing environmental trends into the national sustainable development goals of the country's “green” economy in their works. Eaton D. [3] investigates innovative approaches to the development of the national economy, which have been based on the preservation of the environment and the aim of the rational use of the country's natural resources to obtain the long-term economic effects of economic growth of the state.

The aim (**goal setting**) of this article is to investigate the effectiveness of green investment policy as a priority direction for the sustainable development of the national economy.

Outline of the main research material. Strengthening of the world economic ties, expansion of integration processes, deepening of the international division of labor and industrial cooperation, gradual liberalization of investment activity, intensification of functioning of TNCs, technological progress, growing competition and the desire of enterprises to enter the international markets became the driving forces to intensify international investment processes. And the “weakness” of national capital and the scarcity of domestic investment resources in most countries have increased countries' interest in attracting

foreign capital (mainly, FDI). These processes, in the light of scientific achievements and practical experience, have influenced the course of discussion by the expert environment of the role and place of FDI in the recipient countries.

On the one hand, the arrival of a foreign investor is one way of technological structural transformation in the recipient country. FDI is seen as conducive to boosting domestic capital, creating new jobs while raising income levels, attracting technology and transferring management skills and know-how that are essential to stimulate economic development. As a rule, enterprises with foreign capital provide technical assistance to the recipient country, which improves product quality and increases the technological level of the production process itself (reducing the technological gap). FDI can also play an important role in the promotion of environmentally friendly goods and services.

FDI, on the other hand, can lead to negative consequences, such as “crowding out” domestic (national) investors, enhancing unfair competition, which can lead to the “market stealing effect”. The environmental impact may be negative, in particular by moving environmentally dirty industries from the basic country to the recipient country, or if the FDI coming in the form of technology is old and unusable (in more detail later).

Until recently, little attention has been paid to the role of FDI in sustainable development and its impact on green growth. One of the explanations for the limited attention to the contribution of FDI to sustainable development is the lack of a well-defined definition of “green” FDI, as well as sectoral statistics on the flow of “green” FDI across countries. The impact of FDI on the environment – potentially, both positive and negative – has increased interest in the concept of green FDI. International Economic and Financial Organizations – UNCTAD, OECD, UNEP – and the specialized FDI Intelligence and Bloomberg news agencies have taken steps to identify green FDIs, calculate their flows and totals, and evaluate funding gaps that need to be addressed with due consideration of global CDG. Thanks to the above-mentioned analysis and definition of the conceptual apparatus of this definition, we can build our own research and analyze the state of green investment in Ukraine. It is important to note that one of the indicators that shows the effectiveness of the green economy in the country is international rankings. One of the most significant indices is The Global Green Economy Index, GGEL, which ranks 130 countries in the green economy development program under the National Economic Sustainability Program. Accordingly, we consider it advisable to analyze some of the positions in this rating and to identify where Ukraine is in this rating.

Based on available data, we formalize our analysis in the form of a table (Table 1).

Table 1
The Global Green Economy Index, 2018

Rating	Country	Indicator
1	Sweden	0.7608
2	Switzerland	0.7594
3	Iceland	0.7129
4	Norway	0.7031
5	Finland	0.6997
6	Germany	0.6890
7	Denmark	0.6800
8	Taiwan	0.6669
9	Austria	0.6479
10	France	0.6405
120	Ukraine	0.3813

Source: generated by authors [5]

Thus, according to Table 1, we can state that the level of development of the “green” economy is too low, and Ukraine takes 120th place out of 130. The leading positions are occupied by the developed economies and countries that pay considerable attention to the use of “green” economy.

Another important indicator, in our view, is the Environmental Performance Index (ERI), a comprehensive indicator of assessing the environmental policy of the state and its individual entities. The index is calculated on 24 performance indicators across ten categories covering health, environment and ecosystem viability. These indicators make it possible to assess the extent to which countries have achieved the set environmental policy goals (Table 2).

Table 2
Environmental Performance Index, 2018

Rating	Country	Environment protection	Environmental health	Ecosystem viability
1	Switzerland	87.42	93.57	83.32
2	France	83.95	95.71	76.11
3	Denmark	81.60	98.20	70.53
4	Malta	80.90	93.80	72.30
5	Sweden	80.51	94.41	71.24
109	Ukraine	52.87	64.44	45.16

Source: authored by authors [4]

For many years, Switzerland has remained the leader, a country that has been improving its performance every year (in particular, in 2012, the figure was 76.2%). In 2018, Ukraine took 109th place among 132 countries with 52.87%. Low indicators show the great need to intensify the efforts of the state to ensure sustainable development on a number of factors, such as biodiversity protection, GHG emission reductions, etc. (Table «Environmental Performance Index»).

Therefore, identifying Ukraine’s place in the system of world leaders in the field of “green”

economy, let us find out the current state of “controversial” investment in Ukraine and ways of its development in the future.

In recent years, certain elements of the green investment mechanism have emerged and become widespread in Ukraine. And this happened not primarily as a result of a consistent, strategically oriented policy, but as a result of finding answers to acute current problems of economic development and under the influence of a number of accepted international commitments. In particular, there should be some positive developments in a financial instrument such as green bonds. Under the influence of the high level of interest of both Ukrainian and foreign investors to invest in green bonds, today the question of creating a market of green bonds in Ukraine is very popular among the parliamentarians and experts.

Currently, a number of investment incentives is being used to help solve energy-saving and construction problems of modern power generation facilities, including using RES.

Also, one of the instruments to stimulate the development of green eco-economics in Ukraine was the establishment of a green feed-in tariff, produced from alternative sources. Due to its introduction (since 2009), the construction of wind farms, hydroelectric power plants, small hydro-power plants and other stations operating on alternative sources has been intensified. However, the country has not been able to achieve its electricity generation from RES according to state strategy papers yet.

Carrying out a number of reforms and introducing regulatory changes in recent years, such as the implementation of the provisions of the Association Agreement with the EU, led to a certain improvement of the investment climate in Ukraine (despite the unfavorable security and geopolitical factors for Ukraine). In particular, this can be proved by the country's position in the World Bank's Doing Business ranking in recent years. Thus, in the Doing Business 2020 rating, Ukraine has taken 64th place, improving its position, compared to Doing Business 2019, by seven points [2]. The biggest progress was made on the indicators of “protection of minority shareholders”, which managed to improve the positions by 27 points and “obtaining a building permit” by 10 points.

At the same time, the introduction of the green investment model and the transition to a full-fledged environmental policy in Ukraine are significantly constrained by the lack of clarity in the formulation of an active environmental policy by the authorities, which is largely influenced by the international community and the domestic public (environmental movements) and organizations.

In addition, it should be noted that the state policy in the sphere of regulating the transition of national business to a green economy is unclear and fragmented. The mirror image of this situation is the lack of a unified position of the national business in the development of the green

economy. This is significantly facilitated by the informational closeness of state agencies responsible for solving the problems of greening the economy, investing public funds in specific decisions in the area of sustainable economic development. Therefore, in accordance with all facts mentioned above, we formalize the current situation of green investments in Ukraine in the form of a scheme (Figure 1).

In Ukraine, there is no systematic vision for the green growth financing model: its formation has not been completed yet. However, there is still no clear understanding of the role of national financial institutions in the implementation of this course. Initially, green investments were considered as a general economic feasibility of investing in order to prevent and finance environmental pollution, mainly at the expense of international financial institutions. And only today the position has been going to emerge according to which the country should develop its own strategy for financing sustainable development, and this strategy should take into account all sources of funds (public and private, domestic and international).

Thus, in accordance with the facts mentioned above about the current situation of “green” investment activity, it should be noted that such positions are incompatible with the goals of “green” investment, which requires attracting and efficient accumulation of additional financial resources. Interest rates in the economy are still too high (since October 25, 2019 the NBU discount rate is at the level of 15.5% 7) [10], and the inflation rate remains significant. This, in turn, increases the value of the national currency and private sector borrowing facilities in the national currency. High interest rates reduce the ability of borrowers to invest in “green” programs, including energy efficiency and renewable energy. Ukraine is characterized by a low level of diversification of marketable financial instruments, limited sources of capital mobilization and relatively low rates of financial innovation.

In view of the above-mentioned analysis of the current situation of green investments in Ukraine, there is a need to create a mechanism for attracting and using green investments.

In Ukraine, sustainable economic policy approaches need to be implemented through broad coordination of government actions (such as the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture, the Ministry of Energy and the Environment, the Ministry of Finance, and the NBU in terms of adapting monetary policy to sustainable goals economic development) and private entities, including the Ukrainian Stock Exchange, commercial banks and investment companies and other institutional investors, with a view to agreeing (and in the case of needs and joint) decisions on mobilization, support and capacity building for the development of green markets and environmentally friendly businesses.

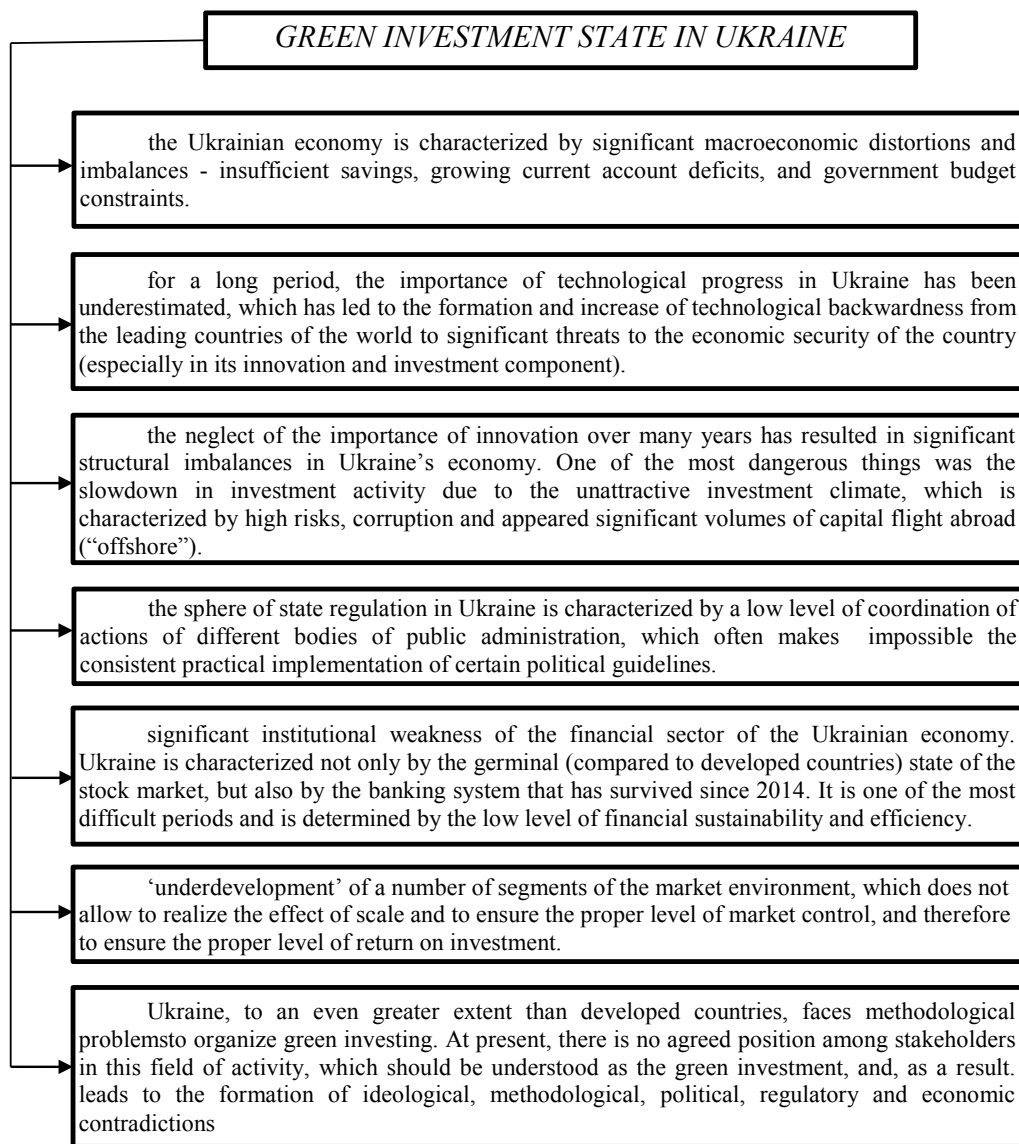


Figure 1. The state of green investment in Ukraine

Source: authored by authors [7, p. 103]

The development of green investment requires the adoption of strategic documents, the formation of a special policy and its consistent implementation, which will stimulate market participants to contribute to the greening of the financial sector and the transition to a green economy. In order to remove existing obstacles to the development of green financing in Ukraine, it is necessary to apply a systematic and coordinated approach in the following areas: regulatory support and institutional support. Let us take a closer look at each of them.

Legal support:

- to define clearly the concept of green investment and legally establish the main priorities of green investment as an important component of the more general concept of green economy, as well as the parameters of its regulation. This is a prerequisite for creating the foundations for effective governance and regulation in this area.

- to raise consistently environmental and environmental quality standards and the amount of sanctions for breaches by all businesses.

- to review the environmental commitments of Ukraine in the face of the worsening climate change problem, which will also lead to a revision of environmental targets both in the country and by industry. In this context, the needs for green investment in the primary, secondary and tertiary sectors of the economy should be assessed (highlighting activities in areas such as green building and modernization of buildings, clean transport, renewable energy and waste management, sustainable agriculture and others).

- to develop and adopt a Green Investment Roadmap, which will identify: (1) the main goals and priorities that faces Ukraine in attracting green investment; (2) major obstacles to green investment; (3) tools and mechanisms for activating green investing; (4) step-by-step instructions

(tasks) for attracting green investments with the respect of national interests; (5) the directions of state policy in terms of preventing or minimizing the possible outflow of “green” investments under the influence of adverse factors of the market and political environment.

- to ensure the stability of the regulatory framework and tax policy, define a portfolio of green projects, and introduce a transparent public procurement procedure with clearly defined environmental sustainability criteria.

- to ensure the enhancement of the effectiveness of the intellectual property rights protection system, which in the long run will be crucial for attracting investment and creating incentives for innovation, significantly enhancing the incentives to invest in the research and development of products, technologies, “green” including [7, p. 203–215].

Institutional support:

- to designate a national agency responsible for green investing and set up a coordination center to ensure interaction and coordination between green project initiators, investors and regulators.

- to incorporate a green agenda into the mandates of public development institutes and public procurement procedures.

- to take steps towards finding a balance and combining the interests of all participants in the investment process. Implementation of the public-private partnership approach in the field of green investments.

- to establish a specialized institution to carry out the expertise of green projects that can be a potential investment object.

In accordance with the characteristics of approaches to improve and introduce innovative elements to the existing green investment system, it is advisable to formulate a mechanism for public private sector incentives for green investment when the following initiatives are visible:

- direct budget financing (subsidizing) of investment measures aimed at creating a modern environmentally friendly infrastructure, especially in the context of the latest technologies of the Fourth Industrial Revolution. Such funding may be provided through public investment programs and priority national projects.

- promoting green innovation by significantly increasing government support for research and development work in low carbon and climate change technologies, which should reduce the cost to private investors and encourage them to invest in new clean technologies.

- supporting private “green” financing through a system of state guarantees (in the case of major high-risk projects), implementation of new market standards and instruments. In particular, the provision of government guarantees for individual issues of green bonds, depending on the level of their social and environmental importance and compliance with the principles and standards established for state-level green bonds.

- developing a risk insurance system for green investment, including the possibility of state insurance for particularly large socially and environmentally significant green projects.

- stimulating the demand for new “green” technologies and creating markets for new “green” products through government demand (“green” public procurement). As an intermediate step in this direction, legislative proposals can be made to integrate environmental and energy efficiency requirements into existing public procurement mechanisms.

- providing the preferential access to publicly owned infrastructure and public services.

- establishing the state-owned banks for green investments or green infrastructure funds to support investments in green infrastructure. A state-owned green bank can overcome the risks that private banks cannot cope with today, thus acting as a catalyst for further private sector investment.

- strengthening of mechanisms of stimulation of “green” investments by increasing the pressure of payments for inefficient and environmentally harmful use of economic resources. First of all, we are talking about carbon pricing schemes and rents for the exploitation of natural resources.

Therefore, in line with the above mentioned points of the mechanism of attracting green investments, we should note that its implementation and practical application and achievement of the goals of sustainable development of national economy will allow to obtain long-term and positive economic effects for all branches of activity of economic entities.

Conclusions. The analysis of the individual impacts of FDI on the components of sustainable development makes it possible to conclude that FDI is an important source of funding for transmission and technology, as well as know-how between countries. However, the impact of green FDI is extremely difficult to assess accurately, since the net benefits of such investments are not automatic and do not increase equally in each country, sector or region, and their volume varies depending on the foreign investor. Also, little is known about the amount of FDI contribution to green growth. The limited understanding of the role of FDI in promoting green growth targets, as noted above, can be explained by the lack of an internationally agreed definition of green FDI and a lack of data on them. Green FDI is believed to be emerging in areas where their environmental impact (energy efficiency, pollution control and reduction, household waste management) is the largest.

REFERENCES:

1. «Zelena» ekonomika: peredumovy i perspektyvy rozvytku u Ukrayini: informatsiyno-analitychnyy ohlyad [«Green» economy: prerequisites and prospects for development in Ukraine: information and analytical review] / M. Aliyev, B. Burkins'kyi, T. Halushkina ta in. Prohrama dovkilliya OON (YUNEP) [Unit-

- ed Nations Environment Program (UNEP)], Institut problem rynku i ekonomiko-ekologicheskikh issledovaniy NAN Ukrainy. Odesa: Feniks, 2012. Pp. 15.
- Doing Business 2020. Economy Profile Ukraine. *World Bank Group*. Available at: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf> (accessed 01 March 2020).
 - Eaton D. (2013) Technology and innovation for a green economy. *Community. Environmental. Law*, vol. 22, no. 1, pp. 62–67. Available at: <http://web.b.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=9e70cf71-36e6-4f89-9e58-94cf2aafef43%40sessionmgr111&> (accessed 05 March 2020).
 - Environmental Performance Index. Available at: https://epi.envirocenter.yale.edu/epitopline?country=&order=field_epi_score_new&sort=desc (accessed 05 March 2020).
 - Global Green Economy Index 2018. Dual Citizen (2018) Available at: <https://dualcitizeninc.com/global-green-economy-index/> (accessed 03 March 2020).
 - J. A. Puppim de Oliveira Green economy and governance in cities: assessing good governance in key urban economic processes (2013) *J. Clean Prod.* Vol. 58, pp. 138–152. Available at: www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652613005040 (accessed 05 March 2020).
 - Markevych K., Sidenko V. (2019) Zeleni investytsiyi v stalyy rozvytok: svitovyy dosvid ta ukrayins'kyi kontekst [Green Investments in Sustainable Development: World Experience and the Ukrainian Context]. *Tsentr Razumkova* [Razumkov Center]. Kyiv: «Zapovit», pp. 316.
 - Musina L. A., Yamchuk A. V., Kvasha T. K. (2012) Vzayemnyy vplyv ekonomiky ta pryrodnoho seredovyshcha v suchasnomu sviti: polityka, stratehiyi, tekhnolohiyi [Mutual influence of economy and natural environment in the modern world: politics, strategies, technologies]. *Derzhavne ahentstvo z pytan' nauky, innovatsiyi ta informatyzatsiyi Ukrainy* [State Agency for Science, Innovation and Informatization of Ukraine]. Kyiv: UKRINTEY, pp. 259.
 - Nikolayev Yu. O. (2005). Rozvytok ekoinnovatsiyi ta makro-ekonomichna stabil'nist' (teoretichnyy ta metodolohichnyy aspekt) [Eco-innovation development and macroeconomic stability (theoretical and methodological aspect)]. *Institut problem rynku i ekonomiko-ekologicheskikh issledovaniy NAN Ukrainy* [Institut problem rynku i ekonomiko-ekologicheskikh issledovaniy NAN Ukrainy]. Odesa: Vypusk NAKazu NADU, pp. 340.
 - Ofitsiyyny sayt Natsional'noho banku Ukrainy [The official site of the National Bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua> (accessed 01 March 2020).
 - Potapenko V. H. (2012) Stratehichni priorytety bezpechnoho rozvytku Ukrainy na zasadaх «zelenoyi ekonomiky» [Strategic priorities for the secure development of Ukraine on the basis of the «green economy»]: monohrafiya. Kyiv: NISD, pp. 359.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- «Зеленая» экономика: предпосылки и перспективы развития в Украине : информационно-аналитический обзор / М. Алиев, Б. Буркинский, Т. Галушкина и др. *Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП), Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины*. Одесса : Феникс, 2012. 15 с.
- Doing Business 2020. Economy Profile Ukraine. *World Bank Group*. URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf> (дата звернення: 01.03.2020).
- Eaton D. Technology and innovation for a green economy. *Community. Environmental. Law*. 2013. Vol. 22, № 1. Pp. 62–67. URL: <http://web.b.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=9e70cf71-36e6-4f89-9e58-94cf2aafef43%40sessionmgr111&> (дата звернення: 05.03.2020).
- Environmental Performance Index. URL: https://epi.envirocenter.yale.edu/epitopline?country=&order=field_epi_score_new&sort=desc (дата звернення: 05.03.2020).
- Global Green Economy Index 2018. Dual Citizen, 2018. URL: <https://dualcitizeninc.com/global-green-economy-index/> (дата звернення: 03.03.2020).
- J. A. Puppim de Oliveira Green economy and governance in cities: assessing good governance in key urban economic processes. *J. Clean Prod.* 2013. Vol. 58. Pp. 138–152. URL: www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652613005040 (дата звернення: 05.03.2020).
- Маркевич К., Сіденко В. «Зелені» інвестиції у сталому розвитку: світовий досвід та український контекст. *Центр Разумкова*. Київ : «Заповіт», 2019. 316 с.
- Мусіна Л. А., Ямчук А. В., Кваша Т. К. Взаємний вплив економіки та природного середовища в сучасному світі: політика, стратегії, технології. *Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України*. Київ : УКРІНТЕІ, 2012. 259 с.
- Николаев Ю. О. Экоинновационное развитие и макро-экономическая стабильность (теоретико-методологический аспект). *Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины*. Одесса : ОРІДУ НАДУ, 2005. 340 с.
- Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 01.03.2020).
- Потапенко В. Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої» економіки : монографія. Київ : НІСД, 2012. 359 с.

УДК 338.465.4:338.49:620.92

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-31>**Предун К.М.***кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри теплогазопостачання і вентиляції
Київського національного університету будівництва і архітектури***Predun Kostiantyn***PhD in Technical Sciences, associate Professor,
Professor of the Department of Heat and Gas Supply and Ventilation
Kyiv National University of Construction and Architecture***АНАЛІЗ ГАЛУЗЕВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ БІОСФЕРОСУМІСНОСТІ****ANALYSIS OF INDUSTRIAL TRANSFORMATION AS A PREREQUISITES FOR THE FORMATION OF THE ECOLOGICAL-ECONOMIC MECHANISM OF BIOSPHERE COMPOSITION DEVELOPMENT****АНОТАЦІЯ**

Системи теплопостачання населених пунктів України сьогодні є прикладом неефективного використання паливно-енергетичних ресурсів у державі. Заміна основного палива – природного газу – для потреб інженерних систем будівель і споруд альтернативними породжує низку проблем. Збільшення забруднення навколишнього природного середовища – одна з них. У статті проаналізовано законодавче забезпечення, вимоги чинних в Україні нормативно-правових актів, а також відповідні європейські документи щодо екологічної безпеки виробництва теплоти. Розвинуто існуючі методи щодо енергетичної сертифікації житлових будинків шляхом запровадження показників, що характеризують максимальні питомі викиди забруднювальних речовин і парникових газів в атмосферне повітря. Виконано порівняльний аналіз фізико-хімічних властивостей палив, впливу продуктів їх спалювання на довкілля.

Ключові слова: система теплопостачання, енергоефективність, природний газ, альтернативні палива, фізико-хімічні властивості палив, забруднювальні речовини, парникові гази, викиди в атмосферу, податкові зобов'язання.

АННОТАЦИЯ

Системы теплоснабжения населенных пунктов Украины сегодня являются примером неэффективного использования топливно-энергетических ресурсов в государстве. Замена основного топлива – природного газа – для нужд инженерных систем зданий и сооружений альтернативными порождает ряд проблем. Увеличение загрязнения окружающей природной среды – одна из них. В статье проанализированы законодательное обеспечение, требования действующих в Украине нормативно-правовых актов, а также соответствующие европейские документы по экологической безопасности генерации тепла. Развита существующие методы энергетической сертификации жилых домов путем введения показателей, характеризующих максимальные удельные выбросы загрязняющих веществ и парниковых газов в атмосферный воздух. Выполнен сравнительный анализ физико-химических свойств топлив, влияния продуктов их сжигания на окружающую среду.

Ключевые слова: система теплоснабжения, энергоэффективность, природный газ, альтернативные топлива, физико-химические свойства топлив, загрязняющие вещества, парниковые газы, выбросы в атмосферу, налоговые обязательства.

ANNOTATION

District heating systems in Ukraine today are an example of inefficient use of fuel and energy resources in the country. Considerable saving of local budgets in the conditions of decentralization

of public administration due to replacement of the main fuel – natural gas – for the needs of district heating systems with alternative ones causes a number of problems. Increasing environmental pollution is one of them. The article analyzes the legislative support, the requirements of the regulations in force in Ukraine, as well as the corresponding European documents on the ecological safety of heat production. However, a more important aspect remains the efficiency of the use of any fuel by end-users, including engineering systems for buildings and structures for various purposes. Existing energy certification methods for residential buildings are complemented by indicators that characterize the maximum specific emissions of pollutants and greenhouse gases into the atmosphere. The «thermal» pollution of the environment by combustion products for the energy needs of a residential 1-storey building located in the I temperature zone of Ukraine is investigated. The heat source is an autonomous boiler. The following fuels were selected for analysis – traditional natural gas and coal, alternative: agricultural and wood waste pellets, local: peat. A comparative analysis of the physicochemical properties of fuels and the impact of their combustion products on the environment is conducted. Of all the possible ingredients, the biggest environmental damage is carbon dioxide – both in terms of revenue and tax. The influence of changes in the tax legislation on payment for pollutant and greenhouse gas emissions into the atmosphere on the priority of the use of different fuels for heat supply needs is investigated. For example, in 2020, sunflower husk ranks second after natural gas, ahead of wood pellets. This fact is gaining considerable weight as Ukraine is one of the largest producers of sunflower oil in the world. Accordingly, recycling or safe disposal of waste is also a top priority for agricultural production.

Key words: heat supply system, boiler, energy efficiency, natural gas, alternative fuels, physicochemical properties of fuels, pollutants, greenhouse gases, atmospheric emissions, taxes on emissions into the atmosphere.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Житлово-комунальне господарство України є значним споживачем паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) у державі. Водночас галузь залишається найбільш не реформованою серед інших.

Загалом на одиницю валового внутрішнього продукту (ВВП) Україна витрачає у декілька разів більше ПЕР порівняно із середньосвітовим значенням, не кажучи вже про країни ЄС. Стосовно інженерного обладнання будівель і

споруд, то, наприклад, питомі витрати тепло-ти для потреб опалення існуючих житлових будинків у 2,5–4 рази перевищують аналогічні показники для країн із подібним кліматом. У 2014 р. між Україною та ЄС укладено Угоду про асоціацію [1]. Вона передбачає у тому числі імплементацію європейського законодавства у сфері енергозбереження та енергоефективності. Основні положення викладено у Директиві Європейського Парламенту та Ради 2012/27/EU «Про енергоефективність» [2]. На її підставі Верховною Радою України розроблено та ухвалено низку законів, зокрема «Про енергетичну ефективність будівель» [3], «Про альтернативні джерела енергії» [4], «Про охорону навколишнього природного середовища» [5] тощо. Своєю чергою, Кабінет Міністрів запропонував чіткі заходи щодо практичної реалізації вимог чинного законодавства. Прийнято Енергетичну стратегію України на період до 2035 р. [6], необхідні нормативно-правові акти (ДБН і ДСТУ), які гармонізовані з відповідними європейськими. Вимоги цих документів передбачають підготовку та формування заходів з ефективного виробництва, трансформації, транспортування, переробки та споживання енергії, формування конкурентних та прозорих ринків електричної та теплової енергії, природного газу тощо.

Водночас реалізація пропонує заходів запобігає збільшенню теплового «забруднення» довкілля за рахунок зменшення викидів забруднювальних речовин і парникових газів в атмосферне повітря. Тобто забезпечується виконання зобов'язань України у досягненні цілей Паризької кліматичної угоди, Кіотського протоколу і Рамкової конвенції ООН про зміну клімату [7; 8].

Таким чином, нині екологічні проблеми стоять в одному ряду з економіко-енергетичними та мають загальний характер, їх розв'язання потребує пошуку нових методів і підходів до їх вирішення. Одним із таких є поняття «зелене будівництво», яке дедалі більше застосовується і в українських реаліях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Словосполучення «зелене будівництво», а також тотожні терміни «екологічне будівництво», «стійке будівництво», екодевелопмент тощо виникли у 70-ті роки минулого століття у США і країнах Євросоюзу у зв'язку з першою енергетичною кризою [9]. Сьогодні зростаючий рівень забруднення довкілля, глобальне потепління і необхідність економного споживання вичерпних органічних палив стали головними чинниками подальшого розвитку «зеленого будівництва».

Дослідженню проблем скорочення споживання енергетичних ресурсів, використання альтернативних джерел енергії та палив, зниження шкідливих впливів на навколишнє середовище під час забезпечення комфортного середовища проживання людини присвячено наукові праці таких учених, як: В.П. Абдул, І.О. Башма-

ков, О.В. Бондар-Підгурська, Б.М. Данилишин, В.С. Загорський, М.З. Згуровський, І.А. Мамлігін, О.О. Трофименко, Д.О. Чернишов, В. Зобек, П. Евейяр та ін.

Сертифікація, або рейтингова оцінка об'єкта нерухомості, є одним із практичних інструментаріїв екодевелопменту. Вона враховує різні критерії, які дають можливість оцінити енергоресурсоефективність будівлі, рівень її екологічної безпеки тощо. Наприклад, британська система сертифікації BREEAM, розроблена у 1990 р. та одна з найбільш уживаних у світі, враховує 10 критеріїв [10]. Із можливих 112 кредитів, які впливають на оцінку, 47 характеризують енергоспоживання, можливість улаштування альтернативних джерел енергії, скорочення та контроль викидів парникових газів, забезпечення здоров'я людини та екологічне благополуччя як внутрішнього, так і зовнішнього середовища тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. В Україні для житлових та громадських будівель встановлено сім класів енергетичної ефективності [11]. В основу класифікації покладено рівень відносного відхилення розрахункових та нормативних значень питомих витрат теплової енергії на опалення, охолодження та гаряче водопостачання, вентиляцію, освітлення. Під час сертифікації будівлі враховують, зокрема, і виробництво енергії за допомогою відновлювальних джерел та шляхом когенерації [12]. Водночас показники викидів парникових газів залежно від обсягів первинної енергії практично не використовуються [13].

Аналіз рішень із практичної реалізації заходів, які показали свою дієвість в європейських державах, засвідчує, що деякі з них потребують коректив, оскільки не враховують платоспроможність населення України, існуючий стан її економіки, особливо в частині паливно-енергетичного комплексу та інженерної інфраструктури населених пунктів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Роботу присвячено дослідженню ефективності заходів із заміни природного газу альтернативними паливами для потреб теплопостачання населених пунктів України, а також оцінці впливу викидів продуктів згоряння в атмосферне повітря на «теплове» забруднення довкілля. Розвинуто існуючі вимоги щодо максимальних значень питомих величин енергопотребити житлових будинків в одиницях енергії шляхом запровадження аналогічних показників, що характеризують максимальні питомі викиди забруднювальних речовин і парникових газів в атмосферне повітря.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У структурі споживання ПЕР в Україні за роки незалежності відбулися кардинальні зміни. Спад економіки, її перебудова на ринкові засади посприяли цим процесам

[14]. Водночас відбувся ріст цін на енергоносії з орієнтацією на світовий рівень, оскільки раніше вони були штучно заниженими і дотувалися за рахунок інших галузей. Наприклад, у 1991 р. в державі за максимального за всю історію споживання природного газу – 118 млрд м³ – частка населення становила лише 9%, а в 2018 р. за зменшення споживання до 32 млрд м³ – зросла до 34%, тоді як частка промисловості скоротилася до 25% [15; 16] за збільшення виробничо-технологічних витрат до 11,4%. Окрім того, серед усіх органічних палив, які використовуються для потреб теплопостачання населених пунктів, природному газу належить приблизно 70% [17]. Загалом у 2018 р. зі спожитих 32,3 млрд м³ мережного газу для потреб теплової генерації та виробництва електроенергії теплоелектростанціями (ТЕС) було використано відповідно 18,6% та 10,8% блакитного палива. Тобто природний газ є й залишатиметься основним енергоносієм у первинному енергобалансі держави. Водночас природний газ – це найбільш екологічне органічне паливо. Останнім часом відбувається зростання частки альтернативних палив у паливо-енергетичному балансі України.

Проте більш важливим аспектом залишається ефективність використання будь-якого палива кінцевими споживачами, у т. ч. системами інженерного забезпечення будівель і споруд різного призначення.

В основу класифікації будинків за енергетичною ефективністю покладено рівень відносного

відхилення розрахункових та нормативних значень питомих витрат теплової енергії на опалення, охолодження, вентиляцію, освітлення та гаряче водопостачання. Наприклад, у табл. 2 вказано максимально допустимі значення річної енергопотреби для 1 м² загальної площі житлового будинку.

Необхідна кількість теплоти може бути отримана за рахунок традиційних джерел – водогрійних котелень, які використовують різноманітні органічні палива, а також альтернативних: теплонасосних установок, вітрових або сонячних електростанцій тощо.

Під час спалювання органічних палив в атмосферне повітря разом із продуктами згоряння надходять:

1) забруднювальні речовини (оксиди азоту NO_x і вуглецю CO , сірчистий ангідрид SO_2 і тверді частки у вигляді золи, сажі тощо);

2) парникові гази (діоксид вуглецю CO_2 , метан CH_4 , діазоту оксид N_2O).

Прогнозовані викиди забруднювальних речовин (ЗР) і парникових газів (ПГ) обраховують згідно з методикою [19]. Вона базується на використанні показників емісії на основі даних про склад і витрату палива. Показник емісії характеризує масову кількість забруднювальної речовини, яка надходить в атмосферу разом із димовими газами, віднесена до одиниці енергії, що виділяється під час згоряння палива.

Заходи щодо очистки викидів продуктів спалювання в атмосферне повітря у даній роботі не розглядаються.

Таблиця 1

Фізико-хімічні властивості палив [18]

Паливо	A_r , %	W_r , %	Елементний склад (масовий вміст на горючу масу), %					Теплота спалювання Q_p^n , МДж/кг (МДж/м ³)
			C^{daf}	H^{daf}	S^{daf}	O^{daf}	N^{daf}	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Вугілля марки ГР	23	10	79,5	5,2	3,7	10,3	1,3	20,47
Деревина	0,7	30,0	35,4	4,2	0	29,3	0,4	12,31
Солома	4,5	10,0	42,7	5,3	0,1	36,9	0,5	15,70
Лушпиння соняхів	2,4	15,0	42,5	4,9	0,16	34,6	0,44	19,13
Торф	14,9	30,0	30,7	3,5	0,2	19,2	1,5	11,97
Газ природний								(33,01)

Примітки: A_r – зольність палива у робочому стані; W_r – те ж, вологість.

Таблиця 2

Нормативна максимальна річна енергопотреба для житлових будинків в Україні, EP_{max} [11]

Призначення будівлі	Значення EP_{max} , кВт.год./м ² для температурної зони України	
	I	II
1	2	3
Житлові будинки поверховістю:		
– від 1 до 3	120	110
– від 4 до 9	83	81
– від 10 до 16	77	75
– 17 і більше	70	68

Як приклад розраховано викиди забруднювальних речовин і парникових газів для питомої енергопотребителі житлового одноповерхового будинку, розташованого у I температурній зоні України. Джерелом теплоти виступає автономна водогрійна котельня. Паливо – традиційні природний газ і газове вугілля, альтернативні: гранули з відходів сільськогосподарського виробництва і деревообробки, місцево: торф.

Податкові зобов'язання за викиди забруднювальних речовин та парникових газів в атмосферне повітря розраховують згідно з вимогами ст. 243 ПКУ-2020 [20] на підставі ставок податку, які вказано в табл. 5.

Результати розрахунків наведено в табл. 6.

Отримані результати розрахунків екологічних показників, які характеризують енергетичні потреби одноповерхового житлового будинку можуть бути інтерпольовані для будинків іншої поверховості.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Осно-

вним інгредієнтом, який спричиняє «теплове» забруднення атмосфери, є вуглекислий газ. Природний газ залишається найбільш екологічним паливом порівняно з іншими органічними. Збільшення податкових зобов'язань за викиди в атмосферне повітря змінило загальну картину пріоритетності альтернативних палив порівняно з природним газом, якщо як критерій порівняння використовувати екологічний вплив на довкілля. Так, наприклад, у 2020 р. паливо з лушпиння соняхів займає друге місце, випередивши гранули з деревини. Цей факт набуває значної ваги, оскільки Україна є найбільшим виробником соняшникової олії у світі. І, відповідно, утилізація відходів виробництва залишається першочерговим завданням.

Пропоновані показники максимальних значень питомих викидів забруднювальних речовин і парникових газів в атмосферне повітря під час згоряння палив для енергетичних потреб житлових будинків можуть бути використані у процесі сертифікації будівель поряд з аналогічними, вираженими в одиницях енергії.

Таблиця 3

Значення сезонної ефективності виробництва/генерування теплоти [12]

Паливо	Джерело теплозабезпечення	Ефективність, %
1	2	3
Вугілля марки ГР	Котел твердопаливний – автоматичний	60
Деревина	Котел на біомасі – автоматичний	68
Солома	Котел на біомасі – ручне управління	60
Лушпиння соняхів	Котел на біомасі – ручне управління	60
Торф	Котел твердопаливний – автоматичний	60
Газ природний	Кондесаційний котел	80

Таблиця 4

Результати розрахунків питомих викидів забруднювальних речовин і парникових газів в атмосферне повітря

Показник	Умовні позначення	Один. виміру	Паливо					
			деревина	солома	лушпиння	торф	газ	вугілля ГР
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Витрата палива	V	кг/м ²	51,61	45,86	37,64	60,15	11,94	35,17
А. Викиди забруднювальних речовин (ЗР)								
2. Оксиди азоту	E_{CO}	кг/м ²	0,0318	0,0360	0,0360	0,0360	0,0165	0,0885
3. Оксиди сірки	E_{SO_2}	кг/м ²	0	0,0871	0,1145	0,2390	0	2,0215
4. Оксид вуглецю	E_{CO}	кг/м ²	0,0769	0,03951	0,0871	0,0871	0,067	0,0871
5. Тверді частки	$E_{твер}$	кг/м ²	0,0553	0,3146	0,1375	1,3629	0	3,0690
6. Разом ЗР	ΣE_1	кг/м ²	0,164	0,833	0,375	1,725	0,023	5,266
Б. Викиди парникових газів (ПГ)								
7. Діоксид вуглецю	E_{CO_2}	кг/м ²	66,918	71,700	58,551	67,153	23,093	90,914
8. Метан	E_{CH_4}	кг/м ²	0,0006	0,0007	0,0007	0,0007	0,0004	0,0007
9. Оксид діазоту	E_{N_2O}	кг/м ²	0,0009	0,0010	0,0010	0,0010	0,00004	0,0007
10. Разом ПГ	ΣE_2	кг/м ²	66,920	71,702	58,553	67,155	23,093	90,916
11. Всього ЗР+ПГ	ΣE	кг/м ²	67,084	72,535	58,928	68,880	23,117	96,182

Таблиця 5

Ставки податку на викиди забруднювальних речовин і парникових газів [20]

Речовина	NO_x	CO	CO_2	N_2O	CH_4	SO_2	сажа
1	2	3	4	5	6	7	8
ПКУ-2020	2451,84	92,37	138,57	4016,11	138,57	2451,84	92,37

Таблиця 6

Податкові зобов'язання за викиди забруднювальних речовин і парникових газів в атмосферне повітря

Показник	Умовні позначення	Один. виміру	Паливо					
			деревина	солома	лушпиння	торф	газ	вугілля ГР
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Витрата палива	<i>B</i>	кг/м ²	51,61	45,86	37,64	60,15	11,94	35,17
А. Викиди забруднювальних речовин (ЗР)								
2. Оксиди азоту	<i>ПЗ_{CO}</i>	грн./м ²	0,078	0,088	0,008	0,088	0,041	0,217
3. Оксиди сірки	<i>ПЗ_{SO2}</i>	грн./м ²	0	0,214	0,281	0,587	0	4,962
4. Оксид вуглецю	<i>ПЗ_{CO}</i>	грн./м ²	0,007	0,0036	0,008	0,008	0,001	0,008
5. Тверді частки	<i>ПЗ_{твер}</i>	грн./м ²	0,005	0,00259	0,013	0,126	0	0,283
6. Разом ЗР	<i>ΣПЗ₁</i>	грн./м ²	0,090	0,367	0,390	0,881	0,042	5,470
Б. Викиди парникових газів (ПГ)								
7. Діоксид вуглецю	<i>ПЗ_{CO2}</i>	грн./м ²	9,273	9,935	8,113	9,305	3,200	12,598
8. Метан	<i>ПЗ_{CH4}</i>	грн./м ²	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001
9. Оксид діазоту	<i>ПЗ_{N2O}</i>	грн./м ²	0,0036	0,0040	0,0040	0,0040	0,0002	0,0040
10. Разом ПГ	<i>ΣПЗ₂</i>	грн./м ²	9,277	9,939	8,117	9,309	3,200	12,602
11. Всього ЗР+ПГ	<i>ΣПЗ</i>	грн./м ²	9,367	10,306	8,507	10,190	3,242	18,072

Таблиця 7

Максимальні питомі викиди забруднювальних речовин і парникових газів в атмосферне повітря для енергопотребителів житлових будинків, кг/м².рік

Поверховість житлового будинку	Викиди в атмосферу	Температурна зона України					
		I			II		
		Паливо					
		деревина	газ	вугілля	деревина	газ	вугілля
1	2	3	4	5	6	7	8
від 1 до 3	ЗР	0,164	0,023	5,266	0,150	0,113	4,827
	ПГ	66,920	23,093	90,916	61,343	21,169	83,340
	Разом	67,084	23,117	96,182	61,493	21,282	88167
від 4 до 9	ЗР	0,113	0,016	3,642	0,111	0,016	3,555
	ПГ	46,286	15,973	62,884	45,171	15,588	61,368
	Разом	46,399	15,989	66,526	45,282	15,604	64,993
від 10 до 16	ЗР	0,105	0,015	3,379	0,103	0,014	3,291
	ПГ	42,940	14,818	58,338	41,825	14,433	56,823
	Разом	43,045	14,833	61,717	41,928	14,447	60,114
17 і більше	ЗР	0,096	0,013	3,072	0,093	0,013	2,984
	ПГ	39,037	13,471	53,034	37,921	13,086	51,519
	Разом	39,133	13,484	56,106	38,014	13,099	54,503

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Закон України від 16.09.2014 № 1678-VII / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення: 28.03.2020).
- Директива Європейського Парламенту та Ради 2012/27/EU «Про енергоефективність». URL: http://saee.gov.ua/sites/default/files/UKR_Directive_27_2012_2 (дата звернення: 28.03.2020).
- Про енергетичну ефективність будівель : Закон України № 2118-VII. *Відомості Верховної Ради України*. 2017. № 3. Ст. 359.
- Про альтернативні джерела енергії : Закон України № 2019-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15> (дата звернення: 28.03.2020).
- Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України № 2354-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12> (дата звернення: 28.03.2020).
- Енергетична стратегія України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» : Розпорядження КМУ від 18.08.2017 № 605-р. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245234085 (дата звернення: 28.03.2020).
- Паризька кліматична угода: що відбувається та які результати? URL: https://24tv.ua/blog_media_tag5427 (дата звернення: 28.03.2020).
- Україна попала в ТОП-100 стран по выбросу парниковых газов: названо место. URL: <https://economy.apostrophe.ua/news/finansy-i-banki/2018-10-09/ukraina-popala-v-top-100-stran-po-vyibrosu-parnikoviyh-gazov-nazvano-mesto/142923> (дата звернення: 28.03.2020).
- Економічна політика ЄС з підтримки зеленого житлового будівництва : монографія / Ю.В. Орловська та ін. Дніпро, 2017. 148 с.

10. Дмитроченкова Е.І. Аналіз міжнародних систем сертифікації «зеленого» будівництва. *Екологічні науки*. 2018. № 1(20). Т. 1. С. 140–143.
11. ДБН В.2.6-31:2016. Теплова ізоляція будівель (чинний з 01.05.2017). Київ : Мінрегіонбуд України, 2017. 30 с.
12. ДСТУ Б А.2.2-12:2015. Енергетична ефективність будівель. Метод розрахунку енергоспоживання при опаленні, охолодженні, вентиляції, освітленні та гарячому водопостачанні (чинний з 01.01.2016). Київ : Мінрегіон України, 2015. 145 с.
13. ДСТУ Б EN 15217:2013. Енергетична ефективність будівель. Методи представлення енергетичних характеристики та енергетичної сертифікації будівель (чинний з 01.04.2014). Київ : Мінрегіон України, 2014. 37 с.
14. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. : Розпорядження КМУ від 15 березня 2006 р. № 145-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-p> (дата звернення: 28.03.2020).
15. Електроенергетика України. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Електроенергетика_України (дата звернення: 28.03.2020).
16. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України у грудні та за 2018 рік. (за фактичними даними). URL: https://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245343597&cat_id=35081 (дата звернення: 28.03.2020).
17. Куц Г.О., Тесленко О.І. Стан централізованого теплопостачання України. *Міжнародна науково-практична конференція «Технічні науки, історія, сучасність, майбутнє, досвід ЄС»*, м. Влоцлавек, Республіка Польща, 27–28 вересня 2019 р. Wloclavec : Baltija Publishing, 2019. С. 22–25.
18. Парасочка С., Хрищевський В. Екологічні аспекти використання твердого біопалива для потреб теплопостачання. URL: <http://tecom.com.ua/ekolo-gichni-aspekti-vikoristannya-tverdogo-biopaliva-dlya-potreb-teplopostchannya-2.html> (дата звернення: 28.03.2020).
19. ГКД 34.02.305-2002. Викиди забруднювальних речовин у атмосферу від енергетичних установок. Методика визначення. Київ : КВІЦ, 2002.
20. Податковий кодекс України : Закон України. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-19> (дата звернення: 28.03.2020).
7. The Paris Climate Agreement: what is happening and what are the results? (2018). Available at: https://24tv.ua/blog_media_tag5427 (accessed 28 January 2020).
8. Ukraine is in the TOP-100 countries on greenhouse gas emissions: the place is named (2018). Available at: <https://economy.apostrophe.ua/news/finansy-i-banki/2018-10-09/ukraina-popala-v-top-100-stran-po-vyibrosu-parnikoviyh-gazov-nazvano-mesto-/142923> (accessed 28 March 2020).
9. Orlovskaya, Yu.V. Vovk, M.S. Chala, V.S. and Mashchenko, S.O. (2017) *Ekonomichna polityka YES z pidtrymky zelenoho zhytlovoho budivnytstva* [EU Economic Policy for Supporting Green Housing]: monographija, Dnipro, Ukraine.
10. Dmitrochenkova E. I. (2018) "Analysis of international certification systems for green building". *Ekolohichni nauky*, vol. 1(20), no. 1, pp.140–143.
11. Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine (2017) DBN V.2.6-31:2016, "Теплова ізоляція будівель" [Thermal insulation of buildings], Minrehion, Kyiv, Ukraine.
12. Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine (2016) DSTU B A.2.2-12:2015, "Enerhetychna efektyvnist' budivel'. Metod rozrakhunku enerhospozhyvannya pry opalenni, okholodzhenni, ventilyatsiyi, osvittlenni ta haryachomu vodopostachanni" [Energy efficiency of buildings. Method of calculating energy consumption for heating, cooling, ventilation, lighting and hot water], Minrehion, Kyiv, Ukraine.
13. Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine (2014) DSTU B EN 15217:2013, "Enerhetychna efektyvnist' budivel'. Metody predstavleniya enerhetychnykh kharakterystyky ta enerhetychnoyi sertyfikatsiyi budivel'" [Energy efficiency of buildings. Methods of presentation of energy performance and energy certification of buildings], Minrehion, Kyiv, Ukraine.
14. Cabinet of Ministers of Ukraine (2006) Ukraine's energy strategy for the period until 2030. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-p> (accessed 28 March 2020).
15. Elektroenerhetyka Ukrayiny [Electricity of Ukraine] (2019). Available at: https://uk.wikipedia.org/wiki/Електроенергетика_України (accessed 28 March 2020).
16. Cabinet of Ministers of Ukraine (2019) Informatsiyana dovidka pro osnovni pokaznyky rozvytku haluzey palyvno-enerhetychnoho kompleksu Ukrayiny u hrudni ta za 2018 rik (za faktychnymy danyymi) [Information report on the main indicators of the development of the fuel and energy complex of Ukraine in December and 2018 (based on actual data)]. Available at: https://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245343597&cat_id=35081 (accessed 28 March 2020).
17. Kuts G.O. and Teslenko O.I. (2019) "State of district heating in Ukraine" [International scientific-practical conference «Technical sciences, history, present, future, experience of the EU»], Wloclavec, Poland, 27–28 Sept 2019, pp. 22–25.
18. Parasochka S. and Khryashevsky V. (2015) "Environmental aspects of the use of solid biofuels for heat supply". Available at: <http://tecom.com.ua/ekolo-gichni-aspekti-vikoristannya-tverdogo-biopaliva-dlya-potreb-teplopostchannya-2.html> (accessed 03 March 2020).
19. MPC 34.02.305-2002 (2002) "Emissions of pollutants into the atmosphere from power plants. Method of determination", KVIC Publishing House, Kyiv, Ukraine.
20. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019) Tax Code of Ukraine. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-19> (accessed 28 March 2020).

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015) The Law of Ukraine "Association Agreement between Ukraine, of the one part, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, of the other part". Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (accessed 28 March 2020).
2. Directive 2012/27/EU of the European Parliament and of the Council on energy efficiency. Available at: http://saee.gov.ua/sites/default/files/UKR_Directive_27_2012_2 (accessed 28 March 2020).
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017) The Law of Ukraine "On the energy performance of buildings", Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy, vol. 3, p. 5.
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017) The Law of Ukraine "On Alternative Energy Sources". Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15> (accessed 28 March 2020).
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2018) The Law of Ukraine "On the protection of the environment". Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12> (accessed 28 March 2020).
6. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017) Ukraine's energy strategy for the period up to 2035 «Security, energy efficiency, competitiveness». Available at: https://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245234085 (accessed 28 March 2020).

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.108.26

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-32>**Андрійчук Ю.А.***кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»***Рісна Л.А.***магістр
Національного університету «Львівська політехніка»***Andriichuk Yuliia***PhD, assistant,
Department of Human Resource Management and Administration,
Lviv Polytechnic National University***Risna Liuda***Master,
Department of Human Resource Management and Administration,
Lviv Polytechnic National University*

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

PECULIARITIES OF STAFF'S MANAGEMENT MODERN INSTRUMENTATION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано фрагментарні напрацювання науковців щодо сучасних методів управління персоналом. Виділено основні нетрадиційні методи управління, які частково використовуються на практиці, з метою їх адаптації до господарської діяльності вітчизняних підприємств незалежно від галузі чи масштабів діяльності. Класифіковано трудові ресурси відповідно до теорії поколінь. Наведено основні характерні особливості працівників покоління Z. Обґрунтовано необхідність використання сучасних методів управління молодими працівниками поряд із традиційними (адміністративними, економічними, соціально-психологічними) методами управління персоналом. Розмежовано персонал з погляду його приналежності до підприємства на потенційний та реальний. Систематизовано сучасні методи управління потенційним та реальним персоналом підприємства. Обґрунтовано необхідність та ефективність використання сучасного інструментарію управління в умовах нових викликів сьогодення.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, методи управління, теорія поколінь, покоління Z.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы фрагментарные наработки ученых о современных методах управления персоналом. Выделены основные нетрадиционные методы управления, которые частично используются на практике, с целью их адаптации к деятельности отечественных предприятий независимо от отрасли или масштабов деятельности. Классифицированы трудовые ресурсы относительно теории поколений. Перечислены главные характерные особенности работников поколения Z. Обоснована необходимость использования современных методов управления молодыми работниками наряду с традиционными (административными, экономическими, социально-психологическими) методами управления персоналом. Классифицирован персонал с точки зрения его принадлежно-

сти к предприятию на потенциальный и реальный. Систематизированы современные методы управления потенциальным и реальным персоналом. Обоснована необходимость и эффективность использования современного инструментария управления в условиях новых вызовов современности.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, методы управления, теория поколений, поколение Z.

ANNOTATION

In the context of society globalization and informatization the main management purpose is changing. The focus shifts from material resources to human resources. Today employees become the main value of the enterprises. Qualified staff can achieve the best results. Enterprise staff are also changing. The values and needs of the next generation are changing. Accordingly, the tools for staff management also need to be adapted to the requirements of the «new» society. That is why the modern aspects of the personnel management are becoming an actual subject of scientific research today. The importance of generational theory is also reflected in the article. Today young workers who are the most active, motivated and committed are representatives of another generation – Generation Z. Changing values and shifting emphasis require adapting existing HRM tools to the challenges nowadays. The article systematizes traditional methods of staff management: economic, administrative and socio-psychological. However, the existing system is complemented by modern management methods. The studied management methods are used only partially by domestic enterprises. Sometimes the methods are used only in selected sectors of the economy. But modern methods of personnel management must be actively used in the practice of modern domestic enterprises. In the article the definition of staff management is adapted to modern conditions of enterprises management. The category of potential personnel as a separate management object is distinguished. The analysis and systematization of both traditional and modern methods are presented. The modern methods of personnel management

are reflected. Management methods successfully used by other countries are analyzed. The increasing role of recruiting requires special attention to attract potential employees. This is why potential employees are categorized as separate. It is necessary to develop specific methods for managing potential employees. Existing personnel should not be ignored. Management style should shape engagement and reduce turnover. Therefore, the article introduces new, up-to-date tools for HR. Many of them are already being used in practice abroad. We have shown that it is very important to understand today younger generation.

Key words: personnel, staff management, management methods, the theory of generations, generation Z.

Постановка проблеми. У сучасних умовах динамічності та невизначеності середовища, в яких функціонують вітчизняні підприємства, ефективно управління людськими ресурсами відіграє все важливішу роль як спосіб отримання стійких конкурентних переваг. В умовах доступності сировинних, технологічних та фінансових ресурсів людські ресурси стали стратегічно важливими для суб'єктів господарювання. Ефективне управління трудовим потенціалом дає змогу підвищувати ефективність діяльності підприємства, швидше досягти поставлених цілей, розширювати сегменти ринку.

Однак зі зміною поколінь змінюється і сам персонал, трансформуються його цінності та змінюються пріоритети. Працівники нового покоління вимагають урахування їхніх якісних особливостей, тож актуалізація наявного інструментарію управління персоналом є гострою необхідністю сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало вітчизняних та зарубіжних науковців досліджували класичні методи управління персоналом, які традиційно класифікували на три групи: адміністративні, економічні та соціально-психологічні методи управління.

Однак сучасні методи як основний інструментарій управління персоналом у наукових напрацюваннях нині є недостатньо вивченими та систематизованими. Серед авторів, що досліджували окреслену проблематику, – Л.А. Бескова [1], В.Ю. Бугаєва [2], Н.В. Геліч [3], О.С. Колосович [4], М.Ю. Кадемія [5], В.В. Різник [6], В.А. Савченко [7] та інші.

Зокрема, Л.А. Бескова [1] у своїй книзі «Уроки соціоніки» детально висвітлила принципи використання соціоніки, а також можливості її застосування з метою діагностування особистості. В.Ю. Бугаєва [2] досліджувала гейміфікацію як сучасний метод підготовки конкурентоспроможних фахівців на основі реалізації ігрових технологій. Переваги та недоліки аутсорсингу як нової концепції управління висвітлені у наукових працях Н.В. Геліч [3]. О.С. Колосович [4] працював над дослідженням професійної ідентичності через методи MBTI. М.Ю. Кадемія [5] представляє процес формування корпоративного університету як методу віртуального навчального середовища. В.В. Різник [6] досліджував аутстафінг як сучасний інструментарій ефективного управління персоналом. Ще один ефективний інструментарій оцінювання особис-

тості, фізіогноміку, досліджував В.А. Савченко [7], який, на думку автора, суттєво спрощує контакт між співрозмовниками.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Усі вищезазначені методи науковці досліджували у досить вузьких сферах, серед яких управління проектами, криміналістика, управління персоналом у IT-сфері, навчання та розвиток особистості у вищих навчальних закладах тощо. Однак, на нашу думку, ці методи доцільно використовувати у загальній практиці управління персоналом в умовах динамічного та непередбачуваного середовища функціонування сучасного підприємства.

Формулювання цілей статті. В умовах мінливого та динамічного розвитку суспільства необхідна систематична актуалізація розробленого інструментарію управління персоналом відповідно до викликів сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Все більша увага сьогодня приділяється особливостям управління людським капіталом залежно від покоління, до якого він належить. Традиційно у літературних джерелах виокремлюють чотири покоління, а саме:

- бейбі-бумери (особи до 1965 р.н.);
- покоління X (особи 1965–1980 р.н.);
- покоління Y (особи 1980–1995 р.н.);
- покоління Z (особи 1995–2012 р.н.);
- покоління Альфа (особи після 2012 р.н.).

Адаптація сучасних теорій управління персоналом найбільше повинна бути скерована на представників покоління Z, оскільки це наймолодші працівники, які відрізняються енергійністю, нестереотипністю мислення, прагненням до свободи та креативністю. Саме тому з метою актуалізації методів управління слід враховувати типові характеристики представників покоління Z, а саме [8, с. 4]:

- представники покоління Z скоріше індивідуалісти, ніж командні гравці;
- покоління Z більш орієнтоване на власні цілі;
- представники покоління Z здатні недефективно працювати з інформацією;
- покоління Z значно розумніше.

Отже, відповідно до теорії поколінь, із плином часу трансформуються цінності та світогляд особистості. Якщо внутрішньо індивід змінюється, модифікуються думки та переконання, то це продукує докорінну зміну потреб. Якщо у представників покоління Z на перший план виходять потреби вищих рівнів і вони стають пріоритетними, то базувати механізм управління персоналом на традиційних методах менеджменту стає неефективним.

Якщо класично управління персоналом передбачали використання адміністративних методів менеджменту через накази, розпорядження, посадові інструкції, догани, то для нового покоління, яке характеризується глобальним прагненням свободи та незалежності, такі методи управління можуть принести зворотний

ефект. Для свободолюбного незалежного індивіда адміністративне управління може означати падіння зацікавленості працею, демотивацію трудової активності, а значить, падіння ефективності праці як наслідок.

Поряд із адміністративними методами управління класично використовували економічні, які через фінансові інструменти передбачають практичне уречевлення адміністративних методів менеджменту.

І на останньому місці за популярністю та частотою використання залишалися соціально-психологічні методи. На початку 2000-х років соціально-психологічні методи управління прийшли до нас відлунням західних практик управління. Не зовсім відповідаючи ментальності нації та ціннісним орієнтирам, ці методи тривалий час не користувалися популярністю на вітчизняних підприємствах, однак сьогодні вони набувають все більшої популярності.

Отже, виходячи із викликів теорії покоління, для представників нового покоління доцільно використовувати сучасні методи управління персоналом, які будуть мотивувати та надихати їх до праці і підвищувати ефективність діяльності.

Для розроблення ефективного інструментарію управління персоналом підприємства, що повинен базуватися на методах менеджменту, весь персонал щодо підприємства варто класифікувати як потенційний та існуючий.

Звідси випливає, що класичний перелік методів управління персоналом, які поділяються на адміністративні, економічні та соціально-психологічні, доцільно, на нашу думку, доповнити сучасними методами менеджменту, що відображено на рис. 1.

До сучасних методів управління реальним персоналом відносимо аутсорсинг, аутстафінг, гейміфікацію, лізинг персоналу, корпоративну платформу для навчання персоналу, побудову соціальних карт тощо.

Гейміфікація є сучасним методом управління персоналом, який набуває все більшої популярності на вітчизняних підприємствах незалежно від спеціалізації та сфери діяльності. Першими серед вітчизняних підприємств його почали використовувати підприємства ІТ-галузі. Сутність методу полягає у спонуканні персоналу до умовних змагань, які, своєю чергою, мотивують до ефективної діяльності. Ігровим методом можна залучити до роботи навіть інтровертів. У сучасних наукових джерелах [2, с. 132] виділяються такі переваги цього методу, як об'єктивність, зворотний зв'язок, визнання, майстерність, мотивація для всіх, перспектива, навчання.

Усе більшої популярності сьогодні набирають нетипові форми зайнятості, найбільш популярними серед яких є лізинг, аутстафінг та аутсорсинг персоналу.

Лізинг персоналу – це підбір і надання співробітників, які перебувають у штаті кадрового агентства, організації-клієнту на відносно тривалий строк – від трьох місяців до декількох ро-

ків [9, с. 122]. Використання лізингу персоналу уможливорює терміновий підбір працівника за чіткими вимогами щодо освіти, знань, умінь та навичок. Окрім того, практика лізингу дає змогу не створювати підприємствам постійний кадровий резерв. Для роботодавця використання такого методу управління персоналом спрощує документоведення та суттєво скорочує часові витрати на пошук якісного претендента, тоді як для працівника це є можливістю для постійного збагачення різноплановим досвідом із можливістю стабільного працевлаштування у майбутньому.

Ще однією формою позикової праці є аутстафінг, який, на відміну від лізингу, означає не залучення тимчасового персоналу, а тимчасове виведення зі штату постійних працівників, які продовжують виконувати свої завдання. Отже, аутстафінг є нетиповою формою зайнятості, що має на меті виведення працівника чи частини працівників за межі штату шляхом юридичної передачі агентству, але із продовженням фактичної трудової діяльності працівника на своєму підприємстві [10, с. 52].

На відміну від двох попередніх, лізингу персоналу та аутстафінгу, аутсорсинг в управлінні персоналом передбачає передачу не самого працівника, а його функцій на виконання іншим організаціям. Л.В. Іванова та В.Г. Никифоренко [11, с. 223] тлумачать аутсорсинг як передачу однієї чи кількох своїх непрофільних функцій іншій організації на засадах цивільно-правової угоди з метою концентрації на профільному виді діяльності.

Соціальні карти працівника на вітчизняному ринку праці використовують рідко. Сутність методу полягає в анкетуванні, на основі якого формується інформаційна база про усіх членів колективу, їхні суспільні переконання та стилі взаємодії з іншими. Створення соціальних карт реалізується із використанням спеціального програмного забезпечення. На такій соціальній карті можна побачити колективні зв'язки та умовні підгрупи, які утворюються за результатами аналізу. Така інформація дає змогу краще зрозуміти кожного працівника зокрема, а також можливості командотворення, що стане хорошим інструментом у делегуванні.

Протягом останніх двох десятиліть в Україні кількість корпорацій, котрі займаються професійним навчанням своїх співробітників, почала стрімко зростати. Тому чимало науковців і практиків, опираючись на досвід відомих ТНК і враховуючи сучасні тенденції, розробляють методичні засади технологічного підходу до створення корпоративних навчальних центрів [12, с. 5].

Корпоративні платформи для навчання, які сьогодні щораз більше компаній вибирають під час створення внутрішніх центрів навчання, формують так звану інформаційну базу підприємства під час управління реальним персоналом. Новим працівникам зручно використовувати

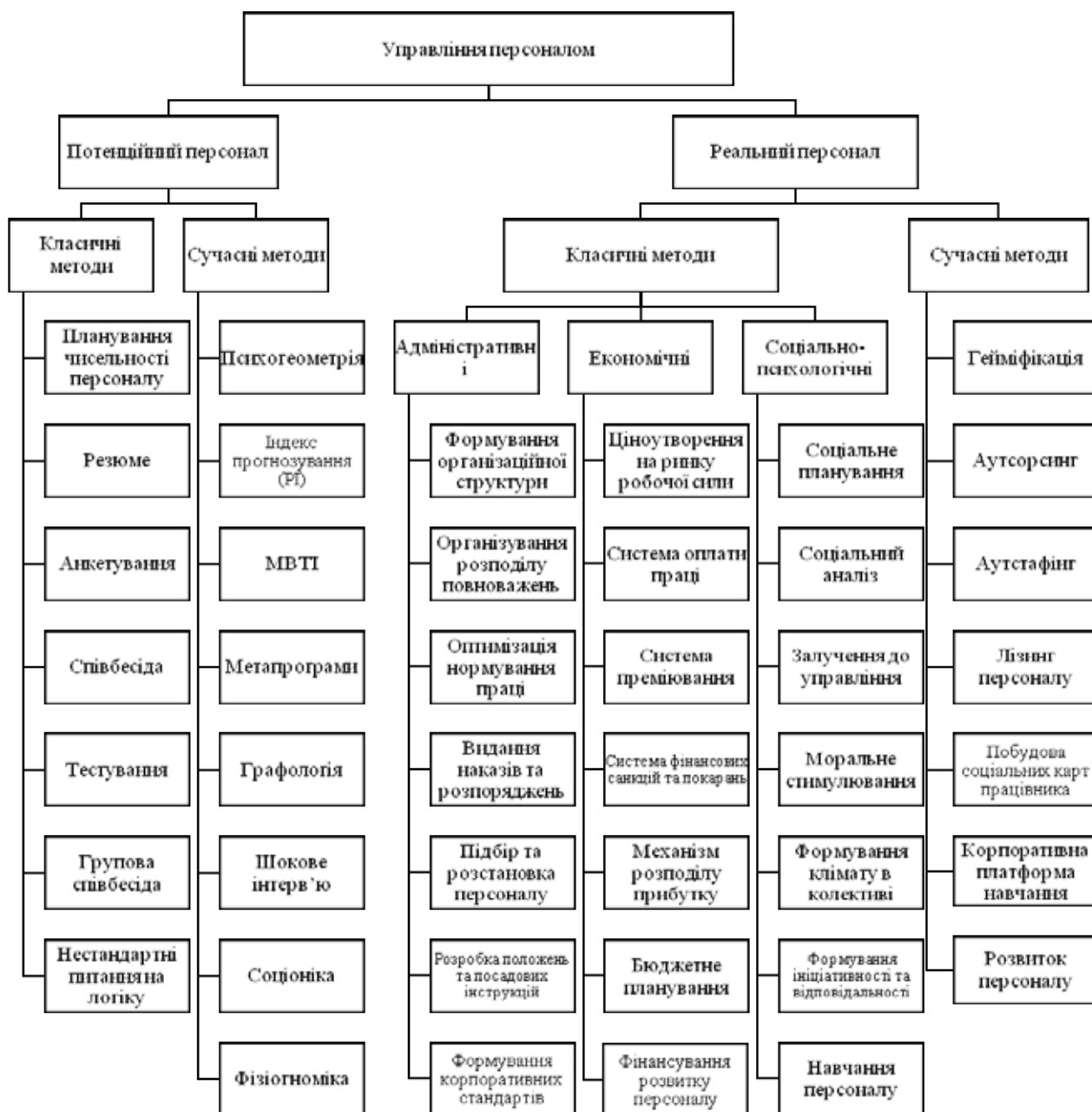


Рис. 1. Класифікація методів управління персоналом

Джерело: систематизовано автором на основі опрацьованих джерел

вати навчальні матеріали та дані, що зібрані за певний період часу їхньою компанією.

Тепер, коли еред якостей працівника пріоритетними стають навички, важливим є питання розвитку вмінь працівника. Проведення тренінгів, воркшопів, майстер-класів, марафонів знань, дистанційне навчання допомагають компанії йти в ногу з конкурентами, підвищувати якість роботи колективу, покращувати умови праці. Керівництво може вибрати метод, який найкраще підходить їхньому підприємству та є ідеальним за тривалістю навчання.

Окрім реального персоналу, як уже зазначалося раніше, стратегічно важливим об'єктом управління є потенційний персонал. Кадровий резерв або потенційні майбутні працівники за-

безпечують для успішного підприємства безперервну господарську діяльність, посилюючи конкурентні позиції на ринку.

Сьогодні все більшої популярності набирають рекрутингові агенства, фізичні особи-рекрутери, спеціалізовані платформи щодо пошуку персоналу та роботи. «Полювання» за кваліфікованим персоналом стало нестримним змаганням, у якому стають задіяними всі учасники ринку.

До сучасних методів менеджменту потенційного персоналу, які можуть використовуватися на реальних вітчизняних підприємствах, належать психометрія, індекс прогнозування (PI), MBTI, метапрограми, графологія, шокове інтерв'ю, соціоніка, фізіогноміка тощо. Зага-

лом усі ці методи будуть найбільш ефективними як допоміжні для надання можливості краще зрозуміти претендента на вакантну посаду, а також оцінити його здібності та властивості, окрім виключно професійних навичок.

Одним із сучасних методів діагностики особистості, які сьогодні використовують в управлінні потенційним персоналом, є психогеоμεтрія. Сутність методу полягає у тому, що на основі вибору однієї із запропонованих геометричних фігур (квадрат, коло, прямокутник, трикутник, зигзаг чи інші) можна зробити багатогранні висновки про особливості характеру та поведінки людини, про її світогляд і навіть стратегію поведінки у конфліктних ситуаціях. Психогеоμεтрія дає більш розширену інформацію про людину як особистість, яку не відображає резюме, освіта чи досвід роботи.

Ще одним сучасним методом, який можна використовувати в управлінні персоналом, є індекс прогнозування. Цю методику активно застосовують в ІТ, однак, на нашу думку, його доцільно використовувати і в інших галузях. Сутність методу полягає у тому, що претенденту на вакантну посаду або новому працівнику пропонується назвати основні власні ділові, професійні та психо-фізіологічні здібності, які можна вважати його конкурентною перевагою на ринку праці, після чого пропонується перелічити власні здібності з погляду близьких людей. Використання індексу прогнозування дає змогу людині подивитися на себе збоку, визначити свої переваги та недоліки, а також порівняти оцінку оточення із самооцінкою.

Використання шокового інтерв'ю під час роботи з потенційним персоналом дозволяє, створюючи непередбачувані та іноді некомфортні умови, проявити поведінку людини у нестандартних ситуаціях, визначити стратегію ведення переговорів чи оцінити рівень стресостійкості.

Графологія та фізіогноміка раніше широко використовувалися для психоаналізу особистості у криміналістиці, однак сьогодні ці методи можуть дати відповіді на численні запитання, на які роботодавець не зможе прямо отримати відповідь від претендента. Графологія дозволяє проаналізувати особистість за почерком, беручи до уваги силу натиску, величину літер, їх нахилу тощо. Фізіогноміка передбачає формування психологічного портрету людини на основі рис її обличчя.

Метапрограми (шаблони сприйняття, уваги) характеризують звичний для людини стиль мислення, спосіб сприйняття та опрацювання інформації. Ті метапрограми, які домінують, визначають, яка інформація дійде до свідомості, а якою буде знехтувано, яким способом усвідомлена інформація буде застосовуватися далі. Кожна з метапрограм являє собою один із двох протилежних способів вирішення конкретного завдання. Зазвичай людина краще виконує одні завдання, гірше – інші. Ефективність роботи великою мірою залежить від того, наскільки

стиль мислення (набір метапрограм), який характеризує людину, збігається з вимогами до її діяльності. Така методика управління персоналом дедалі частіше використовується, оскільки дає змогу більш точно підібрати необхідного працівника на чітко визначені обов'язки та повноваження.

Сутність системи психологічного тестування МВТІ полягає у тому, що завдяки зміні унікальних комбінацій особистісних факторів людини можна передбачити її схильність до конкретного виду діяльності, стиль її поведінки та інші особливості, які дозволяють людині відчувати себе комфортно і впевнено. Відповідно до цієї методики виокремлюють 4 основні шкали особистості (орієнтація свідомості (інтроверт – екстраверт); орієнтація в ситуації (здоровий глузд – інтуїція); основа прийняття рішень (логіка – етика); спосіб підготовки рішення (раціональність – ірраціональність)). На жаль, на території України такий підхід у роботі з персоналом є малодоступним через велику вартість тестування.

Принцип використання соціоніки є схожим до принципу використання МВТІ. Однак соціоніка вивчає типи мислення особистості та способи обробки інформації. За результатами цієї методики виділяють 16 типів особистості (соціотипів), їх ще називають ТІМ (тип інформаційного метаболізму). Вони визначаються чотирма парами протилежних ознак: раціональність – ірраціональність, логіка – етика, інтуїція – сенсорика, екстраверсія – інтроверсія. Соціотип не лише описує поведінку людини в роботі, але й розглядає сильні та слабкі сторони у побутовому житті, під час взаємодії з іншими (з ким можуть бути дружні стосунки, з ким напружені, з ким відкритий конфлікт). Не менш важливою є схильність до тої чи іншої діяльності, що теж досліджує соціоніка.

Загалом у процесі управління персоналом, як потенційним, так і реальним, варто поєднувати як традиційні, так і сучасні методи управління.

Тому, на нашу думку, управління персоналом на сучасному етапі слід тлумачити як узгоджену комплексну взаємодію з наявним та потенційним персоналом через призму економічних, адміністративних, соціально-психологічних та сучасних методів управління з метою підвищення ефективності та продуктивності праці задля досягнення поставлених цілей.

Висновки. Глибше розуміння працівника, його психо-фізіологічних особливостей, стилю поведінки у конфліктній ситуації, рівня соціалізації, приналежності до команди, ділових та професійних навичок дозволяє підібрати для працівника краще місце робоче місце, де він зможе досягнути максимальної ефективності та продуктивності. Окрім того, адекватна та повна діагностика особистості значно спрощує процес адаптації в колективі, а також позитивно впливає на соціально-психологічний клімат підприємства.

В умовах пришвидшення глобалізаційних процесів, динамічного розвитку суспільства та зміни поколінь вкрай важливо враховувати трансформацію соціотипу нового молодого працівника. Розуміння цих змін та максимальне їх урахування під час управління персоналом вимагає адаптації методів менеджменту до викликів сьогодення, коли поряд із використанням традиційних методів управління вітчизняні підприємства повинні активно використовувати сучасні практики менеджменту.

Подальші наукові дослідження необхідно проводити в напрямі розроблення прикладного інструментарію адаптації традиційних та впровадження сучасних методів управління персоналом вітчизняними підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бескова Л.А. Уроки соционики, или Самое главное, чему нас не научили в школе. Москва : АСТ, Астрель, 2003. 212 с.
2. Бугасва В.Ю. Гейміфікація як спосіб формування активної професійної поведінки майбутніх фахівців ІТ галузі. *Педагогіка та психологія. Збірник наукових праць*. Харків, 2017. № 56. С. 129–135.
3. Геліч Н.В. Переваги та недоліки використання аутсорсингових послуг. *Збірник наукових праць ЧДТУ*. 2012. Вип. 32. Ч. II. С. 28–31.
4. Колосович О.С. Психологічні аспекти формування професійної ідентичності особистості в кризові періоди суспільства. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ : зб. наук. праць*. 2017. Вип. 1. С. 43–52.
5. Кадемія М.Ю. Організація навчального процесу у віртуальному університеті. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми*. 2016. Вип. 46. С. 191–197.
6. Різник В.В. Перспективи використання аутстафінгу в управлінні проектами. *Молодий вчений*. 2016. № 1(28). С. 142–145.
7. Савченко В.А., Королишин І.М. Щодо можливості використання фізіогноміки при розкритті та розслідуванні злочинів. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2016. Вип. 3. С. 119–122.
8. How N., Strauss N. Millennials Rising: The Next Great Generation. New York : Random House, 2000. 415 с.
9. Шевченко Л.С. Позикова праця: сутність, ризики, особливості розвитку в Україні. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2012. № 1(8). С. 122–129.
10. Когут О.О. Аутстафінг, аутсорсинг, лізинг персоналу: співвідношення понять та проблеми правового регулювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 2. С. 51–55.
11. Іванова Л.В., Никифорова В.Г. Застосування нестандартних форм зайнятості на сучасному ринку праці. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. № 2(49). С. 109–115.
12. Баніт О.В. Система професійного розвитку менеджерів у транснаціональних корпораціях. Київ : ДКС-Центр, 2018. 50 с.

REFERENCES:

1. Beskova L.A. (2003) Uroki sotsioniki, ili samoye glavnoye, chemu nas ne nauchili v shkole [Socionics lessons, or most importantly, what we were not taught at school]. Moscow: Astrel, 212 p. (in Russian)
2. Buhaieva V.Iu. (2017) Heimifikatsiia yak sposib formuvannia aktyvnoi profesiinoi povedinky maibutnix fakhivtsiv IT haluzi [Gamification as a way of forming the active professional behavior of future IT professionals]. *Pedagogy and psychology. Collection of scientific works*, no. 56, pp. 129–135. (in Ukrainian)
3. Helich N.V. (2012) Perevahy ta nedoliky vykorystannia autsorsynhovykh posluh [Advantages and disadvantages of using outsourcing services]. *Collection of scientific works of ChSTU*, vol. 32, pp. 28–31. (in Ukrainian)
4. Kolosovych O.S. (2017) Psykholohichni aspekty formuvannia profesiinoi identychnosti osobystosti v kryzovi periody suspilstva [Psychological aspects of the formation of professional identity of the individual in times of crisis in society]. *Bulletin of the Lviv State University of Internal Affairs*, vol. 1, pp. 43–52. (in Ukrainian)
5. Kademiia M.Iu. (2016) Orhanizatsiia navchalnoho protsesu u virtualnomu universyteti [Organization of educational process in a virtual university]. *Modern information technologies and innovative teaching methods in the training of specialists: methodology, theory, experience, problems*, vol. 46, pp. 191–197. (in Ukrainian)
6. Riznyk V.V. (2016) Perspektyvy vykorystannia autstafinhu v upravlinni proektamy [Prospects for Outstaffing in Project Management]. *Young scientist*, no. 1(28), pp. 142–145. (in Ukrainian)
7. Savchenko V.A., Korolyshyn I.M. (2016) Shchodo mozhlyvosti vykorystannia fiziognomiky pry rozkrytti ta rozsliduvanni zlochyniv [On the possibility of using physiognomy in the detection and investigation of crimes]. *Carpathian Legal Bulletin*, vol. 3, pp. 119–122. (in Ukrainian)
8. How N., Strauss N. (2000) Millennials Rising: The Next Great Generation. New York : Random House, 2000. 415 p. (in English)
9. Shevchenko L.S. (2012) Pozykova pratsia: sutnist, ryzyky, osoblyvosti rozvytku v Ukraini [Debt work: nature, risks, features of development in Ukraine]. *Bulletin of the National University "Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine"*, no. 1(8), pp. 122–129. (in Ukrainian)
10. Kohut O.O. (2015) Autstafinh, autsorsynh, lizynh personalu: spivvidnoshennia poniat ta problemy pravovoho rehuliuwannia [Outstaffing, outsourcing, staff leasing: the relationship between concepts and regulatory issues]. *Scientific Bulletin of Kherson State University*, vol. 2, pp. 51–55. (in Ukrainian)
11. Ivanova L.V., Nykyforenko V.H. (2013) Zastosuvannia nestandartnykh form zainiatosti na suchasnomu rynku pratsi [Application of non-standard forms of employment in the modern labor market]. *Bulletin of socio-economic research*, no. 2(49), pp. 109–115. (in Ukrainian)
12. Banit O.V. (2018) Systema profesiinoho rozvytku menedzheriv u transnatsionalnykh korporatsiakh [The system of professional development of managers in multinational corporations]. Kyiv: DKS-Tsentr, 50 p. (in Ukrainian)

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.67

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-33>

Білоцька І.А.
*старший викладач кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Bilotska Inna
*Senior lecturer of the Department
Corporate Finance and Controlling
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ ІНДИКАТОРІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES OF FINANCIAL INDICATORS USE FOR ASSESMENT OF ENTERPRISE ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статті аналізується проблематика вдосконалення методичних підходів до оцінки результативності та ефективності корпоративного фінансового менеджменту підприємств України. Визначено місце фінансових індикаторів у множині показників, що використовуються для оцінки діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Визначено ступінь релевантності окремих фінансових індикаторів та реального фінансового стану підприємств в Україні. Детерміновано ключові економічні інтереси головних груп стейкхолдерів українських корпорацій на сучасному етапі. Встановлено, що для окремих груп стейкхолдерів притаманна опортуністична та ірраціональна поведінка, яка деформує загальноприйнятні підходи до ефективності та результативності підприємств. Розроблено рекомендації, які дають можливість синхронізувати інтереси різних груп стейкхолдерів у корпоративному фінансовому менеджменті в Україні. Акцентовано на необхідності трансформації чинних методик оцінки ефективності діяльності підприємств з погляду держави-акціонера.

Ключові слова: корпорація, фінансовий менеджмент, стратегія підприємства, стейкхолдери, акціонери, фінансові індикатори, ефективність діяльності підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется проблематика усовершенствования методических подходов к оценке результативности и эффективности корпоративного финансового менеджмента предприятий Украины. Определено место финансовых индикаторов в множестве показателей, которые используются для оценки деятельности субъектов хозяйствования. Выявлена степень релевантности отдельных финансовых индикаторов и реального финансового состояния предприятий в Украине. Детерминированы ключевые экономические интересы основных групп стейкхолдеров украинских корпораций на современном этапе. Установлено, что для отдельных групп стейкхолдеров характерна опортунистическая и иррациональная стратегия, которая деформирует общепринятые подходы к эффективности и результативности предприятий. Разработаны рекомендации, которые дают возможность синхронизировать интересы различных акционеров в корпоративном финансовом менеджменте в Украине. Акцентировано на необходимости трансформации существующих методик оценки

эффективности деятельности предприятий с точки зрения государства-акционера.

Ключевые слова: корпорация, финансовый менеджмент, стратегия предприятия, стейкхолдеры, акционеры, финансовые индикаторы, эффективность деятельности предприятия.

ANNOTATION

The article analyzes the problems of improvement of methodological approaches of efficiency assessment and effectiveness of corporate financial management of Ukrainian enterprises. The place of various financial indicators in the set of indicators used to assess the activities of domestic entities is identified. The degree of relevance of individual financial indicators and the real financial status of Ukrainian enterprises have been determined. It is established that the actual absence of an active securities stock market significantly reduces the possibility of using market indicators to evaluate the performance of domestic corporations. Key economic interests of main stakeholder groups of Ukrainian corporations are determined at modern stage. It is established that opportunistic and irrational behavior is inherent in certain stakeholder groups, which distorts generally accepted approaches to enterprise efficiency and effectiveness. The role of "shadow" sector and offshore direction of Ukrainian economy in shaping the goals of managing domestic enterprises at modern stage is revealed. The interests of leading financial-industrial groups in preserving the current situation regarding the transparency of Ukrainian business are identified. Recommendations have been developed that allow to synchronize the interests of different stakeholder groups in corporate financial management in Ukraine. Emphasis is placed on the necessity to transform existing methods of assessing the performance of enterprises from the perspective of state-shareholder. In particular, it has been established that existing regulations of public sector entities activities ignore the best practices of corporate financial management. Recommendations to improve the practice of managing public sector entities in Ukraine based on financial indicators are justified. In particular, proposals concerning changes of legislative in the issues of effectiveness determination of entities of state sector of economy are developed. Expediency of state policy changes concerning the corporate sector as a prerequisite of transparency increasing of domestic joint stocks companies are justified.

Key words: corporation, financial management, enterprise strategy, stakeholders, shareholders, financial indicators, efficiency of enterprise activity.

Постановка проблеми. Оцінка фінансової діяльності підприємства в сучасних умовах має важливе практичне підґрунтя. Насамперед вона дає можливість власникам бізнесу визначити ефективність здійснених інвестицій. Водночас потенційні інвестори можуть оцінити перспективи суб'єкта господарювання. Особливо важливою ця проблема є для корпоративного сектору, лідерство якого в сучасній економіці багато в чому визначене доступом до джерел капіталу. У цьому контексті будь-яке акціонерне товариство, що орієнтується на залучення інвесторів, зацікавлене в оприлюдненні значного обсягу інформації, яка дає змогу визначити його ефективність та результативність. Розвиток методичних підходів до використання фінансових індикаторів діяльності підприємств має і макрофінансові ефекти. Зокрема, держава зацікавлена у релевантності фінансових індикаторів, оскільки це дає можливість застосувати різноманітний регуляторний інструментарій та стимулювати розвиток бізнесу. Українські реалії свідчать, що вітчизняні акціонерні товариства використовують у своїй фінансовій стратегії інші орієнтири. Максимальна «закритість» спотворює результати використання фінансової інформації. У таких умовах особливої актуальності набуває проблематика розвитку методичних підходів до оцінки діяльності підприємств з використанням фінансових індикаторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні підходи до оцінки фінансової діяльності вітчизняних підприємств досліджувалися в роботах Н. Бабяк [1], Л. Лахтіонової [2], Н. Невмержицької, О. Павловської, Н. Притуляк [3], Л. Селіверстової, О. Срипник [4], О. Терещенка [1], Ю. Цал-Цалко [5], Ю. Шеремета [6], І. Школьник [7], С. Шубіної [8] та ін. Водночас в Україні гостро стоїть проблема відповідності фінансових показників реальному стану підприємств, що яскраво продемонструвала криза 2013–2016 рр.

Мета статті – обґрунтувати рекомендації, спрямовані на вдосконалення методичних підходів до використання фінансових індикаторів у процесі визначення результатів діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Питання практичного застосування методичних підходів до оцінки результатів фінансової діяльності підприємств в Україні стоїть надзвичайно гостро. Очевидно, що проблеми у цій царині визначені деформаціями зовнішнього фінансового середовища, в якому тривалий час функціонують вітчизняні підприємства. До них насамперед належать:

– по-перше, значна питома вага «тіньового» сектору економіки України (за різними оцінками – 40–50% від ВВП);

– по-друге, домінування потужних фінансово-промислових груп та, відповідно, «офшоризація» економічних відносин (у структурі ПП в Україну домінує капітал з офшорних зон);

– по-третє, відсутність ефективного фондового ринку (критерієм першого рівня лістингу вітчизняних бірж відповідає 1–3 випуски акцій);

– по-четверте, відсутність інформаційної культури бізнесу та висока лояльність до такої інформаційної стратегії з боку суспільства;

– по-п'яте, слабка ефективність державної політики щодо транспарентності підприємницького сектору.

Задля підтвердження зазначених висновків проведено аналіз фінансових індикаторів ефективності та результативності 28 компаній енергетичної галузі (найбільші регіональні постачальники, а також виробники електроенергії). При цьому всі досліджувані компанії функціонують у формі акціонерних товариств (далі – АТ) і об'єктивно мають виявляти високу здатність до інформаційної прозорості. Відповідно, їхні фінансові індикатори повинні бути релевантними до поточного фінансово-господарського стану. У результаті дослідження було виявлено такі тенденції:

1. Показники рентабельності є дієвим інструментом для ранжирування компаній за рівнем ефективності та результативності. Саме індикатори рентабельності варто використовувати для «відсікання» тих підприємств, які мають рентабельність нижче середнього ринкового показника. Варто також зважати і на те, що як граничний рівень ефективності доцільно використовувати середній рівень рентабельності, розрахований виключно для прибуткових АТ, оскільки значні розміри збитків окремих компаній суттєво занижують його розмір;

2. За умови збиткової діяльності та недостатнього обсягу операційного прибутку (цей стан характерний для значної кількості підприємств електроенергетики) більш релевантними з погляду оцінювання ефективності є індикатори, що спираються на оцінку вільного грошового потоку та додаткову вартість, створену на підприємстві.

3. Показники фондівдачі та швидкості обертання оборотних активів є значимими для характеристики динаміки ефективності використання основних та оборотних фондів конкретного підприємства. Також вони дають можливість виявити АТ, які мали кращі показники ефективності використання виробничих фондів, ніж в середньому по галузі.

4. Аналіз відхилень фінансових індикаторів ефективності показав відсутність будь-якого суттєвого лінійного чи нелінійного зв'язку між макроекономічними показниками (за виключенням індексу промислового виробництва) та показниками ефективності діяльності підприємств енергетики. Перевірка наявності кореляційного зв'язку між базовими показниками ефективності використання ресурсів підприємства та показниками їхньої рентабельності і прибутку показала, що не можна виявити будь-який істотний лінійний чи нелінійний зв'язок між ними, якщо показники рентабельності роз-

раховуються на основі чистого чи операційного прибутку підприємств, на відміну від використання показника чистого доходу від реалізації продукції або створеної підприємствами доданої вартості. У процесі дослідження було виявлено, що в середньому компанії з більш високим коефіцієнтом автономії мали вищі показники ефективності.

5. Встановлено, що фактором, який серед усіх проаналізованих має чи не найбільший зв'язок з ефективністю та результативністю діяльності вітчизняних АТ енергетичної галузі, є структура їхньої власності. Зокрема, виявлено існування досить суттєвих відмінностей у показниках для: суб'єктів господарювання державного сектору економіки та інших акціонерних товариств; а також залежно від наявності чи відсутності у структурі акціонерного капіталу крупних власників (що володіють понад 10% акцій) пакетами акцій. Компанії з крупними акціонерами (три і більше) не лише працюють ефективніше, але і більш повно відображають фінансові результати своєї діяльності у звітності. Компанії з одним-двома ключовими акціонерами на етапі формування доходів показували прийнятну ефективність, проте на етапі розподілу доходів і формування прибутку перетворювалися на найменш ефективні. Натомість компанії за участю держави у капіталі в середньому мали відносно високі показники продуктивності праці та фондівіддачі, проте мали невисокі значення рентабельності за операційним прибутком, чистим прибутком та EBITDA. Тобто потенційний прибуток таких компаній часто «втрачається» ще на етапі здійснення компаніями матеріальних витрат і формування собівартості продукції.

6. Виявлено досить високий рівень (до 0,92) кореляційного зв'язку між динамікою показників ефективності діяльності енергокомпаній та курсами акцій. Отже, інвестори враховують ці фінансові індикатори в процесі інвестиційних рішень, проте нерозвинений, слабо ліквідний, а іноді і взагалі відсутній ринок акцій у більшості вітчизняних АТ суттєво стримує можливість використання інформації про рух цін на ринку акцій для оцінки їхньої діяльності.

На наш погляд, подолання існуючих проблем вимагає від держави комплексу заходів, які мають насамперед орієнтуватися на виділені вище деформації зовнішнього фінансового середовища. Водночас існує можливість швидкого впливу на його окремі елементи, зокрема в контексті діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки. Цей висновок можна аргументувати наявністю регламентуючих документів, якими встановлено методичні підходи до оцінки фінансової діяльності підприємств державного сектору економіки [9–10]. Таким чином, держава як власник, що здійснює вирішальний контроль за діяльністю таких суб'єктів господарювання, може за рахунок трансформації чинних методичних підходів не

тільки забезпечити реалізацію своїх прав, але й сприяти поширенню цих методик як найкращої практики фінансового менеджменту на підприємства приватного сектору. Окрім того, як зазначалося вище, застосування загальноживаних фінансових індикаторів не надає державі та іншим стейкхолдерам досить релевантної інформації про актуальний стан підприємств державного сектору економіки. У підсумку ефективність діяльності таких суб'єктів господарювання знижується, а досить часто в їхньому функціонуванні приватні інтереси навіть домінують над державницькими.

Аналіз недоліків наявних методичних підходів до ефективності діяльності підприємств державного сектору економіки дав можливість оцінити основні з них (табл. 1).

Зрозуміло, що наведений в табл. 1 підхід визначає авторський погляд на проблеми нормативно-правового забезпечення методичних підходів до визначення ефективності підприємств ДСЕ. Водночас зауважимо, що ключові недоліки сконцентровані в площині застосування критеріїв оцінки результатів фінансово-господарської діяльності таких суб'єктів господарювання. Зокрема, чинний підхід передбачає оцінку визначених показників на основі встановлених нормативних значень та присвоєння відповідної кількості балів. На наш погляд, ні сам підхід, ні встановлені нормативні значення та детерміновані критерії не відповідають сучасним підходам до корпоративного фінансового менеджменту. Вони не вирішують завдань держави-власника. Для підтвердження цієї тези наведемо такі аргументи:

- окремі показники можуть використовуватися зі значними застереженнями. Для прикладу, як один із базових показників використовується темп зміни заробітної плати штатних працівників. Очевидно, що за допомогою включення цього індикатору держава демонструє пріоритет соціального розвитку підприємств, власником яких вона є. Водночас загальновідомою є практика суттєвого розриву між рівнем оплати праці менеджменту державних підприємств та інших категорій працівників, що загалом позитивно впливає на цей показник, проте жодним чином не свідчить про досягнення соціальних стандартів;

- більшість показників виконання фінансового плану відштовхуються у присвоєнні балів для конкретних підприємств від простого факту його виконання чи невиконання. Проте не враховуються ні адекватність затверджених фінансових планів, ні їх відповідність поточному стану підприємств, ні умовам макроекономічного середовища, в яких функціонувало підприємство. Крім того, ігнорується розмір перевищення планових показників різними суб'єктами господарювання ДСЕ – у будь-якому разі присвоюється 1 бал;

- відсутня логіка в оцінці тенденцій такого важливого фінансового індикатору, як чистий

Таблиця 1

Недоліки чинної нормативно-правової бази з питань оцінки ефективності суб'єктів господарювання державного сектору економіки України (ДСЕ)

№ з/п	Положення	Недоліки
1	Інформаційною базою для проведення моніторингу є дані первинного бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання, фінансової та статистичної звітності, показники фінансових планів	Обмеженість інформаційного забезпечення
2	Звітним періодом для проведення моніторингу є календарний рік та квартал	Відсутність стратегічного підходу з боку держави-власника
3	Для оцінки результатів діяльності суб'єктів господарювання застосовуються такі групи показників: соціально-економічні показники; показники фінансово-господарської діяльності та виконання фінансових планів; показники стану активів, зносу основних засобів; коефіцієнти фінансової стійкості, покриття, платоспроможності	Домінування методу фінансових коефіцієнтів під час визначення ефективності
4	До показників фінансово-господарської діяльності та виконання фінансових планів належать обсяги чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, чистого прибутку (збитку), відрахувань частини чистого прибутку до державного бюджету, відрахувань до фонду на виплату дивідендів, капітальних інвестицій	Пріоритет фіскальних показників
5	Критерії оцінки результатів фінансово-господарської діяльності – відсутність (або зменшення) заборгованості з виплати заробітної плати; темп зміни розміру середньомісячної заробітної плати. Виконання фінансового плану за показниками (наведені у п. 4). Ступінь зносу основних засобів. Зміна розміру чистого прибутку (збитку). Коефіцієнт покриття. Коефіцієнт фінансової стійкості. Коефіцієнт платоспроможності.	Фрагментарний підхід до визначення ефективності на основі фінансових та нефінансових індикаторів

Джерело: розроблено автором на основі [9–10]

прибуток. Так, якщо чистий прибуток зменшився у порівнянні з попереднім періодом, підприємству присвоюється 1 бал, але навіть якщо суб'єктом господарювання отримані збитки, але їхній розмір менший порівняно з попереднім періодом, присвоюється 3 бали;

– методика застосовує вкрай обмежений спектр фінансових коефіцієнтів: коефіцієнт покриття, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт платоспроможності – ці показники частково характеризують лише окремі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства;

– абсолютно неприпустимою є практика застосування коефіцієнтного аналізу діяльності суб'єктів господарювання, що належать до сфери суб'єктів управління. Такі узагальнюючі середні значення абсолютно неінформативні, оскільки не враховують параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств державного сектору економіки.

Висновки. Проведений аналіз дає можливість дійти таких висновків:

1. Чинні методики використання критеріїв ефективності діяльності суб'єктів господарювання мають суттєві недоліки, ключовими з яких є вузький спектр інформаційного забезпечення; обмежений характер фінансових та нефінансових індикаторів; апріорі хибні принципи використання; індиферентність щодо стану внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єктів господарювання.

2. Подальший розвиток методичних підходів має базуватися на:

– орієнтації на стратегію розвитку державної власності в Україні та конкретного підприємства. Множина критеріїв ефективності

діяльності та результатів управління має враховувати стратегічні імперативи держави щодо приватизації чи подальшого функціонування як суб'єкта господарювання ДСЕ;

– перегляді практики використання показників, оцінка яких відбувається виключно на основі темпу зміни. Зокрема, слід мінімізувати кількість таких показників, а їхня оцінка має враховувати не тільки вектор динаміки, але й обсяг перевищення нормативного показника;

– розширенні спектру фінансових коефіцієнтів, на основі яких проводиться оцінка ефективності за рахунок включення до них індикаторів прибутковості та ринкової вартості цінних паперів (для публічних акціонерних товариств);

– включенні до методики показників, які б дали можливість провести аналіз формування собівартості продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко О., Бабяк Н. та ін. Інноваційний розвиток корпоративних фінансів: тенденції та перспективи. Київ : КНЕУ, 2017. 495 с.
2. Лахтіонова Л. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. Київ : КНЕУ, 2001. 387 с.
3. Павловська О., Притуляк Н. Фінансовий аналіз. Київ : КНЕУ, 2002. 388 с.
4. Селіверстова Л., Скрипник О. Фінансовий аналіз. Київ : ЦУЛ, 2018. 274 с.
5. Цал-Цалко Ю. Фінансова звітність підприємства та її аналіз. Житомир : ЖІТІ, 2001. 300 с.
6. Шеремет О. Фінансовий аналіз. Київ : Кондор, 2009. 194 с.
7. Школьник І. та ін. Фінансовий аналіз. Київ : ЦУЛ, 2017. 367 с.
8. Шубіна С. Фінансовий аналіз. Київ : ЦУЛ, 2016. 296 с.
9. Методичні рекомендації застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної влас-

ності. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 253 від 15.03.2013 р.

10. Порядок здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності. Постанова Кабінету Міністрів України № 832 від 19.06.2007 р.

REFERENCES:

1. Tereschenko O., Babyak N. (2017) *Innovatsiyni rozvytok korporatyvnykh finansiv: tendentsii ta perspektyvy* [Innovative development of corporate finance: trends and prospects]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
2. Lakhtionova L. (2001) *Finansovyi analiz subiektiv hospodariuvannia* [Financial analysis of economic entities]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
3. Pavlovska O., Prytuliak N. (2002) *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
4. Seliverstova L., Skrypnyk O. (2018) *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Kyiv: TCUL. (in Ukrainian)
5. Tsal-Tsalko Yu. (2001) *Finansova zvitnist pidpriemstva ta yii analiz* [The financial statements of the enterprise and its analysis]. Zhytomyr: ZhITI. (in Ukrainian)
6. Sheremet O. (2009) *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Kyiv: Kondor. (in Ukrainian)
7. Shkol'nik O. (2017) *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Kyiv: TSUL. (in Ukrainian)
8. Shubina S. (2016) *Finansovyi analiz* [Financial analysis]. Kyiv: TSUL. (in Ukrainian)
9. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy (2013) *Metodychni rekomendatsii zastosuvannia kryteriiv vyznachennia efektyvnosti upravlinnia ob'ektamy derzhavnoi vlasnosti* [Methodological recommendations for the application of criteria for determining the efficiency of management of state property objects]. (in Ukrainian)
10. Kabinet Ministriv Ukrainy (2007) *Poriadok zdiisnennia kontroliu za vykonanniam funktsii z upravlinnia ob'ektamy derzhavnoi vlasnosti ta kryteriiv vyznachennia efektyvnosti upravlinnia ob'ektamy derzhavnoi vlasnosti* [The procedure for exercising control over the performance of state property management functions and the criteria for determining the effectiveness of management of state property objects]. (in Ukrainian)

УДК 336.711

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-34>**Булюк В.В.***доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Херсонського національного технічного університету***Bulyuk Vitaliy***Doctor of Economics, Professor,
Professor Department of finance, banking and insurance
Kherson National Technical University*

ДИНАМІКА СТРУКТУРНИХ ПОКАЗНИКІВ ДОХОДІВ І ВИТРАТ БАНКІВ УКРАЇНИ: ОБ'ЄКТИВНА РЕАЛЬНІСТЬ ЧИ КОН'ЮНКТУРНІ КОЛИВАННЯ

DYNAMICS OF STRUCTURAL INDICATORS OF INCOME AND EXPENDITURE OF UKRAINIAN BANKS: OBJECTIVE REALITY OR MARKET FLUCTUATIONS

АНОТАЦІЯ

Прибуток є кінцевою метою діяльності основної маси суб'єктів економічних відносин, у тому числі і комерційних банків, що є результатом процесу формування їхніх доходів та витрат. Результати проведеного дослідження показали, що за останні десять років навіть в умовах практично постійної банківської кризи у структурі доходів та витрат банківської системи України спостерігалися стійкі тенденції до її зміни. Зокрема, чітко простежувалася динаміка до зростання питомої ваги комісійних доходів та зменшення процентних доходів. Водночас спостерігалось і зростання питомої ваги комісійних витрат у структурі загальних витрат банків та зменшення питомої ваги процентних витрат. Зокрема, співвідношення комісійних доходів та процентних доходів банків зменшилося із 1 до 7,47 у 2009 році, до 1 до 2,49 у 2019 році, а комісійних витрат до процентних витрат відповідно із 1 до 22,19 у 2009 році до 1 до 4,09 у 2019 році.

Ключові слова: банківська система, доходи банків, витрати банків, прибуток банків, структура доходів та витрат банків.

АННОТАЦИЯ

Прибыль является конечной целью деятельности основной массы субъектов экономических отношений, в том числе и коммерческих банков, который является результатом процесса формирования их доходов и расходов. Результат проведенного исследования показали, что за последние десять лет, даже в условиях практически постоянного банковского кризиса, в структуре доходов и расходов банковской системы Украины наблюдались устойчивые тенденции к ее изменению. В частности, четко прослеживалась динамика к росту удельного веса комиссионных доходов, и уменьшение процентных доходов. В то же время наблюдалось и рост удельного веса комиссионных расходов в структуре общих расходов банков, и уменьшение удельного веса процентных расходов. В частности, соотношение комиссионных доходов и процентных доходов банков уменьшилось с 1 до 7,47 в 2009 году до 1 к 2,49 в 2019 году, а комиссионных расходов к процентным расходам в соответствии с 1 до 22,19 в 2009 году до 1 к 4,09 в 2019 году.

Ключевые слова: банковская система, доходы банков, расходы банков, прибыль банков, структура доходов и расходов банков.

ANNOTATION

The banking system of Ukraine functions under the conditions of globalization processes in the world economy, including in the sphere of banking activity, which is an important sign of which is the increased competition. As a commercial institution, the purpose of which is to make a profit at the proper level of financial stability, the bank should pay special attention to the formation of its income and expenses, since it will depend on the results of their

comparison which result the bank ultimately received – positive, ie profit, or negative, that is, damage. The research of the dynamics and income structure of Ukrainian banks conducted in the paper makes it possible to conclude that over the last ten years the banking system of Ukraine has been under the influence of almost permanent negative phenomena. However, studies have shown that, despite the current problems, the structure of revenues and expenditures of the banking system of Ukraine shows a steady tendency to change the structure of income and expenses. In particular, with the exception of individual years, banks in Ukraine increased their income and expenses: in seven years out of eleven expenditures they exceeded income, that is, the banking system as a whole worked at a loss, and in four years profit was obtained accordingly. The main reason for the loss is that Ukrainian banks had the deterioration in the quality of their loan portfolio, resulting in a sharp increase in the provisioning reserves, which ultimately led to a loss in their operations. In addition, there is a clear dynamics of changes in the structure of income and expenses of Ukrainian banks. In particular, despite the fact that the main source of income for banks has always been interest margin, i.e. the difference between the cost of taken and borrowed resources of banks and interest on active operations in recent years, the tendency to increase the proportion of fee income and lower interest income. At the same time, there was an increase in the share of commission expenses in the structure of total expenses of banks, and a decrease in the share of interest expenses. In particular, the ratio of commission income and interest income of banks decreased from 1 to 7.47 in 2009, to 1 to 2.49 in 2019, and commission expenses to interest expenses, respectively, from 1 to 22.19 in 2009, to 1 to 4,09 in 2019. That is, the banking system of Ukraine has a steady tendency to reduce the share of interest income and expenses of banks, and to increase in the share of commission income and expenses.

Key words: banking systems, bank revenues, bank expenses, bank profits, income and expenses structure of banks.

Актуальність теми. Доходи, витрати, і як результат їх співставлення – прибуток чи збиток, є об'єктивним явищем в функціонуванні кожного суб'єкта економічних відносин, метою діяльності якого є комерційна вигода. Не є винятком в цьому процесі і комерційні банки, діяльність яких пов'язана із підвищеним ризиком, оскільки на відміну від звичайних суб'єктів підприємницької діяльності, ризики яких в основному пов'язані із виготовленням і реалізацією власного продукту, і які в основному функціонують за рахунок власних коштів, у комерційних банків присутній додатковий

ризик пов'язаний із формуванням їх ресурсної бази, оскільки близько 90% їх фінансових ресурсів складають залучені кошти. Крім того, рентабельність активних операцій банків складає незначну величину, яка коливається в межах 1–2 відсотків, і навіть незначні коливання у формуванні доходів чи витрат банків можуть призвести до негативних показників результатів їх фінансово-господарської діяльності. Тому дослідження сучасного стану і перспектив формування доходів та витрат банків, особливо в умовах стрімкої зміни як кон'юнктурних, так і структурних умов функціонування як світової фінансової системи в цілому, так і банківської системи України зокрема, є надзвичайно важливим та актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування доходів та витрат банківської системи України досить детально розглянута у низці наукових праць. Цим питанням приділяли увагу М.Д. Алексеєнко, О.В. Васюренко, В.В. Вітлінський, А.М. Герасимович, Д. Гладких, Т.Д. Косова, В.М. Кочетков, О.А. Криклій, І.М. Парасій-Вергуненко, К.С. Письменна, В.М. Шелудько, Е. Альтман, Т. Кох, Н.М. Марковіц, Е. Рід, П. Роуз, Дж. Сінкі, У. Харрісон та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак питання дослідження зміни структури доходів та витрат банківської системи України в сучасних умовах їх функціонування розроблені мало і потребують подальших теоретичних та практичних досліджень.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження зміни структури доходів та витрат банків України в сучасних умовах їх функціонування.

Викладення основного матеріалу. Доходи та витрати банків є складною економічною категорією, від складу та структури яких в значній мірі залежить фінансовий результат діяльності любого комерційного банку. Приводяться різні тлумачення термінів «доходи банку» та «витрати банку», при цьому вони дещо змінюються в залежності від сфери діяльності, з точки зору якої розглядається їх сутність.

Так у сучасному економічному словнику, доходи у широкому розумінні цього слова – це будь який приплив грошових коштів або отримання матеріальних цінностей, що мають грошову вартість» [1]. В.М. Шелудько доходи банку розглядає з точки зору економічної теорії, і трактує їх як загальну суму грошових коштів, що надходять до банку в результаті здійснення активних операцій та надання інших банківських послуг [2].

Найбільш ємне та найменш конкретизоване тлумачення банківських доходів приведено О.Л. Гальцовою та Х.Р. Хакімовою – доходи, це кошти, які надійшли у розпорядження банку у результаті його діяльності [3].

З точки зору бухгалтерського обліку, який оперує термінами «активи» чи «пасиви», і відображеного у Національних стандартах бухгал-

терського обліку, доходами вважається збільшення економічних вигод протягом звітного періоду у формі припливу чи зростання активів або зменшення зобов'язань, що зумовлює збільшення капіталу [4].

У підручнику «Аналіз банківської діяльності» за редакцією Герасимовича А.М. доходи комерційного банку трактуються як зростання економічних вигод протягом періоду, що аналізується, в результаті реалізації банківського продукту та іншої діяльності банку у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань [5].

Аналогічної точки зору притримується і І.М. Парасій-Вергуненко, яка вважає, що доходи – це збільшення економічних вигод протягом звітного періоду у формі припливу або зростання активів та внаслідок надання інших банківських послуг. Також доходи можна пояснити, як зменшення зобов'язань, що спричиняють збільшення капіталу і не є внесками акціонерів [6].

Оцінюючи вище приведені та інші тлумачення терміну «доходи банку» ми вважаємо, що з точки зору економічної теорії, найбільш обґрунтованим тлумаченням доходів банку є визначення В.М. Шелудько, однак ми вважаємо, що доходи банку можуть бути не тільки у грошовій формі, а і у формі інших матеріальних активів, наприклад у разі вилучення майна чи інших матеріальних активів позичальника у разі неповернення ним отриманих у кредит коштів. Звичайно, в подальшому ці активи повинні бути перетворені у грошові кошти, оскільки основним інструментом для проведення операцій банку все ж виступають грошові кошти. Однак деякий час ці активи будуть відображені у балансі банку як матеріальні активи.

У всякому разі за рахунок доходів банку повинні покривати усі його операційні видатки, включаючи адміністративно-управлінські, крім того доходи банку мають бути достатніми не тільки для покриття операційних витрат, а й для нарощення власного капіталу та виплати доходу акціонерам, що в кінцевому підсумку підвищує авторитет банку та поліпшує його конкурентну позицію на ринку

Важливим напрямком діяльності банку є управління його витратами, які, поряд із доходами є основним елементом, який впливає на фінансові результати його діяльності.

Приведена значна кількість трактувань терміну «витрати банку». Так у сучасному економічному словнику в цілому «витрати» трактуються як переміщення коштів в процесі господарської діяльності, що приводить до зменшення коштів підприємства, або збільшення його дольових зобов'язань [1].

І.В. Меркулова визначає витрати банку як загальну суму грошових коштів, що витрачаються банком у процесі здійснення діяльності щодо залучення коштів та інших видів діяльності [7].

Вдале тлумачення витрат банку приведено у економічній енциклопедії, де витрати банку трактуються як економічна категорія, яка ві-

дображає грошово-матеріальні ресурси, що використовуються у процесі формування, впровадження та реалізації банком своїх продуктів і послуг, а також всі інші додаткові ресурси на їх обслуговування та підтримку [8].

Як і у випадку із тлумаченням доходів банку, з точки зору бухгалтерського обліку, термін «витрати банку» трактується як зменшення економічної вигоди у звітному періоді внаслідок проведення банком фінансово-господарських операцій у формі відтоку чи зменшення активів або збільшення заборгованості, що призводить до зменшення капіталу [4].

За своєю структурою доходи, витрати і прибуток банку не є однорідними, і у свої якісних та кількісних показниках коливаються в залежності від специфіки діяльності кожного окремого банку. Вважається, що в середньому складають близько 80% загальної суми доходів комерційного банку. Так, Д. Гладких та деякі інші автори вважають, що «процентні доходи (на рівні від 80 до 85%) традиційно є домінуючою складовою валових доходів банків. Це пояснюється тим, що кредитування в різних формах було і залишається основним напрямом банківської діяльності ... процентні доходи банківської системи в цілому в останні роки коливаються в межах 80–85% від загального обсягу отриманих доходів. Отже, якщо банк X має питому вагу процентних доходів на рівні 80%, цей банк є «середньостатистичним». Якщо ж частка процентних доходів банку X становить 25% чи 99%, це вже є підставою для професійного запитання про причини такого відхилення від загальної тенденції [9].

Не піддаючи сумніву можливість коливання структури складових доходів та витрат як окремих банків, так і груп банків, в залежності від специфіки і мети їх діяльності, етапу розвитку, інших об'єктивних та суб'єктивних факторів, проведемо аналіз структури доходів і витрат банківської системи України за 2009–2019 роки в цілому.

За даними Національного банку України [10] в кризовому 2009 році банківська система України спрацювала із збитком (табл. 1). Отримавши 142995,5 млн грн. доходів, банки України отримали 181445,3 млн грн. витрат, що привело до отримання збитку в сумі 38449,8 млн грн. Основним фактором, який негативно вплинув на фінансові результати діяльності банків, стали відрахування до резервних фондів, сума яких на кінець року складала 75443,7 млн грн.

При цьому, питома вага процентних доходів складала 84,7%, а комісійних доходів – 11,3% загальної суми доходів банків України. Питома вага інших складових доходів була незначною, і коливалася в межах від 0,1% до 2,0%. В структурі витрат, як відмічалось вище, головне місце займали відрахування до резервів, питома вага яких складала 36,7%, що перевищувало навіть

процентні витрати. Питома вага адміністративних витрат складала 15,6%, інших операційних витрат – 4,9%.

У 2010 році порівняно із 2009 роком загальна сума доходів банків України знизилася до 95,7% рівня 2009 року, але одночасно знизилася і витрати банків, до 82,6% рівня 2009 року. Така динаміка привела до зменшення збитків комерційних банків України до 13026,5 млн грн., що склало 33,9% рівня 2009 року.

Зменшення збитковості діяльності банків пов'язано в першу чергу із зменшенням відрахувань до резервних фондів до 46170,6 млн грн., що склало 61,2% рівня 2009 року, відповідно питома вага відрахувань до резервів складала 30,8% від загальної суми витрат банків України. Як у абсолютних, так і у відносних показниках зменшилися процентні та комісійні доходи, відповідно до 113334,1 млн грн., що склало 82,8%, та 15270,6 млн грн., що склало 11,2% загальної суми доходів банків України. Суттєво зросли інші операційні доходи до 5341,7 млн грн., що більше ніж у 2009 році. Це привело до зростання їх питомої ваги у загальній сумі доходів банків України до 3,9%.

Значне зменшення відрахувань до резервних фондів привело до зміни структури витрат банків України у 2010 році. Так при зменшенні суми процентних витрат порівняно із 2009 роком, їх питома вага зросла до 41,0%, водночас незначно зросла і питома вага комісійних витрат, при зменшенні їх суми. На 2,3 в.п. зросла питома вага інших операційних витрат, та на 3,8 в.п. зросла питома вага загальних адміністративних витрат.

В цілому 2010 рік, під впливом світової фінансової кризи, був складним для банківської системи України, що привело до зменшення як доходів банків України, так і їх витрат. Однак слід все ж звернути увагу, що при зниженні питомої ваги комісійних доходів на 0,2 в.п., питома вага процентних доходів знизилася на 1,9 в.п.

В продовж наступних трьох років, аж до початку російської агресії, банківська система України покращувала свої показники, зокрема загальна сума доходів зросла у 2011 році порівняно із 2010 роком на 104,3%, у 2012 році – на 105,4% порівняно із 2011 роком, у 2013 році зростання склало 112,3% порівняно із 2012 роком. При цьому витрати за цей же період мали нерівномірну динаміку. Так, у 2011 році порівняно із 2010 роком вони несуттєво зросли на 100,4%, у 2012 році навіть знизилася до 96,7% рівня 2011 року, у 2013 році – зросли, до 115,0% рівня 2012 року. Така динаміка привела до зменшення суми збитків у 2011 році до 7708 млн грн., а у 2012 та 2013 роках до отримання прибутку, відповідно у сумі 4899 та 1436 млн грн.

При цьому необхідно звернути увагу, що незважаючи на зростання абсолютної суми процентних доходів із 113352 млн грн. у 2011 році

Таблиця 1

Структура доходів та витрат банків України за 2009–2019 роки*

Показники	2009 рік		2010 рік		2011 рік		2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %
ДОХОДИ	142995	100	136848	100	142778	100	150449	100	168888	100	210201	100
процентні доходи	121102	84,7	113334	82,8	113352	79,4	117547	78,1	129932	76,9	151257	72
комісійні доходи	16209	11,3	15270	11,2	18473	12,9	21161	14,1	24974	14,8	28276	13,4
результат від торговельних операцій	2922	2,0	2207	1,6	3993	2,8	3231	2,1	3304	2	15511	7,4
інші операційні доходи	2099	1,5	5341	3,9	5726	4	5798	3,9	5112	3	10093	4,8
інші доходи	582	0,4	498	0,4	622	0,5	1053	0,7	2404	1,4	2165	1
повернення списаних активів	80	0,1	195	0,1	612	0,4	1659	1,1	3162	1,9	2899	1,4
ВИТРАТИ	181445	100	149874	100	150486	100	145550	100	167452	100	263167	100
процентні витрати	66590	36,7	61409	41,0	59506	39,6	68204	46,8	80881	48,3	97171	36,9
комісійні витрати	3000	1,7	2660	1,8	3072	2	3080	2,1	3975	2,4	4889	1,9
інші операційні витрати	8868	4,9	10705	7,1	15861	10,5	13199	9,1	12319	7,3	15579	5,9
загальні адміністративні витрати	28216	15,6	29058	19,4	34327	22,8	37265	25,6	40672	24,3	44614	17
інші витрати												
відрахування в резерви	75443	41,6	46170	30,8	36508	24,3	23423	16,1	27975	16,7	103297	39,3
податок на												
прибуток	-674	-0,4	-129	-0,1	1212	0,8	379	0,3	1630	1	-2383	-1
чистий прибуток (збиток)	-38449	x	-13026		-7708		4899		1 436		-52966	

Продовження таблиці 1

Показники	2015 рік		2016 рік		2017 рік		2018 рік		2019 рік		2014 рік	
	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %	млн. грн.	пит. вага, %
ДОХОДИ	199193	100	190691	100	178054	100	204554	100	244402	100	210201	100
процентні доходи	135145	67,8	135807	71,2	124009	69,6	140803	68,8	154309	63,1	151257	72
комісійні доходи	28414	14,3	31362	16,4	37138	20,9	50969	24,9	62062	25,4	28276	13,4
результат від торговельних	2922	2,0	2207	1,6	3993	2,8	3231	2,1	3304	2	15511	7,4
операцій	21490	10,8	8243	4,3	7224	4,1	1853	0,9	16224	6,6	10093	4,8
інші операційні доходи	9567	4,8	9605	5	7264	4,1	8589	4,2	8091	3,3	2165	1
інші доходи	2729	1,4	3946	2,1	1349	0,8	1809	0,9	2806	1,1	2899	1,4
повернення												
списаних активів	1848	0,9	1728	0,9	1070	0,6	532	0,3	909	0,4	263167	100
ВИТРАТИ	265793	100	350078	100	204545	100	182215	100	184768	100	4889	1,9
процентні витрати	96079	36,1	91638	26,2	70971	34,7	67760	37,2	74014	40,1	15579	5,9
комісійні витрати	5846	2,2	7182	2,1	9650	4,7	13159	7,2	18089	9,8	44614	17
інші операційні витрати	12991	4,9	10920	3,1	11719	5,7	16800	9,2	11179	6,1		
загальні адміністративні витрати	36742	13,8	39356	11,2	44202	21,6	53670	29,5	62851	34	103297	39,3
інші витрати			3089	0,9	15116	7,4	2011	1,1	2106	1,1		
відрахування в резерви	114541	43,1	198310	56,6	49206	24,1	23758	13	11847	6,4	-2383	-1
податок на	-38449	x	-13026		-7708		4899		1 436		-52966	
прибуток	-406	-0,1	-418	-0,1	3681	1,8	5057	2,8	4683	2,5		
чистий прибуток (збиток)	-66600		-159388		-26491		22339		59634			

* Складено автором за даними [10]

до 129932 млн грн. у 2013 році, їх питома вага у загальній сумі доходів банківської системи України скоротилася із 79,4% у 2011 році, до 76,9% у 2013 році, тобто скорочення складало 3,1 в.п. Абсолютна сума, так і питома вага комісійних витрат зростала, із 18473 млн грн., або 12,9% у 2011 році, до 24974 млн грн., або 14,8% у 2013 році.

2014 рік, коли почалася російська агресія проти України, та наступні три роки, були складними для банківської системи України. Незважаючи на значне зростання доходів у 2014 році порівняно із 2013 роком на 24,5%, витрати за цей період зросли на 57,2%, що привело до збитковості банківської системи України у сумі 52966 млн грн. Основною статтею витрат стали відрахування до резервних фондів у зв'язку із різким погіршенням якості кредитного портфеля банків України, які зросли із 27975 млн грн. у 2013 році, до 103297 млн грн. у 2014 році, тобто зростання склало майже 3,7 рази. При цьому, навіть при суттєвому зростанні процентних доходів із 129932 млн грн. у 2013 році до 151257 млн грн., тобто на 116,4%, їх питома вага у загальних доходах банків України скоротилася до 72,0%. Водночас під впливом негативних факторів знизилася і питома вага комісійних доходів, із 14,8% у 2013 році до 13,4% у 2014 році.

Значні відрахування до резервних фондів внесли дисбаланс і у витрати банківської системи України. Незважаючи на різке зростання процентних витрат із 80881 млн грн. у 2013 році, до 97171 млн грн. у 2014 році, їх питома вага у загальних витратах банків України скоротилася до 36,9% тобто скорочення склало 11,4 в.п. Відповідно, при збільшенні суми загальних адміністративних витрат із 40672 млн грн. у 2013 році, до 44614 млн грн. у 2014 році, їх питома вага скоротилася на 7,3 в.п., до 17,0%.

Наступні три роки були складними для банківської системи України і супроводжувалися радикальними діями зі скорочення кількості банків, упорядкуванню їх депозитних та кредитних портфелів, пошуками нових рівнів рівноваги, які б забезпечили стабільність її функціонування. Зокрема доходи банків скоротилися із 210201 млн грн. у 2014 році до 178054 млн грн. у 2017 році, тобто до 84,7% рівня 2014 року, що відповідно вплинуло на структуру доходів банків України. У 2015 році різко порівняно із 2014 роком зменшилася питома вага процентних доходів, із 72,0% у 2014 році до 67,8% у 2015 році, що стало результатом зменшення за цей же період і загальної суми процентних доходів. Однак за практично однакової суми процентних доходів у 2015 та 2016 роках за рахунок зменшення загальної суми доходів банків їхня питома вага зросла із 67,8% у 2015 році до 71,2% у 2016 році. У 2016 році питома вага процентних доходів знову скоротилася і склала 69,6% рівня 2015 року. Комісійні доходи за цей же період в загальній сумі, так і у питомій

вазі стабільно зростали, до 28414 млн грн. та 14,3% у 2015 році до 31 362 млн грн. та 16,4% у 2016 році, та до 37138 млн грн. та 20,9% у 2017 році.

Витрати банківської системи України за цей період були нерівномірними, у 2015 році порівняно із 2014 роком зросли на 101,0%, і склали 265 793 млн грн., у 2016 році порівняно із 2015 роком зросли на 131,7% і склали 350 078 млн грн., і 2017 порівняно із 2016 роком знову скоротилися до 204 545 млн грн., що склало 58,4% рівня 2016 року. Впродовж 2015 та 2016 років суттєво зростали відрахування до резервних фондів, що привело до зростання збитковості діяльності банківської системи України. Однак слід зауважити, що негативний показник збитковості був сформований в основному за рахунок банків з російським капіталом, та і АТ «Приватбанк».

У 2018 та 2019 роках діяльність банківської системи України стабілізувалася, що відобразилось і на показниках їхніх доходів та витрат. Зокрема, доходи банків у 2018 році зросли порівняно із 2017 роком на 114,9%, і становили 204554 млн грн., у 2019 році доходи зросли ще на 119,5% і досягли на кінець року суми у 244402 млн грн. Процентні доходи у 2018 році зросли до 140803 млн грн. порівняно із 124009 млн грн. у 2017 році, однак їх питома вага у загальних доходах банку скоротилася до 68,8%. У 2019 році процентні доходи продовжували зростати, і склали на кінець року 154309 млн грн., однак їх питома вага знову скоротилася і склала 63,1%.

Комісійні доходи за цей період продовжували стабільно зростати як у абсолютній сумі, так і у питомій вазі, до 50 969 млн грн. та 24,9% у 2018 році, та до 62 062 млн грн. та 25,4% у 2019 році.

Загальна сума витрат банківської системи України за цей період відносно стабілізувалась, у 2018 році вона склала 182215 млн грн., що дорівнювало 89,1% рівня 2017 року, у 2019 році їх сума досягла 184768 млн грн., що складало 101,4% рівня 2018 року. Незважаючи на те, що сума процентних витрат у 2018 році скоротилася до 67760 млн грн. порівняно із 70971 млн грн. у 2017 році, їх питома вага зросла із 34,7% у 2017 році до 37,2% у 2018 році. У 2019 році загальна сума процентних витрат зросла до 74014 млн грн., а їхня питома вага – до 40,1%. Комісійні витрати за цей же період продовжували зростати як у абсолютній сумі, так і у питомій вазі, до 13159 млн грн. та 7,2% у 2018 році, та до 18089 млн грн. та 9,8% у 2019 році.

Проведений детальний аналіз доходів та витрат банків України за період із 2009 року по 2019 рік показує, що відбувається поступова переорієнтація у формування доходів та витрат банків від традиційних процентних доходів та витрат, до комісійних. Дані приведені на рис. 1 показують, що за досліджуваний період навіть незважаючи на світову фінансову кризу, та

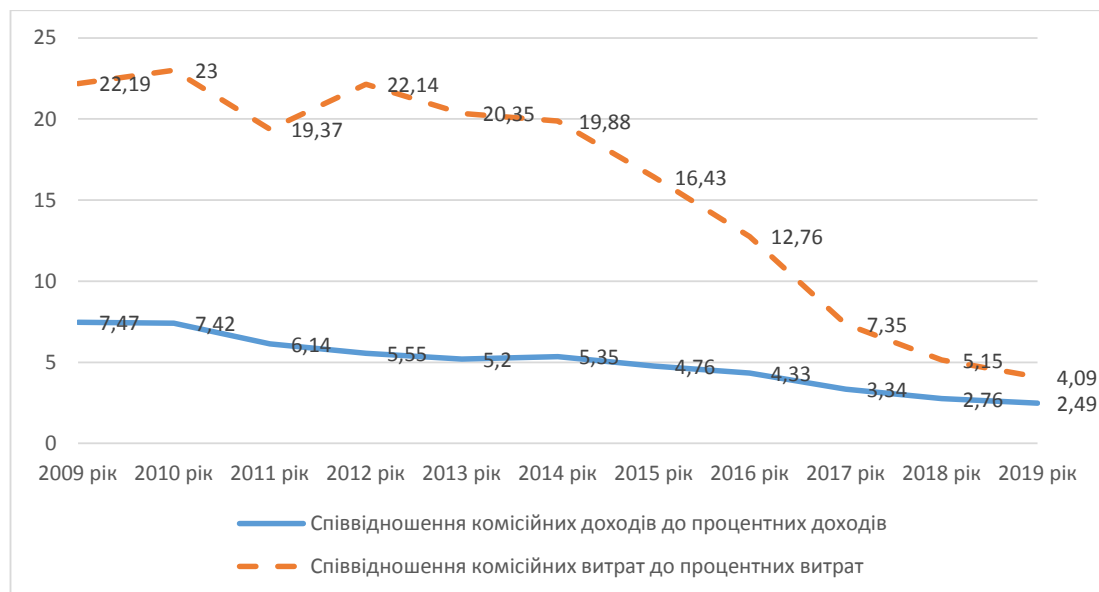


Рис. 1. Показники співвідношення комісійних доходів та витрат до процентних доходів та витрат банків України за 2009–2019 роки [10]

важкі політичні і економічні потрясіння, співвідношення між процентними та комісійними доходами, та процентними та комісійними витратами має стійку динаміку до скорочення.

Якщо у 2009 році комісійні доходи банків України склали 13,4% процентних доходів, тобто їх співвідношення складало 1 до 7,47, то на кінець 2019 року комісійні доходи склали уже 40,2% процентних доходів, тобто співвідношення між комісійними та процентними доходами дорівнювало 1 до 2,49.

Аналогічна динаміка за досліджуваний період спостерігалася і по витратах банків, у яких питома вага процентних витрат скорочувалась, а комісійних витрат зростала.

Висновки. Проведене дослідження динаміки та структури доходів та витрат банків України дає змогу зробити такі висновки:

1. Динаміка процентних доходів та витрат банків України за 2019–2019 роки та результати їхньої фінансової діяльності мали нерівномірний характер. Основними факторами, які негативно впливали на їхню динаміку, стали економічні негаразди, пов'язані із світовою фінансовою кризою та агресією Росії проти України. Важливим чинником негативного впливу на доходи та витрати банків України стала жорстка реформа банківської системи, яка супроводжувалась стрімким скороченням кількості банків.

2. Основними чинником, який сприяв погіршенню структури доходів та витрат банків України, стало погіршення якості їхнього кредитного портфеля та, як наслідок, збільшення обсягів відрахувань до резервних фондів.

3. Проведені в дослідженні розрахунки показали, що відбувається переорієнтація доходів та витрат банків від процентних до комісійних, тобто зменшення питомих ваг процентних доходів та витрат і відповідне зростання комісійних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Современный экономический словарь / за ред. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. Москва : ИНФРА-М, 2006. 494 с.
2. Шелудько В.М. Финансовый рынок: підручник. Київ : Знання-Прес, 2008.
3. Гальцова О.Л., Хакімова Х.Р. Управління доходами банку, їх склад та аналіз. Приазовський економічний вісник. 2019. Випуск 5(16). С. 239–242.
4. Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України. Постанова Правління НБУ. № 17 від 27.02.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0017500-18>. (дата звернення: 01.02.2020).
5. Аналіз банківської діяльності: підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; за ред. А.М. Герасимовича. Київ : КНЕУ, 2004. 599 с.
6. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності. Київ : КНЕУ, 2013. 347 с.
7. Меркулова І.В., Лукьянова А.Ю. Деньги, кредит, банки : учебное пособие. Москва : КНОРУС, 2015. 352 с.
8. Економічна енциклопедія: у трьох томах / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Видавничий центр «Академія», 2014. Т. 1. 864 с.
9. Гладких Д. Основні складові доходів і витрат українських банків. Вісник Національного банку України. 2013. № 5(207). С. 22–33.
10. Доходи та витрати банків України. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення: 02.02.2020).

REFERENCES:

1. Raizberh B.A., Lozovskyi L.Sh., Starodubtseva E.B. (ed.) (2006) *Sovremennyi ekonomicheskyi slovar* [Modern economic dictionary]. Moskva: YNFRA-M. (in Russian)
2. Sheludko V.M. (2008) *Finansovyi rynek: pidruchnyk* [Financial market: a textbook]. Kyiv: Znannia-Pres. (in Ukrainian)

3. Haltsova O.L., Khakimova Kh.R. (2019) Upravlinnia dokhodamy banku, yikh sklad ta analiz [Bank's revenue management, composition and analysis]. pryazovskiy ekonomichnyi visnyk, vypusk 5(16), pp. 239–242. (in Ukrainian)
4. Pro zatverdzhennia Pravyi bukhhalterskoho obliku dokhodiv i vytrat bankiv Ukrainy [On approval of the Rules of accounting of income and expenses of banks of Ukraine]. Postanova Pravlina NBU. # 17 vid 27.02.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0017500-18> (accessed:01.02.2020). (in Ukrainian)
5. Herasymovycha A.M. (ed.) (2004) Analiz bankivskoi diialnosti: pidruchnyk [Analysis of banking activities: a textbook]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
6. Parasii-Verhunencko I.M. (2013) Analiz bankivskoi diialnosti [Analysis of banking activities]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
7. Merkulova Y.V., Lukianova A.Yu. (2015) Denhy, kredyt, banky: uchebnoe posobyie [Money, credit, banks: a textbook]. Moskva: KNORUS. (in Russian)
8. Ekonomichna entsyklopediia: [The Economic Encyclopedia] u trokh tomakh (2014) / Redkol.: S.V. Mochernyi (vidp. red.) ta in. Kyiv: Vydavnychiy tsentr «Akademiia». T. 1. (in Ukrainian)
9. Hladkykh D. (2013) Osnovni skladovi dokhodiv i vytrat ukraïnskykh bankiv [The main components of income and expenses of Ukrainian banks]. Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy, no. 5(207), pp. 22–33. (in Ukrainian)
10. Dokhody ta vytraty bankiv Ukrainy [Income and expenses of Ukrainian banks]. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (accessed: 02.02.2020). (in Ukrainian)

УДК 336.148.477

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-35>**Коцюрубенко Г.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів**Одеського національного економічного університету***Іоргачова М.І.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету***Ковальова О.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеського національного політехнічного університету***Kotsiurubenko Ganna***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Department of Finance
Odessa National Economic University***Iorgachova Maria***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Financial Management and Stock Market Department
Odessa National Economic University***Kovalova Olena***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Accounting, Analysis and Audit Department
Odessa National Polytechnic University*

ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ АПАРАТУ ПІВДЕННОГО ОФІСУ ДЕРЖАУДИТСЛУЖБИ)

PRACTICE OF REALIZATION OF FINANCIAL CONTROL IN UKRAINE (ON THE EXAMPLE OF ANALYSIS OF ACTIVITY OF THE SOUTHERN OFFICE OF THE STATE AUDIT OFFICE)

АНОТАЦІЯ

Важливим завданням фінансової політики держави щодо мінімізації ризиків послаблення фінансової безпеки є розвиток державного фінансового контролю. Адже саме дієвий фінансовий контроль забезпечить країні таку систему управління державними фінансовими ресурсами, яка зможе дозволити підприємствам, установам, організаціям розширити свої можливості та працювати на благо держави, а не шукати шляхи тінізації своїх доходів; зможе підвищити добробут звичайних українських громадян, а отже, і всієї країни загалом. У статті проаналізовано результати діяльності Держаудитслужби на прикладі Апарату Південного офісу. Розглянуто проблемні аспекти реалізації фінансового контролю у вигляді проведення аудитів. Визначено проблему рекомендаційного характеру частини висновків перевірки, що знижує ефективність проведених аудитів. Наголошено на можливості підготовки до відбору об'єктів аудиту з використанням наявної інформації у мережі та у зведених звітах щодо суб'єктів господарювання інших державних органів.

Ключові слова: фінансовий контроль, аудит, ефективність, Держаудитслужба, економічний ефект.

АННОТАЦИЯ

Важной задачей финансовой политики государства в сфере минимизации рисков ослабления финансовой безопасности является развитие государственного финансового контроля. Ведь именно действенный финансовый контроль обеспечит в государстве такую систему управления государ-

ственными финансовыми ресурсами, которая сможет позволить предприятиям, учреждениям, организациям расширить свои возможности и работать на благо государства, а не искать пути тенезации своих доходов; сможет повысить благосостояние обычных украинских граждан, а следовательно, и всей страны в целом. В статье проанализированы результаты деятельности Держаудитслужбы на примере Апарата Южного офиса. Рассмотрены проблемные аспекты реализации финансового контроля в виде проведения аудитов. Обосновано предложение при подготовке к отбору объектов аудита использовать имеющуюся информацию в сети и в сводных отчетах о субъектах хозяйствования других государственных органов.

Ключевые слова: финансовый контроль, аудит, эффективность, Держаудитслужба, экономический эффект.

ANNOTATION

An important task of the state's financial policy in order to minimize the risks of financial security is the development of state financial control. Indeed, effective financial control will provide the country with a system of public financial management that will allow enterprises, institutions, organizations to expand their capabilities and to work to the maximum positive effect as for their own development, without searching ways to minimize their own income; and to improve the well-being of ordinary Ukrainian citizens, and therefore of the whole country as a whole. The article analyzes the results of the activity of the State Audit Office on the example of the Office of the Southern Office. The main performance indicators of the conducted state financial audits in the Odessa region for the

period of audits implementation are analyzed. The effectiveness of the implementation of the state financial control over the last five years has been evaluated using the calculations of the following indicators: control efficiency, control implementation factor, control efficiency ratio, quality of control measures. There was a rapid decrease in the total number of audits, which was one of the consequences of the reform of the controlling body, and the number of audits is gradually increasing. The number of detected violations is increasing. More than every other control measure, auditors turn to law enforcement. The percentage of eliminated financial irregularities in the last two years has significantly increased, which undoubtedly indicates a positive trend in the effectiveness of the control. The article deals with the problematic aspects of the implementation of financial control in the form of audits. The problem of the advisory nature of part of the audit searching is noted, which reduces the effectiveness of the audits carried out. The problematic aspect of providing recommendations for institutions receiving budget funding is highlighted. Emphasis is placed on the ability to prepare for the selection of audit entities using the available information on the network and in the consolidated reports on entities of other government bodies.

Key words: financial control, audit, efficiency, State Audit Service, economic impact.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Нині економіка України знаходиться на такому етапі розвитку, що наявних державних фінансових ресурсів недостатньо для забезпечення стійкої фінансової безпеки держави та високого ступеня захищеності фінансових інтересів господарюючих суб'єктів.

Важливим інструментом забезпечення найбільш повного надходження коштів до державного бюджету та їх раціонального використання, управління державним майном та боротьби зі злочинами у сфері фінансових відносин виступає державний фінансовий контроль, який у провідних країнах світу є пріоритетною сферою розвитку фінансово-бюджетних відносин. Від ефективності його функціонування значною мірою залежить стан фінансової системи держави загалом. В Україні фінансовий контроль залишається однією із головних функцій державного управління, що спрямована на забезпечення законності, фінансової дисципліни, достовірності операцій в ході утворення, розподілу і використання фінансових ресурсів.

А саме Держаудитслужба є центральним органом виконавчої влади, який забезпечує формування і реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Від ефективності державного фінансового контролю залежить ефективність соціально-економічного розвитку країни, окремих регіонів, а також господарюючих суб'єктів зокрема. Практика та проблематика розвитку та дієвості фінансового контролю не лише перебуває в колі інтересів науковців, але й досліджується та розробляється на рівні профільних державних органів та установ, зокрема у вигляді перспективних планів розвитку та концепцій реформування [1–2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Протягом останніх років у системі державного фінансового контролю в Україні виникли проблеми нормативно-правового, органі-

заційно-технічного, інформаційного та кадрового характеру [2]. Важливим кроком у напрямі реформування стало переведення основ роботи органів фінансового контролю з ревізійної діяльності на проведення аудитів. Такі зміни потребують проведення оцінки їх результативності.

Формулювання цілей статті. Оцінити дієвість проведених заходів можливо саме на основі аналізу показників діяльності, який буде проведено у статті на прикладі дослідження діяльності Апарату Південного офісу Держаудитслужби. Поряд із тим, окрему увагу приділено виділенню існуючих проблем у здійсненні роботи Держаудитслужби та забезпеченні дієвості фінансового контролю, що дасть змогу окреслити перспективні напрями подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. У жовтні 2015 року Державну фінансову інспекцію було реорганізовано шляхом перетворення її в Державну аудиторську службу України – центральний орган виконавчої влади. З того моменту змінилися і поставлені пріоритети в роботі органу. Перевага стала поступово віддаватися проведенню аудитів, а кількість ревізій відповідно зменшувалась.

Слід зазначити, що зведеною статистична звітність за результатами проведених державних фінансових аудитів було запроваджено лише з 2018 року, що не дає змоги повноцінного дослідження у динаміці протягом тривалого проміжку часу, проте варто відзначити, що деякі показники за три квартали 2019 року вже перевищують значення 2018 року, що свідчить про правильно вибраний напрям розвитку контролюючого органу.

До 2018 року аудити також проводились, але в основному це були аудити окремих господарських операцій (операційний аудит). Головним методом проведення операційного аудиту був моніторинг господарських операцій та платіжних доручень. Такий вид аудиту суттєво відрізнявся від існуючих на даний момент видів та передбачав тривале знаходження аудиторів на об'єкті контролю. Кількість проведених аудитів за рік органами Держаудитслужби загалом була приблизно 3–4 од. Статистична звітність певної форми за такими аудитами не зводилась, а результативні показники операційного аудиту висвітлені лише в самих аудиторських звітах.

З моменту надання переваги проведенню аудитів та розвитку цього напрямку оцінити результати роботи контролюючого органу, окрім показників звітності, також можливо за допомогою показників отриманих від впровадження пропозицій, наданих за результатами проведених аудитів, економічного ефекту (додаткового результату).

Так, за 2018 рік було отримано економічного ефекту на загальну суму 21 223,31 тис. гривень. За даними роботи відділів Апарату за 9 місяців 2019 року вже отримано економічного ефекту у сумі щонайменше 108 717,58 тис. гривень.

Кількість проведених аудитів по Одеській області з 2017 року наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Динаміка кількості проведених державних фінансових аудитів
Апаратом Південного офісу ДАСУ**

Показник	Період			
	2017 рік	2018 рік	9 місяців 2018 року	9 місяців 2019 року
1. Проведено державних фінансових аудитів (всього), у тому числі:	19	20	9	18
1.1. виконання місцевих бюджетів	2	3	2	3
1.2. виконання бюджетних програм	5	4	0	2
1.3. діяльності суб'єктів господарювання	12	13	7	13

Джерело: складено за даними [3–4]

Аналізуючи дані таблиці, можна зазначити, що результати 2019 року за кількістю проведених контрольних заходів в частині аудитів будуть на рівні або перевищать показник 2018 року. Порівнюючи кількість проведених аудитів за 9 місяців 2019 року із аналогічним періодом 2018 року, можна зазначити, що їх кількість збільшилася вдвічі. За результатами проведеного аудиту аудиторі надають підприємству рекомендації щодо вирішення проблемних питань, розглянутих у ході аудиту.

Так, ще одним показником, за яким можна проаналізувати ефективність проведення аудитів, є виконання підконтрольними установами наданих рекомендацій і наскільки вони є дієви-

ми (про це свідчить «отриманий економічний ефект», що формується завдяки впровадженню пропозицій, спрямованих на його досягнення) (таблиця 2).

Так, можна сказати, що врахування пропозицій знаходиться на належному рівні (більше 50%) та вже має тенденцію до зростання.

У таблиці 3 наведено основні результативні показники проведених аудитів по Одеській області, аналіз значення яких свідчить про позитивну динаміку в частині проведення аудитів, а також взаємодії із правоохоронними органами.

З метою аналізу стану та визначення ефективності контрольної діяльності в частині проведення ревізій по Одеській області доцільно

Таблиця 2

**Динаміка наданих/виконаних пропозицій за результатами державних фінансових аудитів
Південного офісу Держаудитслужби**

Показник	Період			
	2017 рік	2018 рік	9 місяців 2018 року	9 місяців 2019 року
1. Кількість наданих пропозицій за результатами державних фінансових аудитів (всього), у тому числі:	139	189	82	204
1.1. пропозицій, направлених на досягнення додаткового результату (економічного /соціального ефекту)	99	81	43	76
1.2. пропозицій нормативно-методологічного характеру	40	32	17	13
2. Кількість виконаних пропозицій за результатами державних фінансових аудитів (всього), у тому числі:	101	103	60	155
2.1. пропозицій, за якими досягнуто підтверджених додатковий результат (економічного /соціального ефекту)	65	40	27	50
2.2. пропозицій нормативно-методологічного характеру	36	20	18	12

Джерело: складено за даними [3–4]

Таблиця 3

**Результативні показники проведених державних фінансових аудитів по Одеській області
(вибірково)**

Показник	Період			
	2017 рік	2018 рік	9 місяців 2018 року	9 місяців 2019 року
Виявлено порушень законодавства, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, тис. грн.	515 312,64	3 418,35	2 854,44	3 760,78
Кількість переданих до правоохоронних органів (за їх зверненням) аудиторських звітів (од.)	6	4	1	4
Кількість розпочатих досудових розслідувань за переданими до правоохоронних органів (за їх зверненням) аудиторськими звітами (од.)	2	0	0	2
Інформування правоохоронних органів про результати аудитів (од.)	5	2	2	4
Кількість долучених аудиторських звітів та матеріалів аудитів до кримінальних проваджень (од.)	2	3	1	3

Джерело: складено за даними [3–4]

Таблиця 4

Аналіз показники ефективності роботи Апарату Південного офісу Держаудитслужби

№	Показник	Спосіб розрахунку	2014	2015	2016	2017	2018
1	Коефіцієнт якості контрольних заходів (од.)	Кількість проведених контрольних заходів, за результатами яких були виявлені фінансові порушення, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів / Кількість проведених контрольних заходів	0,18	0,81	0,81	0,73	0,9
2	Коефіцієнт результативності контролю (млн. грн.)	Обсяг виявлених фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів / Обсяг охоплених контролем коштів	0,0025	0,0029	0,0025	0,0062	0,0118
3	Коефіцієнт реалізації контролю (млн. грн.)	Кількість переданих до правоохоронних органів матеріалів / Кількість проведених контрольних заходів	0,1	0,48	0,42	0,65	0,74
4	Коефіцієнт дієвості контролю	Обсяг усунутих фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів / Обсяг виявлених фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів	0,4	0,46	0,36	0,77	0,82

Джерело: розраховано за даними [3–4]

скористатися відповідними коефіцієнтами, що розроблені та запропоновані у науковій літературі [1, с. 152]. Збільшення значення коефіцієнта у динаміці свідчить про підвищення ефективності діяльності (таблиця 4).

Так, зокрема, коефіцієнт якості контрольних заходів показує, яку частку становлять контрольні заходи, за результатами яких були виявлені фінансові порушення, що привели до втрат фінансових та матеріальних ресурсів, у загальній кількості проведених контрольних заходів.

Зміну цього показника в цілому можна пояснити процесами реформування органів Держаудитслужби та відмітити позитивну динаміку зміни значень коефіцієнта у 2018 році. Зауважимо, що під час оцінювання ефективності діяльності важливим є порівняння обсягу виявлених фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів та загального обсягу перевірених коштів. Порівняти ці значення можна за допомогою коефіцієнта результативності контролю.

Коефіцієнт результативності контролю показує, скільки виявлених фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів (в грошовому виразі), припадає на 1 грн. загального обсягу перевірених коштів. Позитивним можна вважати зростання цього коефіцієнта, що є свідченням покращення роботи Апарату саме після останнього реформування та утворення Держаудитслужби.

Якщо проаналізувати результативність проведених ревізій в розрахунку на один контрольний захід (ревізію), то можна сказати, що за зменшення кількості проведених ревізій, кількість виявлених порушень зростає, що свідчить про підвищення результативності роботи контролюючого органу в цілому (рис. 1).

Також важливим етапом в процесі контролю є етап реалізації, оскільки після виявлення порушень фінансової дисципліни важливо вжити конкретних заходів, які безпосередньо знаходяться у компетенції правоохоронних органів. Поряд з цим ревізори проводять перевірки та-

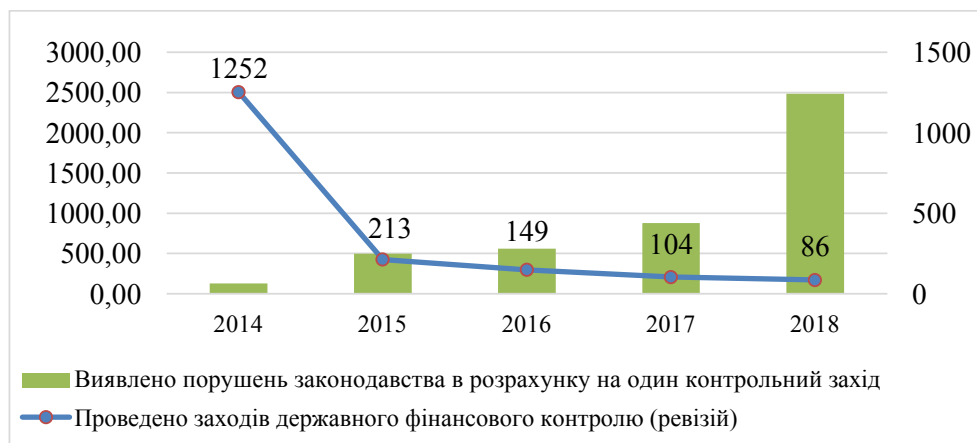


Рис. 1. Результативність проведених ревізій в розрахунку на один контрольний захід, за результатами діяльності Південного офісу Держаудитслужби

Джерело: складено за даними [3–4]

кож за зверненнями самих правоохоронних органів. Тому налагодження взаємодії між цими структурами є важливим аспектом діяльності служби. З цією метою необхідно розрахувати коефіцієнт реалізації контролю.

Коефіцієнт реалізації контролю показує, скільки подань до правоохоронних органів припадає на 1 контрольний захід. В цілому цей показник зростає і вже перебільшує 70%. Це означає, що більше ніж по кожному другому контрольному заходу ревізори звертаються до правоохоронних органів, що, з одного боку, свідчить про низький рівень фінансової дисципліни розпорядників бюджетних коштів, а з іншого – про покращення співпраці контролюючого органу із правоохоронними.

З метою комплексного оцінювання ефективності контрольно-перевірочної діяльності необхідно розрахувати коефіцієнт дієвості контролю. Він показує, яку частку коштів було відшкодовано за підсумками контрольних заходів у загальній сумі виявлених порушень

Коефіцієнт дієвості контролю показує, скільки відшкодованих коштів припадає на 1 грн. виявлених порушень фінансової дисципліни у грошовому виразі. Отже, можемо бачити, що відсоток усунутих фінансових порушень за останні два роки суттєво виріс що, беззаперечно, свідчить про позитивну тенденцію дієвості проведеного контролю.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку. Показники результативності фінансового контролю на прикладі Одеського регіону дають змогу констатувати позитивні тенденції у діяльності Держаудитслужби та можуть свідчити про дієвий вектор розвитку фінансового контролю в Україні взагалі. Поряд із тим, реформування не є сталим процесом, а вимагає подальших кроків відповідно до тих викликів та проблем, що знижують результативність реалізації державного фінансового контролю.

Окрему увагу слід приділити такій особливості аудитів, як рекомендації по завершенню. Особливістю аудитів є те, що вони є не фіскальною формою контролю, а навпаки – аудит носить рекомендаційний характер, його результати дозволяють господарюючому суб'єкту провести «роботу над помилками» та зменшити існуючі недоліки у системі внутрішнього контролю. Натомість, беручи до уваги традиції вітчизняного господарювання та фінансову «культуру», досить висока вірогідність, що значна частина рекомендацій за результатами аудитів може просто ігноруватись у подальшій роботі. Оскільки аудитори, надаючи рекомендації, визначають їх так, щоб їх можливо було виконати в середньому протягом року. Проте, є низка пропозицій, які не визначено у відповідному розділі аудиторського звіту, а висвітлюється у вигляді проблемного питання, або навіть передбачається у вигляді обговорення із керівником можливості розвитку підприємства, які потребують певного

часу та зусиль не лише керівника підприємства, а й зазвичай його засновника.

Враховуючи результати майже двох років, що були спрямовані на приділення уваги аудиторам, можна зазначити, що за таких умов «ігнорування» рекомендацій аудиторського висновку, інструменти та процедура інспектування є більш примусовими та мають в цій частині більше результативності упровадження у діяльність та прийняття до виконання. Крім того, досить дискусійним є питання щодо доцільності формулювання рекомендації із поліпшення діяльності підприємств, які напряду залежать від бюджетного фінансування.

Також важливим аспектом діяльності є відбір об'єктів контролю під час підготовки планів проведення заходів державного фінансового контролю. Досягти якості та прогнозування результатів можливо шляхом збору корисної для планування інформації про об'єкт контролю з відкритих онлайн-реєстрів.

Інформацію про обсяги бюджетних коштів, які перераховані розпорядником одержувачу бюджетних коштів з Єдиного веб-порталу використання публічних коштів, можливо порівняти з інформацією про загальну суму коштів, на яку за відповідний період одержувачем оголошено про проведення публічних закупівель, яка публікується на різних відкритих площадках в електронній системі публічних закупівель «Прозоро».

Якщо обсяг бюджетного фінансування перевищує обсяг оголошених одержувачем публічних закупівель, обґрунтовано можливо прогнозувати потенційні порушення під час здійснення одержувачем бюджетних коштів закупівель товарів, робіт і послуг.

Багато корисної для планування інформації про діяльність об'єкта контролю можливо почерпнути з Єдиного державного реєстру судових рішень (кримінальні і господарські справи), Єдиного реєстру підприємств, щодо яких порушено впровадження у справі про банкрутство, Єдиного ліцензійного реєстру, Єдиного реєстру боржників, Реєстру винаходів та корисних моделей, знаків для товарів і послуг, промислових зразків та інших баз даних інтелектуальної власності.

Названий перелік публічних даних не є вичерпним. Нині, не надсилаючи запити до об'єкта контролю, в інтернет-мережі можливо віднайти велику кількість інформації, аналіз якої дасть змогу виділити об'єкти для включення їх до плану.

Далі відбір ризикових операцій або напрямів контролю здійснюється на стадії підготовки до проведення ревізії. Зазначена робота в основному виконується вже безпосередньо під час виходу на об'єкт контролю. Проте цілком логічно проводити відбір ризикових операцій ще до виходу на об'єкт контролю, адже така робота дасть можливість чітко спланувати роботу ревизорів, суттєво скоротити витрати робочого часу.

З огляду на зазначене, подальше реформування діяльності Держаудитслужби має відбуватися лише з урахуванням існуючих результатів, діючої практики та виявлених проблемних аспектів, що має бути враховано під час розроблення подальших стратегій реформування та коригування існуючих відповідно до вимог сучасності і спиратися на прийняті у всьому світі нормативи. Адже саме дієве реформування контрольних функцій держави та досягнення їх ефективності має потенціал позитивного впливу на стан економічної ситуації в країні загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хомутенко А. Критеріальний апарат для оцінювання ефективності контрольно-перевірочної діяльності органів державної аудиторської служби України / А. Хомутенко, А. Пашура // Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. 2016. № 8. С. 150–163. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2016_8_14 (дата звернення: 23.03.2020).
2. Концепція реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю до 2020 року: Розпорядження КМУ від 10 травня 2018 року № 310 р. / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/310-2018-r> (дата звернення: 23.03.2020).
3. Офіційний веб-сайт Державної аудиторської служби України. URL: <http://www.dkrs.gov.ua> (дата звернення: 26.03.2020).
4. Офіційний веб-сайт Південного офісу Державної аудиторської служби України. URL: <https://www.odoblkru.gov.ua/index> (дата звернення: 26.03.2020).

REFERENCES:

1. Khomutenko A., Pashura A. (2016) Kryterialnyj aparat dlja ocinjuvannja efektyvnosti kontroljno-perevirochnoji dijalnosti orghaniv derzhavnoji audytorsjkoji sluzhby Ukrainy [Criteria for assessing the effectiveness of the control and audit activities of the bodies of the State Audit Service of Ukraine]. Naukovyj visnyk (Odesjkojho nacionalnogho ekonomichnogho universytetu) [Scientific Bulletin of Odessa National Economic University] (electronic journal), no. 8, 150–163 pp. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2016_8_14 (accessed 23 March 2020).
2. Konceptija realizaciji derzhavnoji polityky u cferi reformuvannja systemy derzhavnogho finansovogho kontrolju do 2020 roku: Rozporjadzhennja KМУ vid 10 travnja 2018 roku # 310-r [The Concept of Implementation of Public Policy in the Field of Reforming the System of Public Financial Control by 2020: Cabinet of Ministers of Ukraine Order No. 310-r of May 10, 2018] / Verkhovna Rada Ukrainy [The Verkhovna Rada of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/go/310-2018-r> (accessed: 23 March 2020).
3. Oficijnyj veb-sajt Derzhavnoji audytorsjkoji sluzhby Ukrainy. Available at: <http://www.dkrs.gov.ua> (accessed: 26 March 2020).
4. Oficijnyj veb-sajt Pivdennogho ofisu Derzhavnoji audytorsjkoji sluzhby Ukrainy. Available at: <https://www.odoblkru.gov.ua/index> (accessed: 26 March 2020).

UDC 336.02:339.9

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-36>

Polishchuk Vadym
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Finance, Banking and Insurance,
Lutsk National Technical University*

Полищук В.Г.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Луцького національного технічного університету*

DANGER OF FINANCIAL AND ECONOMIC CONSEQUENCES OF COVID-19 DISTRIBUTION IN THE WORLD AND IN UKRAINE AND POSSIBLE COUNTERMEASURES

НЕБЕЗПЕКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКІВ ПОШИРЕННЯ COVID-19 В СВІТІ ТА В УКРАЇНІ ТА МОЖЛИВІ ЗАХОДИ ПРОТИДІЇ

ANNOTATION

The article investigated the financial and economic consequences of the dangerous coronavirus infection Covid-19. The fall in world GDP will be due to lower consumption, as well as losses in tourism, trade, consumption, the impact of the affected financial markets and a reduction in investment. If the coronavirus epidemic is not taken under control until the summer of 2020, it can lead to a decrease in global GDP growth, and especially to hit developing countries. The issue of not only finding a highly effective treatment and high-quality vaccine, but the introduction of the most effective financial levers and methods that can stop or slow down the sharp deterioration of the economic situation in the world today is becoming very urgent. It is also worth exploring the financial and economic manifestations of Covid-19 in Ukraine, since the slowdown in economic growth and the problems in the financial sector that existed before the epidemic will only aggravate and push the country to a severe recession.

Key words: Covid-19, financial policy, fiscal policy, financial and economic crisis, international economic relations.

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено фінансово-економічні наслідки небезпечної коронавірусної інфекції Covid-19. Зростання боргів на тлі коронавірусу Covid-19 вразило спочатку невеликі компанії, де виник вірус. На сьогоднішній тенденції у світі однакові: як тільки в країну приходить вірус, влада вводить ряд обмежень і малі підприємства змушені йти на карантин або закриватися, оскільки зростають виплати працівникам та постачальникам, і немає коштів на виплату кредитів та сплату оренди. Також спочатку в Китаї, а тепер в інших країнах світу, уряд просить банки запропонувати більше пільгових кредитів для бізнесу. Також вводяться скасування штрафних санкцій по сплаті податків і вводяться податкові канікули на час карантину. Негативний вплив на економіку Китаю та країн, де швидко розповсюджується коронавірус Covid-19, може бути в рази більшим, і може зумовити початок глобальної економічної рецесії. Варто зазначити, що під час будь-яких епідемічних спалахів змінюється поведінка споживачів (клієнтів) і продавців. Тобто модель поведінки змінюється через прогрес/регрес епідемічного прояву хвороби. Оцінки різних аналітичних центрів свідчать, що втрати світового ВВП від поширення Covid-19 можуть скласти 8,5 трлн доларів. Збитки будуть зумовлені зниженням світового ВВП через глобальну пандемію. На сьогодні понад 170 країн світу відзначають, що у них є хворі на вірус. Падіння світового ВВП буде зумовлене зниженням споживання, а також втратами в області туризму, торгівлі, споживання, ефектом від постраждалих фінансових ринків і скорочення інвестицій. Якщо епідемія коронавірусу не буде взята під контроль до літа 2020 р., може призвести до зниження темпів росту світового ВВП, і

особливо вдарити по країнах, що розвиваються. Дуже великої актуальності на сьогодні набуває питання не тільки пошуку високоефективного лікування та якісної вакцини, як впровадження максимально дієвих фінансових важелів та методів, що зможуть зупинити чи уповільнити різке погіршення економічної ситуації у світі. Варто також дослідити фінансово-економічні прояви Covid-19 в Україні, оскільки уповільнення економічного зростання та проблеми у фінансовому секторі, що існували до епідемії, лише будуть загострюватися і штовхати країну до важкої рецесії.

Ключові слова: Covid-19, фінансова політика, фінансова політика, фінансово-економічна криза, міжнародні економічні відносини.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы финансово-экономические последствия опасной коронавирусной инфекции Covid-19. Падение мирового ВВП будет обусловлено снижением потребления, а также потерями в области туризма, торговли, потребления, эффектом от пострадавших финансовых рынков и сокращение инвестиций. Если эпидемия коронавируса не взято под контроль до лета 2020, может привести к снижению темпов роста мирового ВВП, и особенно ударит по странам, которые развиваются. Очень большую актуальность сегодня приобретает вопрос не только поиска высокоэффективного лечения и качественной вакцины, как внедрение максимально действенных финансовых рычагов и методов, которые смогут остановить или замедлить резкое ухудшение экономической ситуации в мире. Стоит также исследовать финансово-экономические проявления Covid-19 в Украине, поскольку замедление экономического роста и проблемы в финансовом секторе, существовавших до эпидемии, только будут обостряться и толкать страну к тяжелой рецессии.

Ключевые слова: Covid-19, финансовая политика, фискальная политика, финансово-экономический кризис, международные экономические отношения.

Formulation of the problem in general form and its connection with important scientific and practical tasks. As of March 24, 2020 more than 350 thousand of confirmed cases of Covid-19 were recorded in the world, a new coronavirus that arose in late December 2019 – early 2020 in China, in Wuhan, and spread worldwide (more than 250,000 outside China) [2; 4]. Along with the loss of health of thousands of people, the number of dead people is increasing. Because people are ill,

they cannot participate in the production process. That is, businesses in China and around the world are dealing with lost revenue, and the supply chain of goods and raw materials is changing accordingly. In addition, tens of millions of people are quarantined or under observation today, and people are unable to travel and spend their free time. Therefore, it is worth exploring the danger of the financial and economic consequences of the spread of Covid-19 in the world and in Ukraine today and suggesting possible countermeasures.

Analysis of recent research and publications on which the author relies, in which he discusses this problem and approaches to its solution. It is worth noting that the coronavirus threat arose in the world in late 2019 – early 2020, and has recently become pandemic. Therefore, today there is virtually no fundamental scientific research by scientists on the dangers of the financial and economic consequences of the spread of Covid-19 in the world. There are only statements of scientists and politicians about the possible development of events. Therefore, this study is based on available information, in particular, the World Health Organization, the European Central Bank of the World Economic Forum, official information from the governments of the countries and their own scientific observation.

Formulating the goals of the article (problem statement). It is worth exploring how much economic and financial relations have changed in the world and in Ukraine in a short period of time (first quarter of 2020) under the influence of the negative effects of pandemic virus growth and the introduction of quarantine restrictions in a large number of countries. It is also worth suggesting possible ways to counter the virus and stop devastating financial and economic changes in several countries, including in Ukraine.

Presentation of the main research material with full justification of the scientific results. Due to the growth of globalization processes and the high level of trade relations between the states and China, many companies (more than 50 000) depend on the state of the economy of China or countries that have a high level of disease today.

China's economy remains the world's second-largest economy. China's share of the global economy will fall in proportion to the worldwide spread of the virus, and thus global economic growth will decline. For example, China's economic growth is likely to fall to 4.5% in the first quarter of 2020, compared to 6.0% in the fourth quarter of 2019. Already, China's economy is running at a maximum of 50 due to a blockage caused by the effects of the coronavirus. % . China may lose the world championship.

It is worth remembering that China is the largest importer of oil in the world today. It is already safe to say that the first drop in global oil demand will take place in the next ten years. After all, the Covid-19 coronavirus affects not only human health but also the manufacturing

process and tourism. In early February, 2020, there was a 25-50% decline in industries such as oil refining, coal production and steel production. The slowdown in economic activity leads to a fall in demand for oil, and it is naturally cheaper. The same thing happens with gas.

Large companies have encountered negative manifestations of the virus. In particular, Alibaba Group Holding Ltd, China's first major technology corporation, has confirmed that the virus is disrupting the manufacturing process and changing the structure of purchases, since consumers are usually actively reducing costs that are not related to essential things.

Foxconn, an Apple manufacturing partner, has also been delayed in its production. Automobile companies such as Nissan and Hyundai have temporarily shut down their production outside China because they could not obtain spare parts. However, when the epidemic in China goes down, Apple stores will reopen. Back in late February, the company said it would not be able to meet its revenue forecast in the first quarter of 2020. Despite the fact that they resumed operations after quarantine, production recovery rates were not so high that Apple could avoid a deficit.

It is worth noting that millions of small and medium-sized Chinese firms are on the verge of survival. Only 60% of them will be able to cover regular payments within one to two months before cash runs out. And 10% of such companies said they could last six months or longer. This is a wake-up call because small and medium-sized companies in China play an extremely important role in the country's economy as they provide 60% of China's GDP. At the same time, the IMF forecast indicates that China will return to normal in Q2 2020.

A number of pharmaceutical companies are also preparing to downsize or re-profile. Today almost all entertainment and trade establishments in all countries, educational institutions in several countries, not only in China, have closed. We are also talking about the beauty, fashion, cancellation or transfer of large-scale sporting events (Euro-2020, Summer Olympic Games), film festivals, movie rental and production stops, the suspension of galleries, museums and theaters. The tourism industry has particularly suffered losses. In particular, we are talking about tens of billions of dollars. As a consequence, the transport industry, especially the revenue from air transportation, has declined at times. And some airlines have gone bankrupt (Flybe, Atlasglobal, Air Italy). Overall, airlines may lose more than 100 billion USD in revenue in 2020.

Global financial markets responded immediately to problems with the Covid-19 coronavirus. On February 24, 2020, global financial indices began to plummet amid the spread of Covid-19. The very message of the spread of the virus outside China has collapsed the securities market. The major stock markets of the Asia-Pacific region

then closed in the red. We are talking about the Shanghai, Hong Kong, Japanese, South Korean, Australian exchanges. It was then that the virus spread outside China, in South Korea and Iran and in northern Italy.

On February 24, at the end of the day, the basic European indices started to fall. The fall was the Athens Stock Exchange. Stock trading in the US was also in the red. This applies to both S&P and Dow Jones and Nasdaq. The latter was the most lost as the virus outbreak found an impact on global supply and economic growth. Investors are wary of the deterioration of the situation and come out of the risky assets to which many stocks refer. However, demand for safe assets is increasing and they are rising in price.

The fall of the stock indices in the world continued on March 9, 2020. At that time, stock trading in the United States briefly stopped after a sharp fall in price. After the resumption of trading, the three major US stock indices fell more than 6%. This was all a consequence of the conflict between Russia and Saudi Arabia, with the result that oil prices fell by 20% to 35 USD a barrel. It was the largest drop in the day since the start of the first Persian Gulf War in 1991. Before that, Asian stock markets also fell on March 9, 2020. In addition to falling oil prices, Asian investors also responded to a sharp drop in Chinese exports, with figures showing that the Japanese economy is shrinking faster than expected. Oil companies Exxon, BP, Chevron, Shell, Deutsche Bank, Credit Agricole, mining and aviation companies suffered losses.

Indeed, the root cause of the fall in oil prices is the coronavirus. Saudi Arabia's oil supply is also increasing and discounts are being offered to its customers. That is, a chain reaction took place. The following is known: the undermining of stock market positions. After that, many US oil producers can become unsustainable. But there is a big plus for consumers: reducing the price of fuel.

Along with losses of the world economy at the level of 8 trillion USD, only in the beginning of March financial markets lost more than 9 trillion dollars. The panic that arose from Covid-19 against the backdrop of the stock market crash led investors to seek protected investment tools. Traditionally, they have found them in the US debt. Demand for the US government bonds has led to a decline in their yields below 0.5% per annum. And most likely the cost will fall.

But in this situation, the gold market has improved its position and quotations of this precious metal have grown, updating the seven-year high. In the coming months, gold is expected to cost over 1 800 USD. Gold has traditionally been regarded as a hedge that should protect investors from large losses on high-risk assets.

Today we have one of the most difficult financial and economic situations in the last 25-30 years. Already, it can be argued that the virus will negatively affect the global economy

more than the financial crisis and the fall of 2008-2009, which was due to the collapse of the US mortgage securities market. The devastating effects of this virus can be rightly regarded as the «Spanish influenza» of the 21st century.

It is important to note that various imbalances have accumulated in the Covid-19 in the world over a long period, and in some markets asset prices have been unreasonably high.

Even before the coronavirus crisis, Ukraine experienced problems with the placement of new portions of government bonds. The budget under 20% of January-February 2020 was also felt to be underfunded. Ukraine is also forced to comply with the IMF requirements. Thus, the crisis phenomena in the economy that have emerged (in particular against the backdrop of the collapse of financial markets abroad in Ukraine at the end of February 2020 the GDP warrants collapsed), and the Coronavirus stagnation of the economy (closures for quarantine of small and medium-sized businesses, reduction of social payments) will significantly hit on the economy of the country. All this can lead to the onset of the country's deficit in the short term.

Ukraine has not developed a stock market, and the fall in the value of shares cannot be frightened. However, our country imports more than 80% of petroleum products consumed. Reducing oil prices will be a profitable balance of payments for Ukraine.

The simultaneous expansion of new Covid-19 cases, the continuation of quarantine measures and the introduction of emergencies in several areas and the restriction or interruption of traffic [5], the transition to teleworking of thousands of small businesses, will not contribute to the development of the economy and financial system in Ukraine, so it is worth preparing for to severe trials not only of a social nature related to human diseases, but also to economic ones. For Ukraine, the situation with the spread of Covid-19 could be the beginning of a protracted socio-economic crisis, the result of which is the cessation of a number of industries, the destruction of trade and the imbalance of the economy. In fact, the country will lose its economy, recent savings, the financial sector will reduce operations.

The sectors involved in the provision of intermediary business and financial services are growing at a tremendous pace. The banking system has accumulated huge sums that do not enter the real economy. To curb the excess pressure of «excess» hryvnia mass, the National Bank of Ukraine (NBU) tripled operations with certificates of deposit three times: up to 200 billion hryvnia. The volume of loans to the economy in the best of times was 80% of GDP, but now it is not gaining 25% of GDP. Today, real manufacturers are unable to compete for domestic market credit at rates offered by deposit-taking corporations. The situation that has arisen today is threatening that we will lose foreign capital in Ukraine. The tension is that quarantine measures can be even tougher.

It is worth noting that the country's debt continues to grow. The domestic currency will continue to depreciate in spite of the NBU's attempts to stop the fall (the forecast is 1 USD will be estimated at 35 and more Ukrainian hryvnias). This, in turn, will sway inflation. The scarcity of individual product and product groups will lead to higher prices. GDP is expected to fall 9% (this is the same as in 2015 in Ukraine). Together, against the background of the growing social crisis, this will lead to an economic recession.

Raising pensions, increasing the budget deficit is impossible now, although it is very necessary for a social position. After all, it is necessary to establish cooperation with the IMF in Ukraine. The only way to increase the amount of money to index social benefits and pensions is to print money. But when this happens, they will immediately lose their purchasing power, as inflation will increase, there will be a devaluation and the exchange rate will be much higher than 35 hryvnias for 1 USD.

The IMF refusal to provide next tranches in 2020. It will further aggravate the difficult situation. After all, without cooperation with the IMF, it will be very difficult for Ukraine to raise debt at low yields. So, the Ukrainians will face huge challenges in 2020.

The restrictive measures that are being implemented in many countries are striking in scale. In most epidemic countries, many institutions and small businesses are forced to work online and remotely, reducing production volumes. Business quarantine is especially frightening. After all, in many countries, they develop into a state of emergency or emergency. All this leads to a decrease in business activity. As a result, companies are deteriorating their financial performance forecasts, reducing product purchases, consuming less energy.

However, as a number of markets bear the brunt of the 2020 coronavirus crisis, some countries will be able to recover and improve their positions. For example, we are talking about Mexico. This US neighbor will be able to improve its manufacturing capabilities in the automotive and technology sectors. And in the coming years, many countries will be able to move their production in this country. For the past 25 years, Mexico has become one of the major exporters and manufacturers of cars, electronics, TVs and computers for the United States. The transportation takes 5 days from Mexico to New York, and 40 days from Shanghai.

Countries are gradually helping each other to combat the Coronavirus threat. The International Monetary Fund will allocate more than 50 billion USD to help countries affected by the virus. Basically, these funds will come to help poor and middle-income countries and the poor health care system. Such support is necessary and will probably not be the last of the governments of countries and international financial organizations and institutions. After all, according to research

scientists 15 million people in the world can die from the virus or its consequences.

It is also worth mentioning that virtually all countries in the world, where Covid-19 is present, are beginning to change their budgets by adjusting the major expenditures for the coming year for medical and social funding. Thus, the United States has funded support for the victims of the virus in the amount of 100 billion USD. This is due in particular to the fact that the United States entered a recession, joining the rest of the world. This threatens to increase unemployment, reduce savings, and reduce GDP growth. The funds allocated will go to free virus testing for those who need it, paid family leave, paid sick leave. The US leadership is also negotiating an aid package of more than 1 trillion USD [3].

The European Central Bank has launched an emergency aid package worth 750 billion EUR. It will buy public and corporate debt in Europe, particularly in Greece and Italy. [1]. The World Bank has allocated 12 billion USD to help developing countries combat the spread of coronavirus.

It is worth understanding that the financial crisis with all its negative aspects has a number of positive possibilities. In particular, one can try to stimulate lending to the economy not speculative transactions with various securities in the stock market. You can also try to create conditions to raise additional funds in the form of capital, rather than limit them.

It is very important to understand that economic growth should be a priority in the country even when times are tough. But there is no need to constantly curb inflation. In other words, curbing inflationary processes should not be an end in itself for any government in any country.

Economic and financial crisis can be a good opportunity for debt restructuring. When countries quarantine, destroying the principle of globalization, more and more attention must be paid to domestic producers. We also need to understand that the closure of borders will help to bring home migrant workers. Many of these people have new competencies and experience. Of course, this may be necessary for the development of the economy of the countries. We also need to understand that after Covid-19 the world will be different. Digitization of all processes in countries (trade, education, government, financial sector, etc.) will become an even more prominent feature of our time. So we will get an improvement in the efficiency of all economic processes in the economy. Also, during the virus epidemic, the development of startups in various areas of the economy should be expected. After all, the remote work of many entrepreneurs and employees of non-profit organizations will require new innovative proposals and the introduction of new processes in the business.

Conclusions from this study and further perspectives in this direction. The financial behavior of people, as never before, must be rational, weighing all the threats, aware of all the dangers, but at

the same time also such that it is not susceptible to panic and chaos. Understanding this, central banks will undertake interventions that will mitigate exchange rate fluctuations, reduce interest rates, and will give some impetus to the economy through available loans. Also, the regulation of the fiscal policy of states should be aimed at reducing tax penalties, applying tax breaks for the duration of quarantine and restrictive measures. One thing to be aware of is that if there is a coordinated and productive work of all representatives of the executive and legislative power at different levels, there is a responsible and moderate cooperation of representatives of civil society, understanding and assistance of the citizens on the difficult socio-economic situation and financial consequences, then the depth of the negative consequences of Covid-19 will be significantly lower.

REFERENCES:

1. Communication from the Commission to the European Parliament, The European Council, The Council, The European Central Bank, The European Investment Bank And The Eurogroup. Coordinated economic response to the COVID-19 Outbreak. Brussels, 13.3.2020, COM(2020) 112, final. Available at: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/communication-coordinated-economic-response-covid19-march-2020_en.pdf (accessed: 23.03.2020).
2. Coronavirus disease (COVID-19) Pandemic. World Health Organization. Available at: <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019> (accessed: 23.03.2020).
3. Government Response to Coronavirus, COVID-19. An official website of the United States government. Available at: <https://www.usa.gov/coronavirus> (accessed: 23.03.2020).
4. Linda Lacina. More than 250,000 COVID-19 cases reported outside China – Today's coronavirus news and analysis. World Economic Forum. Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2020/03/covid-19-cases-todays-coronavirus-news-and-analysis/> (accessed: 23.03.2020).
5. Prime Minister briefs on the Government measures to protect Ukrainians from COVID-19. Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/en> (accessed: 23.03.2020).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Communication from the Commission to the European Parliament, The European Council, The Council, The European Central Bank, The European Investment Bank And The Eurogroup. Coordinated economic response to the COVID-19 Outbreak. Brussels, 13.3.2020, COM(2020) 112, final. Available at: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/communication-coordinated-economic-response-covid19-march-2020_en.pdf (accessed: 23.03.2020).
2. Coronavirus disease (COVID-19) Pandemic. World Health Organization. Available at: <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019> (accessed: 23.03.2020).
3. Government Response to Coronavirus, COVID-19. An official website of the United States government. Available at: <https://www.usa.gov/coronavirus> (accessed: 23.03.2020).
4. Linda Lacina. More than 250,000 COVID-19 cases reported outside China – Today's coronavirus news and analysis. World Economic Forum. Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2020/03/covid-19-cases-todays-coronavirus-news-and-analysis/> (accessed: 23.03.2020).
5. Prime Minister briefs on the Government measures to protect Ukrainians from COVID-19. Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/en> (accessed: 23.03.2020).

УДК 336.7338.45

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-37>**Суханова А.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту
Національного університету біоресурсів
і природокористування України***Суханова Д.Ю.***студентка Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України***Sukhanova Alla***PhD in Economics, Associate Professor
of the Department of Production and Investment Management
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
ORCID: 0000-0001-7238-7484***Sukhanova Daria***Student, ESI of Finance, Banking
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

СВІТОВА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

WORLD CASH FLOW MANAGEMENT ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується зарубіжний досвід управління грошовими потоками на підприємстві. Однією з проблем, що виникають перед підприємствами в сучасних умовах, є відновлення і збереження динаміки циклів операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, що є запорукою необхідної ліквідної позиції підприємства і реалізації його попиту на кошти. Вирішення цієї проблеми неможливе без глибоких досліджень економічних механізмів, що визначають грошові потоки кожного окремого суб'єкта господарювання. Таким чином, існує загальна потреба в розробленні методики обліку, контролю й аналізу грошових потоків, підвищенні наукової обґрунтованості прийняття фінансових рішень в умовах нестабільності та ризику, розробленні системи аналітичних і модельних засобів управління коштами. Необхідність в організації обліку, контролю та економічного аналізу грошових потоків на підприємствах зумовлена існуванням практичних потреб фінансового управління.

Ключові слова: грошові кошти, грошові потоки, чистий грошовий потік, фінансове управління, фінансовий аналіз, суб'єкти аналізу, фінансова звітність, фінансова діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется зарубежный опыт управления денежными потоками на предприятии. Одной из проблем, возникающих перед предприятиями в современных условиях, является восстановление и сохранение динамики циклов операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, что является залогом необходимой ликвидной позиции предприятия и реализации его спроса на деньги. Решение этой проблемы невозможно без глубоких исследований экономических механизмов, определяющих денежные потоки каждого отдельного предприятия. Таким образом, существует общая потребность в разработке методики учета, контроля и анализа денежных потоков, повышении научной обоснованности принятия финансовых решений в условиях нестабильности и риска, разработке системы аналитических и модельных средств управления средствами. Необходимость в организации учета, контроля и экономического анализа денежных потоков на предприятиях обусловлена существованием практических нужд финансового управления.

Ключевые слова: денежные средства, денежные потоки, чистый денежный поток, финансовое управление, финансовый анализ, субъекты анализа, финансовая отчетность, финансовая деятельность.

ANNOTATION

To date, the important role of the company belongs to cash. The article deals with the world practice of managing cash flows of an enterprise. The relevance of the study is due to the fact that in times of crisis in the economy of the country of particular importance are the issue of ensuring a sufficient level of life of enterprises. The world approaches in management of cash flows of the enterprise are investigated. The cash flow, called «oxygen» of the business, is critical to the successful running of a business, is a determining factor in running any business, the driver of daily business, the means of enhanced reproduction and solvency of the enterprise. At the same time, the complexity and instability of business conditions, insufficient level of management of their cash flows, including due to underestimation of cash analysis, both in theoretical and applied aspects, lead to imbalance of cash flows, excessive duration of financial cycles, lack of financial cycle results, borrowing, limited use of financial instruments, and use of the latest technology and more. The operation of an enterprise is a complex dynamic process that is the result of a constant cyclical cash flow. One of the problems faced by enterprises in the current environment is the restoration and preservation of the dynamics of cycles of operational, investment and financial activities, which is the key to the necessary state of liquidity of the enterprise and the realization of its demand for funds. It is impossible to solve this problem without careful study of the economic mechanisms that determine the cash flows of each individual entity. Thus, there is a general need to develop a methodology for accounting, control and analysis of cash flows, to increase the scientific soundness of financial decisions in conditions of instability and risk, to develop a system of analytical and modeling tools of money management. The need for organization of accounting, control and economic analysis of cash flows at enterprises is conditioned by the presence of practical needs of financial management, which are at the level of the problem of survival of individual enterprises, industries and exit from the crisis state of the economic system as a whole.

Key words: cash, cash flows, net cash flow, financial management, financial analysis, subjects of analysis, Financial Statements, financial activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Забезпечуючи прибутково-

ву діяльність підприємств, керівники здійснюють управління грошовими потоками. Грошові активи відносяться до основних сфер діяльності підприємства, які створюють кругообіг капіталу на всіх його стадіях та підвищують його діяльність. Платоспроможність і ліквідність прямо залежать від спроможності підприємства своєчасно й у потрібному обсязі генерувати грошові потоки. Це, своєю чергою, вимагає реалізації всієї системи контролю, прогнозування, та планування грошових потоків. В умовах фінансової кризи управління грошовими потоками підприємств є надзвичайно актуальним.

Важливим елементом організації фінансово-господарської діяльності підприємства є управління грошовими потоками, а також є необхідною функціональною стратегією, успіх якої виступає запорукою високих результатів підприємницької діяльності, конкурентоздатності та динамічного розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Над питанням управління грошовими потоками займалася низка українських учених: О.О. Безкоровайна, В.І. Головка, Л.О. Лігоненко, О.Є. Майборода, В.В. Мова, В.П. Савчук, С.М. Семенова, А.В. Харсеева, З.Є. Шершньова, а також російські фахівці: А.І. Бородін, І.В. Ішина, Н.Н. Наточеева, І.В. Панюкова, А.Н. Сорочайкин та зарубіжні економісти: Р. Брейлі, Ю. Бріггем, Л. Гапенські, Дж. Ван Хорн, А.М. Кінг, Б. Койлі, С. Майерс, Ж. Перар, Т. Райс, А.М. Хіл Лафунте, Д. Бегляйтер, Г. Боер, Дж.Р. Міллс, Ф.Л. Бек та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є висвітлення кола проблем щодо зарубіжного досвіду управління грошовими потоками підприємств, які визначені в працях вітчизняних науковців, та пропозицій їх вирішення, складу наукової новизни, а також ступеня розроблення стратегічного аспекту управління рухом грошових коштів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасний стан економіки України та жвава конкуренція на внутрішньому вітчизняному ринку постають основними проблемами підвищення ефективності діяльності підприємства та забезпечення фінансової рівноваги в довгостроковій перспективі.

А тому розвиток економіки країни, пов'язаний з інтеграцією в європейське та світове співтовариство, створює необхідні умови для вивчення і застосування світового досвіду формування й використання грошових коштів підприємств і в Україні. На сьогоднішньому етапі залучення зарубіжного досвіду управління підприємством та формування його фінансових ресурсів є необхідною умовою успішного розвитку, як українських підприємств, так і зовнішньоекономічної діяльності країни у цілому.

Для успішного інтегрування українського бізнесу до світового співтовариства необхідно чітко окреслити особливості формування та використання грошових ресурсів зарубіжних підприємств.

Досвід показує, що грошові кошти – це найцінніші активи діяльності суб'єктів господарювання, отже, контроль, аналіз та обґрунтоване ефективне управління ним покликані забезпечити нормальний розвиток організації у цілому.

Оцінка управління грошовими потоками сьогодні є надто важливим складником фінансового становища підприємства із планування розмірів вхідних та вихідних грошових потоків, які пов'язані з узгодженням інвестиційної, операційної та фінансової стратегії розвитку підприємства. Щоб ефективно управляти грошовими потоками та реалізувати поточні та довгострокові цілі, основне завдання підприємства – виконати зобов'язання перед кредиторами щодо стабілізації виробничої діяльності підприємства.

Для того щоб запровадити дієву систему управління грошовими потоками на підприємствах, необхідно оптимізувати чистий грошовий потік та збалансованість руху коштів, синхронізувати їх формування. Якщо неправильно спланувати та управляти грошовими потоками, то це призведе до браку ліквідності, терміни оплати праці та за матеріали будуть порушені, погіршаться відносини з контрагентами, виникнуть додаткові зобов'язання перед банками та кредиторами.

Управління грошовими коштами полягає у вживанні необхідних заходів для підтримання належного рівня готівки для задоволення операційних та капітальних вимог і отримання максимального доходу за короткостроковими інвестиціями спільної готівкової грошової одиниці. Хороша програма управління грошовими коштами є дуже важливим компонентом загального фінансового управління господарської одиниці [1].

У світовій практиці сучасне управління грошовими потоками будується на таких теоретичних моделях, як модель В. Баумоля, модель Міллера – Орра, модель Б. Стоуна і метод імітаційного моделювання або статистичних випробувань.

Модель В. Баумоля ґрунтується на використанні у своїй моделі оптимальної партії замовлення. Дана модель передбачає оптимізацію загальної сукупності грошових коштів та їхніх еквівалентів шляхом поділу їх на дві частини – готівкові грошові кошти і високоліквідні цінні папери й опис механізму їх взаємної трансформації. Передбачається, що підприємство спочатку має достатній запас коштів, який і є джерелом для покриття витрат, всі вхідні грошові потоки перетворюються на короткострокові фінансові вкладення – цінні папери, як тільки залишок грошових коштів стає нижче встановленого рівня, підприємство починає продавати цінні папери до досягнення оптимального рівня залишку грошових коштів [2, с. 81].

Оскільки характер витрат більшості підприємств нерівномірний, то без попереднього аналізу структури витрат із позицій їх розподілу в часі і за обсягами й у разі наявності нерівномірності – забезпечення умов для її регулювання шляхом оплати витрат різних видів із різних банківських рахунків, тобто модель Баумоля вимагає уточнення. Але у цілому дана модель проста і достатньо прийнятна для підприємств, грошові доходи яких стабільні і прогнозовані [3].

Сутність моделі Міллера – Орра – полягає у тому, що використовується певний розмір страхового запасу і нерівномірність у надходженні та витрачання грошових коштів для залишку грошових активів. Якщо мінімальна межа для формування залишку грошових активів приймається на рівні страхового залишку, тоді максимальна межа може затверджуватися на рівні трикратного розміру страхового залишку. Повинні виконуватися такі умови:

1. «Якщо залишок грошових активів досягає максимального значення (верхньої межі свого «коридору»), тоді зайві кошти (по відношенню до середнього залишку) переводяться на резерв, тобто інвестуються в короткострокові фінансові інструменти.

2. За умови, якщо залишок грошових активів досягає мінімального значення (нижньої межі свого «коридору»), тоді здійснюється поповнення грошових коштів за рахунок продажу частини короткострокових фінансових інструментів та відбувається залучення короткострокових банківських кредитів та інших джерел» [4].

Якщо значення середнього залишку грошових активів знаходиться на одну третину вище мінімального його значення і на дві третини нижче максимального його значення, а не посередині між цими значеннями, то за такого підходу рівень альтернативних утрат доходів за збереження грошових коштів буде нижчим [5].

Успішна реалізація напрямів оптимізації грошових потоків на підприємницькому рівні вимагає проведення відповідних заходів й у загальнодержавному масштабі. З тих, що сприятимуть оптимізації грошових потоків, а отже, активізації підприємництва, можна запропонувати такі заходи:

- удосконалення фіскальної політики, зокрема зниження податкового тиску та максимальне спрощення процедур податкового адміністрування;

- модернізація та структурна перебудова виробничого потенціалу, зниження його енерго – та матеріаломісткості;

- створення необхідних умов для легалізації коштів «тіньових» капіталів;

- підтримка виробництва за рахунок стимулювання споживчого попиту населення, розширення частки платоспроможності внутрішнього ринку [6. с. 221].

Необхідно також відзначити, що використання даних моделей передбачає тільки стабільні умови господарювання, а витрати на їх реалі-

зацію занадто високі. Особливість вітчизняних економічних умов не дає змоги формально поставитися до впровадження системи управління грошовими потоками за західним зразком. Необхідно виводити коригування методологічних основ формування бюджету з урахуванням особливостей підприємств під час використання основних досягнень науки [7, с. 131].

Водночас найвагомішим заходом, який усебічно впливає на управління та використання грошових потоків, є планування. Для ефективного використання фінансових ресурсів слід займатися плануванням. В Україні, як і в інших країнах СНД, планування почали активно замінювати прогнозуванням, тобто встановлювати показники-орієнтири, необов'язкові для виконання. Поряд із процесом прогнозування застосовується індикативне планування, тобто система необов'язкових для підприємства в ринкових умовах рекомендацій, а також координованих і взаємозв'язаних засобів непрямого впливу: норм і нормативів, податків і податкових пільг, бюджетних асигнувань і дотацій, кредитів і кредитних пільг, цін, квот, ліцензій, цінних паперів тощо [8, с. 41].

Світовий досвід розвинених країн підтверджує тезу про те, що планування можна замінити прогнозуванням лише в умовах країни, в якій успішно функціонує економіка і загальний економічний стан стабільний. Якщо економіка в кризі, з якої необхідно вийти, то одним із головних шляхів є застосування планування [9].

Це підтверджує досвід розвинутих країн Латинської Америки, Південної Кореї, Таїланду, Тайваню та ін. Робота підприємств країн Англії, Франції та Німеччини показує, що постійний облік і чіткий контроль над діяльністю підприємства повинні бути систематичними протягом року і тоді найбільш ефективно будуть використовуватися грошові потоки. Якщо не налагодити економічні показники діяльності підприємства належним чином, то вони втрачають свою об'єктивну основу та економічне значення і перестають бути важелями управління. Лише належний контроль над річними даними дасть змогу виправити помилки, які мали місце протягом року [10].

Вивчаючи зарубіжний досвід управління грошовими потоками підприємства, зокрема французьких, німецьких та англійських компаній, можна виділити чотири основні чинники впливу на формування та управління структурою грошових коштів суб'єктів господарювання:

- ризиковість;
- фінансова гнучкість;
- податкова ситуація;
- управлінський консерватизм [10].

Поряд із теоретичними моделями існує низка моделей для організації фінансів підприємства, тобто фінансових ресурсів підприємства: англосаксонська, континентально-європейська та азійська моделі [11, с. 408–422].

Суть англосаксонської моделі полягає у неможливості зосередження у руках окремо-

го власника значної частки акцій; обмеженні впливу держави; превалюванні власного капіталу над позиченим та залученим; доступності кредитних ресурсів; активному інвестуванні коштів у цінні папери.

Європейська континентальна модель характеризується можливістю зосередження в руках окремого власника значної частки акцій; залученням до управління компанією груп зацікавлених осіб (інвестиційно-фінансові інституції, організовані працівниками і державою, профспілки); втручанням держави.

А для азійської моделі притаманне існування «кейрецу» – своєрідного економічного утвору, який складається з потужного банку й об'єднаних навколо нього установ, як фінансових (інвестиційні, страхові компанії), так і нефінансових (виробничі та торговельні фірми). Між ними встановлюються міцні економічно-господарські зв'язки і практикується перехресне володіння акціями, що дуже зближує учасників кейрецу між собою. Ця модель розвинена найкраще в Японії, а тому її досвід є цінним для України. Проте, зважаючи на специфіку економічних зв'язків, які утвердилися в нашій державі, найближчою для України є європейська континентальна модель, тому особливо корисним є досвід формування фінансових ресурсів підприємств саме європейських країн.

Отже, світовий досвід управління та оцінки підприємства за своїми грошовими потоками має суттєві переваги порівняно з традиційним аналізом ефективності діяльності підприємства на підставі показників рентабельності та прибутковості в частині статистики аналізу та динамічності грошових потоків. А також рекомендує використання таких джерел формування грошових коштів підприємств, як накопичення населення, кредити під власний капітал, кредити страхових компаній, що дасть змогу підприємцю залучити додаткове фінансування за рахунок особистих накопичень в умовах розвитку компанії.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підводячи підсумок із вищенаведеного, можна стверджувати, що управління грошовими потоками є важливим чинником прискорення обігу капіталу підприємства. А тому система управління грошовими потоками необхідна для виконання короткочасних планів підприємства, стратегічних планів, збереження платоспроможності та фінансової стійкості та більш раціонального використання його активів і джерел фінансування, а також мінімізації витрат на фінансування господарської діяльності. І тому підприємство, яке працює в ринкових умовах, за мету ставить безперервний рух грошових коштів, який може забезпечити функціонування основної діяльності, оплату зобов'язань та здійснення соціального захисту працівників. А аналіз руху грошових потоків дасть змогу вивчити їх динаміку, визначити суму перевищення надходжень над видатками та зробити висновок про можливість внутрішнього фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мова В.В., Семенова С.М. Комплексний і системний підходи при аналізі та формуванні грошових потоків підприємств. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2013. № 3(40). С. 15.
2. Мова В.В., Семенова С.М. Формування стратегії управління грошовими потоками на підприємствах водного транспорту. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 3. С. 112.
3. Семенова С.М. Емерджентні властивості грошових потоків підприємства. *Економіка та управління в умовах побудови інформаційного суспільства* : праці II міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 22–23 квітня 2013 р. ; ОНАЗ ім. О.С. Попова. Одеса, 2013. С. 26–28.
4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник ; 2-е вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2014. 700 с.
5. Савчук В.П. Управление финансами предприятия : учебное пособие ; 3-е изд. Москва : БИНОМ ЛЗ, 2015. 483 с. URL: <http://znanium.com/catalog/product/979490> (дата звернення: 30.03.2020).
6. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками : навчальний посібник. Київ : КНТЕУ, 2012. 327 с.
7. Эволюция подходов к определению денежных потоков предприятия / А.И. Бородин и др. *Вестник Самарского государственного университета*. 2013. № 1(102). С. 131.
8. Панюкова И.В. Управление денежными потоками. *Вестник Таганрогского института управления и экономики*. 2011. № 1. С. 41.
9. Головки В.І., Безкоровайна О.О. Використання результатів аналізу грошових коштів та потоків підприємства в управлінні та шляхи його оптимізації. *Інтернаука*. 2018. № 3. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/2018/3/3454> (дата звернення: 31.03.2020).
10. Майборода О.Є. Напрями управління грошовими потоками підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 305–309.
11. Федулова Л.І. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. Л.І. Федулової. Київ : УкрІНТЕІ, 2010. 812 с.

REFERENCES:

1. Mova V.V. & Semenova S.M. (2013) Kompleksnyi i systemnyi pidkhody pry analizi ta formuvanni hroshovykh potokiv pidpriemstv [Complex and systematic approaches in the analysis and formation of cash flows of enterprises]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu: Zbirnyk naukovykh prats. Seriya: Ekonomika*, no 3(40), pp.15.
2. Mova, V.V., Semenova S.M. (2013) Formuvannia stratehii upravlinnia hroshovymy potokamy na pidpriemstvakh vodnoho transport [Formation of a cash flow management strategy at water transport enterprises]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no 3, pp.112.
3. Semenova S.M. (2013) Emerdzhentni vlastyosti hroshovykh potokiv pidpriemstva [Emergent properties of enterprise cash flows] / *Ekonomika ta upravlinnia v umovakh pobudovy informatsiinoho suspilstva: pratsi II mizhnar. nauk.-prakt. conf.*, pp. 26–28. Odessa ONAZ im. O.S. Popova. (in Ukrainian)
4. Shershnyova Z.Ye. (2014) Stratehichne upravlinnia: pidruchnyk [Strategic Management], 2-he vyd., pererob. i dop. K.: KNEU, 700 p. (in Ukrainian)

5. Upravlenye fynansamy predpnyatyya (2015) [Enterprise Finance Management]: Uchebnoe posobyе. Savchuk V.P. 3-e yzd. M.: BYNOM. LZ.,. 483 p. URL: <http://znanium.com/catalog/product/979490> (accessed 30.03.2020).
6. Lihonenko L.O. (2012) Upravlinnia hroshovymy potokamy [Cash flow management]: navchalnyi posibnyk. K.: KNTEU, 327 p.
7. Evolyutsyya podkhodov k opredelenyyu denezhnykh potokov predpnyatyya (2013) [The evolution of approaches to the determination of cash flows of the enterprise] / A.Y. Borodyn y druh. Vestnyk samarskoho hosudarstvennoho unyversyteta, no 1(102), p.131.
8. Panyukova Y.V. (2011) Upravlenye denezhnymy potokamy. Vestnyk [Cash management]. Tahanrohskoho ynstytutu upravlenyya y ekonomyky, no 1, pp. 41.
9. Holovko V.I., Bezkorovaina O.O. (2018) Vykorystannia rezultativ analizu hroshovykh koshtiv ta potokiv pidpnyemstva v upravlinni ta shliakhy yoho optymizatsii [Use of results of analysis of cash and flows of the enterprise in management and ways of its optimization]. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka», no 3. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/2018/3/3454>
10. Maiboroda O.Ye. (2017) Napriamy upravlinnia hroshovymy potokamy pidpnyemstva [Areas of management of cash flows of the enterprise]. Ekonomika i suspilstvo, no 10, pp. 305–309.
11. Fedulova L.I. (2010) Korporatyvni struktury v natsionalnii innovatsiinii systemi Ukrainy [Corporate structures in the national innovation system of Ukraine] / za red. L.I. Fedulovoi. K.: Vyd-vo UkrINTEI, 812 p.

УДК 336:[332.122:338]

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-38>**Шалигіна І.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського національного аграрного університету***Лук'яненко Т.І.***магістр зі спеціальності
«Фінанси, банківська справа та страхування»
Сумського національного аграрного університету***Shalyhina Iryna***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance, banking and insurance
Sumy National Agrarian University***Lukyanyenko Tatiana***Master's degree in specialty
Finance, Banking and Insurance
Sumy National Agrarian University*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОГО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ В ТЕРИТОРІАЛЬНІЙ ГРОМАДІ

ESTIMATION OF EFFECTIVE FINANCIAL MAINTENANCE AND MANAGEMENT IN THE TERRITORIAL COMMUNITY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність та значення фінансової децентралізації в Україні. Саме зараз найважливішим є вирішення низки актуальних питань, що пов'язані з подальшою реалізацією процесу євроінтеграції через значний розвиток місцевої та регіональної децентралізації. Сформована та затверджена нова законодавча база стала основою для реформування місцевого самоврядування і тим самим активізувала більш швидкий процес об'єднання громад у територіальні. Розглянуто роль реформування місцевого самоврядування і створення спроможних об'єднаних територіальних громад в Сумському регіоні. Одним із важливих інструментів фінансового забезпечення громад, окрім власних доходів, є додаткове бюджетне фінансування через бюджетні трансферти, зокрема субвенцію на поліпшення інфраструктури, тому у статті проаналізовано отримання ОТГ Сумщини саме цього трансферту. Надано оцінку формування фінансових ресурсів Нижньосіровоатської ОТГ, а за результатами дослідження визначено напрями подальшого її розвитку, фінансового забезпечення та перспективи залучення додаткових фінансових ресурсів.

Ключові слова: фінансова децентралізація, бюджетна субвенція, бюджет громади, фінансове управління, фінансове забезпечення, органи місцевого самоврядування.

АННОТАЦИЯ

В статье определены сущность и значение финансовой децентрализации в Украине. Именно сейчас самым важным является решение ряда актуальных вопросов, связанных с дальнейшей реализацией процесса евроинтеграции через развитие местной и региональной децентрализации. Сформированная и утвержденная новая законодательная база стала основой для реформирования местного самоуправления и тем самым активизировала более быстрый процесс объединения общин в территориальные. Рассмотрена роль реформирования местного самоуправления и создание финансово устойчивых объединенных территориальных общин в Сумском регионе. Одним из важных инструментов финансового обеспечения общин, кроме собственных доходов, является дополнительное бюджетное финансирование через бюджетные трансферты, в том числе субвенции на улучшение их инфраструктуры,

поэтому в статье проанализировано получение ОТГ Сумщины именно этого трансферта. Дана оценка формирования финансовых ресурсов Нижнесыроватской ОТГ, а по результатам исследования определены направления дальнейшего ее развития, финансового обеспечения и перспективы привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовая децентрализация, бюджетная субвенция, бюджет общины, финансовое управление, финансовое обеспечение, органы местного самоуправления.

ANNOTATION

In article the essence and value of financial decentralization in Ukraine is defined. Right now the most important is the decision of some the pressing questions connected with the further realization of process of euro integration through development of local and regional decentralization. The generated and confirmed new legislative base became a basis for local government reforming and by that made active faster process of association of communities in the territorial. The important role in the given processes plays local government reforming according to substantive provisions of the European charter of local government. Therefore increase of efficiency of financial maintenance and management of development in certain territory is actual at the present stage of development of the state as a whole and regions in particular. The role of reforming of local government and creation of financially steady incorporated territorial communities in the Sumy region are considered. One of the important tools of financial maintenance of communities except own incomes is additional budgetary financing through budgetary transfers, including subventions on improvement of their infrastructure. The local budget – the most numerous a link of budgetary system of Ukraine which, accordingly, is its base, plays the important role in redistribution of an internal total product, financing of public services, first of all a social orientation, make direct impact on satisfaction of various requirements of the population. Local budgets including budgets ITC are independent and do not join in structure of the State budget of Ukraine, and also in other local budgets. Therefore in article the sums received in incorporated territorial communities of Sumy region this transfer have been analysed. The estimation of formation of financial resources Nizhnesyrovatska ITC is given, and by results of research directions of

its further development, improvement of quality of a life and work through effective uses as available financial resources and search of investment resources for development of more profitable business of a community, financial maintenance and prospect of attraction of additional financial resources have been defined.

Key words: financial decentralization, budgetary subvention, the community budget, finance administration, financial maintenance, local governments.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні найбільш важливим для України є спрямування усіх своїх зусиль на процес реалізації вибраного євроінтеграційного курсу саме з питань розвитку місцевої та регіональної децентралізації [3, с. 219]. Основний результат його діяльності полягає у досягненні ефективного розподілу всіх повноважень між самими органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади різних рівнів.

Реалізація відповідної реформи в країні вже давно розпочата, а в основу покладено такі програми розвитку, як Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, Програма діяльності Уряду України, «Стратегія – 2020», розроблена та запропонована Президентом України, а також інші програми щодо проведення інших реформ. Формування та затвердження законодавчої основи реформування місцевого самоврядування стало поштовхом саме для активізації процесу об'єднання громад у територіальні, формування з них найбільш оптимальних, удосконалення механізмів та інструментів формування нової системи місцевого самоврядування [3, с. 106].

Подальша демократизація суспільства та децентралізація влади на засадах субсидіарності були й є найголовнішими пріоритетами розвитку України. Важливу роль у цьому відіграє ефективність реформування місцевих органів самоврядування відповідно до основних положень Європейської хартії місцевого самоврядування. Отже, підвищення ефективності фінансового забезпечення та управління розвитком на певній території є актуальним на сучасному етапі розвитку держави у цілому та регіонів зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Опрацьовані наукові джерела інформації дали можливість визначити, що процесами фінансової децентралізації та її значенням для економічного зростання всієї України у цілому та громад зокрема займалися такі вітчизняні дослідники: Ю.І. Слобожан, Б.М. Ганущак, Ю.В. Данилишин, М. Пасічник, І.З. Власюк, Л.Д. Сторонянська, Н. Янюк та ін. Питаннями фінансового забезпечення місцевих бюджетів, зокрема об'єднаних територіальних громад, займалися такі науковці, як Н.В. Василюва, Н.М. Гринчук, Т.М. Дерун та ін.

Нами також було з'ясовано й те, що всі зазначені питання є достатньо актуальними в умовах сьогодення, а деякі питання реформу-

вання фінансового забезпечення місцевого самоврядування поки що не повністю досліджені.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є оцінка фінансового забезпечення та управління функціонуючими об'єднаними територіальними громадами Сумського регіону, зокрема Нижньосирватської ОТГ, та визначення напрямів її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Україні нова бюджетна модель була запроваджена у 2015 р. і спрямована на забезпечення фінансової децентралізації, а саме на збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування і формування фінансово спроможних територіальних громад.

У країні останнім часом дійсно відбуваються позитивні зміни в напрямі проведення процесу децентралізації (за рахунок саме позитивного європейського досвіду бюджетних реформ), але фактично їх запровадження постійно викликає значні дебати та обговорення не тільки на політичній арені, а й у наукових колах. За визначенням бюджетна децентралізація – перенесення надходження доходів або здійснення витрат грошових коштів на більш низький рівень самоврядування за збереження фінансової відповідальності. Саме механізм формування доходів та витрат місцевого самоврядування у проведенні відповідних реформ має призвести до ефективності формування даних громад [4, с. 43].

Питання фінансування суб'єктів господарювання будь-якої форми діяльності тісно пов'язане саме з поняттям його фінансового забезпечення. Тому існуючі трактування даного поняття в сучасній науковій літературі є також різноманітними і більше застосовуються до підприємств. Такі вчені, як В.М. Опарін, В.І. Оспішев, С.І. Юрій, В.М. Федосов, зазначають, що фінансове забезпечення є процесом організації фінансування на основі відповідної системи фінансування, до якої відносять сомофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування. На думку ж О.І. Москаль, «фінансове забезпечення є сукупністю економічних відносин, що виникають із приводу пошуку, залучення й ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їхнього впливу на соціально-економічну життєдіяльність, що реалізується через систему фінансування у формах самофінансування, кредитування і безповоротного фінансування з бюджету». Саме таке визначення більш підходить до забезпечення фінансовими ресурсами таких суб'єктів фінансових відносин, як об'єднані територіальні громади.

Процес місцевої децентралізації – це складна та глибинна реформа, що перебудовує модель адміністративного управління країною та розподілу державних фінансових ресурсів. Можна сказати, що не всі європейські країни пройшли

даний шлях швидко, безболісно та ефективно для своєї економіки. Зараз дану реформу можна вважати найбільш успішною, оскільки завдяки тому, що повноваження та фінансові ресурси передано на місця, об'єднані громади мають можливість самостійно приймати всі рішення та особисто відповідати за їх запровадження. Відповідно до цього, зараз і виникає питання щодо дослідження окремих важливих аспектів ефективного існування та розвитку ОТГ за рахунок ефективності формування власних бюджетів, їх використання та менеджменту.

Провівши дослідження думок авторів, пропонуємо наше тлумачення даного визначення: під фінансовим забезпеченням об'єднаної територіальної громади можна розуміти взаємозв'язок, взаємозалежність та взаємоузгодженість форм, методів, джерел та умов отримання і залучення фінансових ресурсів (державне фінансування та кредитування) у власний грошовий обіг із метою забезпечення ефективної господарської діяльності функціонування та стабільного соціального-економічного розвитку громади.

Практично автономними від державного бюджету стали місцеві бюджети за рахунок проведення фінансової децентралізації в країні за останні п'ять років. Це дало можливість планувати подальший розвиток громад та отримувати реальні інвестиції для запровадження проєктів оновлення застарілої або відсутньої інфраструктури в них. Інфраструктурна субвенція спрямовується з державного бюджету для того, щоб місцеві бюджети мали можливість поліпшувати якість надання адміністративних послуг, розробляти та запроваджувати проєкти щодо ремонту вулиць, доріг і мостів у своїх громадах.

Подальший процес реформування місцевих бюджетів України через їх децентралізацію та зміну адміністративно-територіального устрою має забезпечити в подальшому територіальну відповідальність між повноваженнями органів місцевого самоврядування, а також доходами, що будуть надходити у їх розпорядження та відповідними їх видатками. Також вони мають посилюватися не через використання тільки адміністративних механізмів, а саме через запровадження ринкових, які мають різні форми і методи їх забезпечення [5, с. 14].

Місцевий бюджет є багатокількісною ланкою національної бюджетної системи, яка, відповідно, є її основою та відіграє важливу роль у процесі перерозподілу отриманого ВВП, фінансування публічних послуг, передусім соціальної спрямованості, для здійснення безпосереднього ефективного впливу на задоволення потреб населення на місцях. Згідно із законодавчою базою, місцеві бюджети об'єднаних територіальних громад є самостійними і не можуть включатися до складу як державного, так й інших місцевих бюджетів.

Значного свого розвитку на Сумщині реформи децентралізації зазнали саме в 2018 р., і на той час вона була одним із лідерів серед україн-

ських центрів регіонального розвитку. На Сумщині з початку 2018 р. вже існувало 18 ОТГ, і область займала шосте місце саме за кількістю сформованих об'єднаних територіальних громад у регіоні. У 2019 р. Сумський регіон налічував уже 142 громади, у 2020 р. – 298 громад і зараз також стабільно входить до лідерів щодо запровадження та розвитку децентралізації. Саме у 2020 р. Сумщина зазнає значних змін у своєму територіальному устрої із закінченням реформи децентралізації та проведенням місцевих виборів.

Органам місцевого самоврядування було надано додаткові видаткові повноваження через нові стабільні джерела доходів для їх реалізації: бюджетне фінансування та частини податків, що перейшли у їх повноваження. Таким чином, держава фінансово підтримує ОТГ, передбачивши їм у державному бюджеті саме субвенції, зокрема на формування та розвиток інфраструктури територій громад, освіти, охорону здоров'я тощо [1, с. 127].

Бюджет об'єднаної територіальної громади розподіляється на загальний та спеціальний фонди, а їхні складові частини визначаються виключно Бюджетним кодексом. Передача коштів між ними дозволена тільки в межах бюджетних призначень шляхом рішення відповідної ради. Також громади можуть створювати резервний фонд, із якого кошти можуть використовувати громади тільки для здійснення будь-яких непередбачених видатків (що могли бути передбачені під час складання проєкту бюджету). Компетенції щодо рішення про їх виділення надані виключно виконавчим органам місцевого самоврядування.

Останнім часом можна визначити позитивну тенденцію до зростання доходної частини бюджету ОТГ, тому що збільшується їх ресурсна база через передачу з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг та державного мита, а також за місцевими бюджетами закріплено 100% податку на майно та землю. Ще вони мають доходи через запровадження збору з роздрібного продажу підкацизних товарів за ставкою 5% від вартості реалізованої продукції, 60% податку на доходи фізичних осіб та передачу ним 25% екологічного податку. Також до бюджету громади спрямовується 100% єдиного податку та 100% податку на прибуток установ комунальної власності [4, с. 20].

Основа фінансового забезпечення місцевого самоврядування ОТГ становлять:

- 1) фінансові ресурси місцевого бюджету, що складаються з надходжень від місцевих податків та зборів; із коштів, отриманих від приватизації об'єктів комунальної власності самої громади; фінансових ресурсів за рахунок проданих земельних ділянок та інших об'єктів комунальної власності; надходження трансфертів із бюджету відповідно до українського законодавства; коштів, отриманих від діяльності громади на фінансовому ринку (тобто доходи від

розміщених цінних паперів або кредитів); інших доходів;

2) фінансові ресурси тих підприємств, установ та організацій, що є в комунальній власності самої громади, у т. ч. й тих, що знаходяться та функціонують не в межах даної окремої громади;

3) доходи від корпоративних прав підприємств, установ та організацій, що засновані Радою відповідної громади;

4) інші фінансові ресурси та надходження [2, с. 17].

Умовно доходи бюджетів об'єднаних громад можна поділити на власні (органи місцевого самоврядування отримують на власній території, переважно це податкові та неподаткові доходи) і передані (доходи, що йдуть із державного бюджету на безповоротній основі – міжбюджетні трансферти). У 2019 р. до бюджетів 806 об'єднаних територіальних громад України було спрямовано 39,4 млрд грн, якщо брати в розрахунок на одного мешканця по всіх ОТГ – 4 737,7 грн. У 266 об'єднаних громадах, а це 33% від загальної кількості громад, зазначений показник перевищував середній показник по всіх громадах країни. При цьому визначено, що практично незалежними від дотацій були громади – міста обласного значення, де загальна чисельність населення близько 1 891,0 тис осіб. У 27 об'єднаних громадах рівень залежності від трансфертів та дотацій становив лише 9,1%, що є найменшим значенням.

Об'єктом нашого дослідження є Нижньосироватська об'єднана територіальна громада, яка функціонує три роки і до якої входить п'ять сіл: Нижня Сироватка, Старе Село, Гірне, Барвінкове, Вишневе. Розглянемо бюджет громади за 2017–2019 рр. (табл. 1).

Таким чином, протягом дослідженого періоду дохідна частина бюджету Нижньосироватської ОТГ зросла на 15 751,8 тис грн, а видаткова частина – на 26 684,6 тис грн. Разом відхилення між доходами та видатками у 2017 р. становить 4 721,7 тис грн, а в 2018 р. – 2 453,9 тис грн. У 2019 р. перевищення видатків (53 611,5 тис грн) над доходами (47 400,4 тис грн) становило 6 211,1 тис грн.

У 2017 р. загальний фонд мав розмір 3 784,4 тис грн, із них: освітня субвенція – 214,2 тис грн, медична – 3,1 тис грн, субвенція на соціально-економічний розвиток – 192,0 тис грн, дотація з місцевого бюджету на утримання закладів освіти та охорони

здоров'я – 118,3 тис грн, а сума власних коштів – 3 256,8 тис грн. У спеціальному фонді залишок коштів становив 234,4 тис грн, у тому числі сума бюджету розвитку – 121,6 тис грн.

У 2018 р. загальний фонд громади становив 6 208,4 тис грн, із них: освітня субвенція – 1 778,0 тис грн, субвенція на соціально-економічний розвиток – 104,9 тис грн, дотація з державного бюджету на утримання закладів освіти та охорони здоров'я – 44,8 тис грн, а власні кошти – 4 280,7 тис грн. У спеціальному фонді залишок коштів становив 237,6 тис грн, у тому числі сума бюджету розвитку – 121,6 тис грн.

У 2019 р. загальний фонд громади становив 5 562,5 тис грн, у тому числі на котловому рахунку сума у розмірі 3 511,8 тис грн, надано освітню субвенцію у розмірі 1 750,3 тис грн, інші рахунки – 300,4 тис грн, власні кошти – 4 280,7 тис грн. Залишок коштів за спеціальним фондом – 274,6 тис грн.

Розглянемо рис. 1.

Проведена оцінка виконання бюджету Нижньосироватської ОТГ за досліджуваний період свідчить про те, що в громаді був значно високий рівень залежності доходів саме від офіційних державних трансфертів. Питома вага трансфертів у сукупній величині доходів цієї громади коливається за 2017–2019 рр. у межах 60–80%. Далі йдуть податкові надходження, у середньому це 20–35% від сукупних доходів громади. А щодо власних неподаткових доходів, то вони становлять лише близько 3–5% від обсягу доходів до бюджету. Протягом періоду дослідження відсутні будь-які доходи від операцій із капіталом.

Міжбюджетне регулювання спрямоване на перерозподіл фінансових ресурсів між бюджетами всіх ланок бюджетної системи України, для того щоб забезпечити здійснення видатків відповідно до законодавства. Саме цьому методу належить особлива роль у формуванні бюджетної політики та організації бюджетного процесу в країні у цілому та на місцях зокрема [2, с. 112].

Однією з форм реалізації засад міжбюджетного регулювання є міжбюджетні трансферти, до яких відносять кошти, що безоплатно та безповоротно надаються з одного бюджету до іншого, а їх перелік визначено ст. 97 Бюджетного кодексу [1, с. 27].

Як було зазначено, інфраструктурна субвенція може бути одним із важливих інструментів

Таблиця 1
Затверджений бюджет сільської об'єднаної територіальної громади на 2017–2019 рр.

Назва	Роки дослідження			Відхилення 2019 до 2017 (+,-)
	2017	2018	2019	
	тис грн	тис грн	тис грн	
Доходи	31648,6	44005,4	47400,4	15751,8
Видатки	26926,9	41551,5	53611,5	26684,6
Відхилення між доходами і видатками	4721,7	2453,9	-6211,1	-10932,8

Джерело: складено за даними фінансової звітності ОТГ

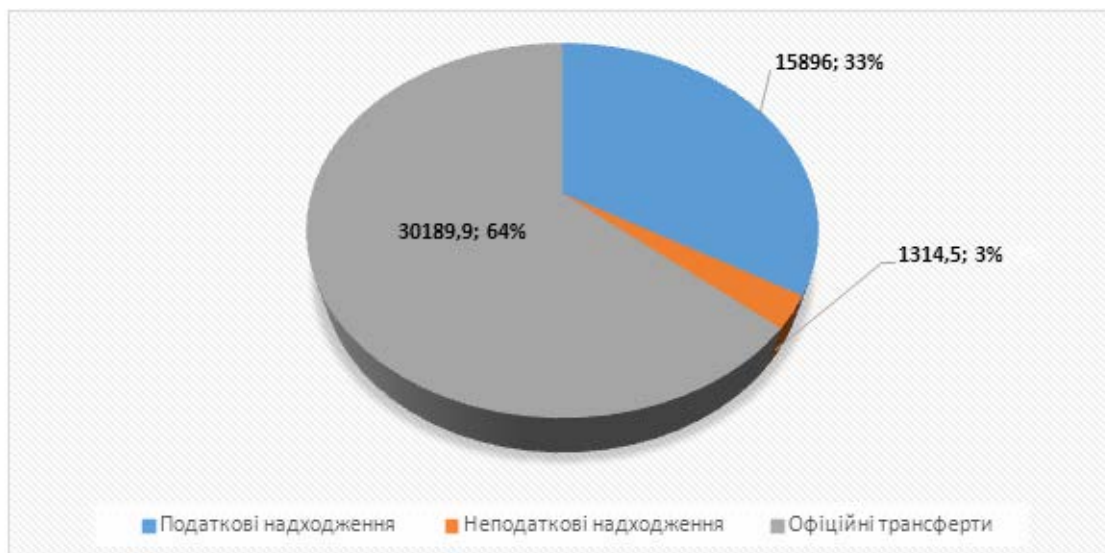


Рис. 1. Дохідна частина бюджету Нижньосироватської ОТГ за 2019 р., тис грн

Джерело: власні розрахунки відповідно до звітності ОТГ

додаткового фінансування та підтримки розвитку місцевих громад. За даними рис. 2, об'єднані територіальні громади Сумського регіону використали 68,2 млн грн субвенції на поліпшення власної інфраструктури, що була отримана з державного бюджету в 2019 р.

Вона була розподілена між ОТГ, що були створені в області протягом 2015–2019 рр. У цілому по Україні вона була запланована у сумі 2,1 млрд грн.

Більш детальний аналіз отриманих міжбюджетних трансфертів до бюджету Нижньосироватської ОТГ за 2017–2019 рр. зображено на рис. 3.

З даного рисунку можна зробити висновки про те, що протягом періоду дослідження най-

більше надходила до бюджету громади освітня субвенція: у 2017 р. у загальній сумі трансфертів це становило 36,0%, а в 2019 р. – майже 39,0%. Субвенція на формування інфраструктури в громаді становила в 2017 р. 20,0%, а в 2019 р. – лише 9,0%.

До бюджету Нижньосироватської ОТГ у 2019 р. з обласного бюджету, крім вищезазначених трансфертів, надійшли:

- субвенція на надання державної підтримки особам з особливими освітніми потребами у розмірі 40,1 тис грн;

- субвенція на забезпечення якісної, сучасної та доступної загальної середньої освіти «Нова українська школа» – 122,4 тис грн;



Рис. 2. Розподіл субвенції на розвиток інфраструктури між громадами Сумщини в 2019 р., млн грн

Джерело: складено за даними [6]

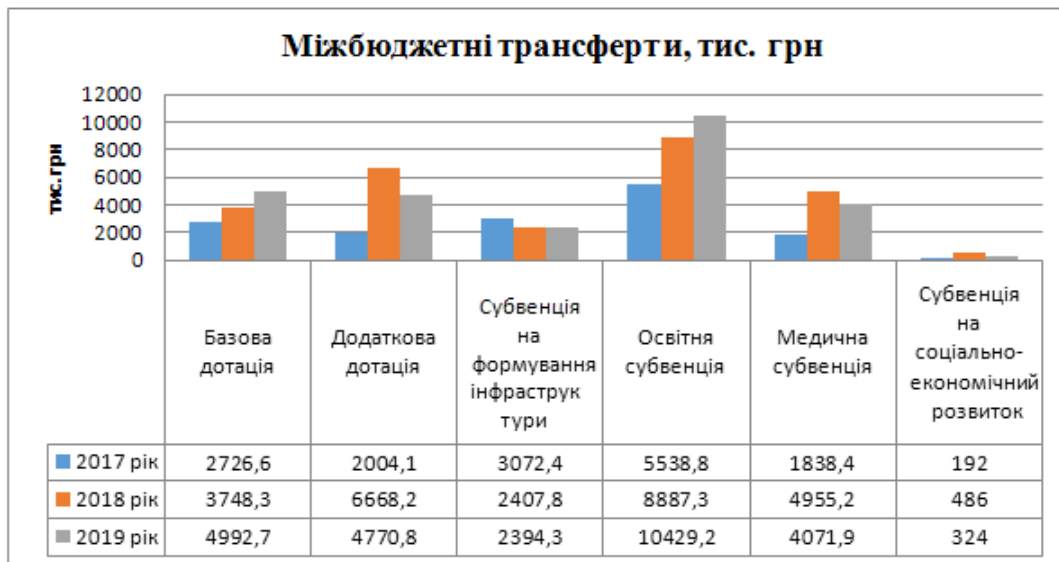


Рис. 3. Міжбюджетні трансферти бюджету Нижньосироватської ОТГ за 2017–2019 рр.

Джерело: власні розрахунки відповідно до звітності ОТГ

– субвенція на відшкодування вартості лікарських засобів для лікування окремих захворювань – 29,1 тис грн;

– інша субвенція – 1 147,4 тис грн.

Під час оцінки фінансового забезпечення громади разом з оцінкою доходної частини її бюджету необхідна й оцінка формування видатків. Повноваження видатків із бюджетів об'єднаних територіальних громад рівні з повноваженнями стосовно бюджетів міст обласного значення та районів. Планування розрахункових обсягів видатків бюджетів ОТГ відбувається окремо по кожній галузі та враховується їх пріоритетність.

Розглянемо оцінку структури видаткової частини Нижньосироватської ОТГ за 2019 р. (рис. 4).

Отже, проаналізувавши дані звітності ОТГ, можемо зробити висновок про те, що протягом досліджуваного періоду 2017–2019 рр. видаткова частина загального фонду бюджету Нижньосироватської ОТГ збільшилася на 31 972,0 тис грн. Найбільшими у структурі видатків громади є видатки на освіту – 34 502,4 тис грн (72,8%), що збільшилися відносно 2017 р. майже у три рази. Видатки на державне управління у 2019 р. становлять 5 512,1 тис грн (11,6%); видатки на охорону здоров'я – 4 997,7 тис грн (10,6%);



Рис. 4. Структура видатків загального фонду бюджету Нижньосироватської ОТГ за 2019 р., %

Джерело: власні розрахунки відповідно до звітності ОТГ

видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення – 536,5 тис грн (1,1%); видатки на культуру і мистецтво – 1 700,5 тис грн (3,6%); практично однакова сума видатків на фізичну культуру і спорт – 89,8 тис грн (0,2%) та видатків на ЖКГ – 26,4 тис грн (0,1%). Щодо трансфертів в економічну діяльність, то вони були відсутні й у 2017 р., й у 2019 р.

У 2019 р. на суму 57,0 млрд грн було проведено видатків із загального фонду бюджетів ОТГ України, при цьому середній обсяг видатків по всіх громадах із розрахунку на одного мешканця був у розмірі 6 861,8 грн.

У сучасних умовах проведення реформ децентралізації однією з найбільших проблем для об'єднаних громад залишається проблема оптимізації власних видатків. У громадах існує досить висока питома вага поточних видатків по відношенню до капітальних, особливо це стосується освіти та медицини. Для керівників ОТГ постійним залишається питання продовження роботи з оптимізації видатків: необхідність постійно переглядати структуру видатків, проводити оцінку усіх наявних можливостей скорочення питомої ваги поточних витрат для зростання капітальних та витрат розвитку. Саме останні види витрат можуть у майбутньому призвести до значної економії бюджетних коштів та розвитку громади у цілому.

Важливими також залишаються питання стратегічного управління громадою, що відображаються в їхніх перспективних планах розвитку та дадуть змогу знайти нові додаткові джерела надходжень до власного бюджету, оптимізувати видатки й ефективно розпоряджатися активами громади. Управління місцевими фінансами передбачає сьогодні не лише планування та контроль надходжень до бюджету, раціональний розподіл і використання бюджетних коштів, а й активний пошук різних форм залучення приватного капіталу для розвитку регіонів територіальних громад, урізноманітнення форм ефективного використання об'єктів комунальної власності, що сприятиме розвитку фінансової бази самоврядних територіальних громад в Україні.

Загалом подальший розвиток Нижньоси́роватської ОТГ визначений у розробленій Стратегії її розвитку до 2025 р., що полягає у вирішенні спільних проблем усіх мешканців громади та реалізації спільних завдань для її економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості території ОТГ, а також поліпшення якості життя та праці через ефективне використання як наявних фінансових ресурсів, так і пошуку інвестиційних ресурсів для розвитку більш прибуткового бізнесу громади.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Надання органам місцевого самоврядування більш широких повноважень має на меті активізацію мотиваційного чинника розширення власної фінансової бази за рахунок внутрішніх джерел та запровадження відповідних механізмів акумуляції додаткових фінансових ресурсів до місцевих бюджетів.

нансової бази за рахунок внутрішніх джерел та запровадження відповідних механізмів акумуляції додаткових фінансових ресурсів до місцевих бюджетів.

На прикладі оцінки ресурсного забезпечення Нижньоси́роватської ОТГ визначено, що збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування сприятиме формуванню більш спроможних територіальних громад, які зможуть профінансувати необхідні видатки за рахунок одержаних доходів. Проведений аналіз видаткової частини сільського бюджету Нижньоси́роватської ОТГ засвідчив, що з утворенням саме ОТГ структура видатків стає більш оптимальною та забезпечує значне задоволення потреб її мешканців. Також громада має вже самостійно вирішувати всі фінансові питання, навіть й такі, як скільки їй потрібно закладів освіти та охорони здоров'я. Проте важливим залишається питання, чи здатна громада самостійно їх фінансувати та забезпечувати. Сьогодні це можливо тільки за рахунок допомоги від державного бюджету через бюджетні трансферти, а не тільки із власних джерел і надходжень. Оскільки інфраструктура Нижньоси́роватської ОТГ є досить застарілою, без підтримки Державного фонду регіонального розвитку та залучення іноземних інвесторів ефективне функціонування самої громади ставиться під великий сумнів. У поточному році громадою розроблено Стратегію розвитку до 2025 р., яка дала змогу спрогнозувати можливі варіанти її подальшого розвитку: модернізаційний, інерційний та песимістичний. Визначено, що найбільш оптимальним варіантом її ефективного фінансового зростання та управління є модернізаційний шлях розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України. *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 20.01.2020).
2. Бондаренко Н.М. Сучасні підходи до сутності доходів і видатків бюджетних установ. *Економіка та суспільство*. 2017. № 8. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/119.pdf (дата звернення: 15.01.2020).
3. Місцевий бюджет і фінансове забезпечення об'єднаної територіальної громади : практичний посібник / Н.В. Васильєва та ін. Київ, 2017. 117 с.
4. Ткачук А. Про бюджет і не тільки. Спеціально для об'єднаних територіальних громад. Київ, 2016. 76 с.
5. Юхименко Л.В. Контроль над виконанням місцевих бюджетів. 2016. URL: <http://www.minjust.gov.ua/0/54> (дата звернення: 20.02.2020).
6. Оцінка фінансових показників бюджетів ОТГ за 2019 рік. URL: <https://decentralization.gov.ua> (дата звернення: 19.03.2020).

REFERENCES:

1. Byudzhethnyy kodeks Ukrayiny (08.07.2010) [Budget Code of Ukraine]. *Ofitsiynyy sayt Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*. Avail-

- able at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 20 January 2020). (in Ukrainian)
2. Bondarenko N.M. (2017) Suchasni pidkhodi do sutnosti dokhodiv i vydatkiv byudzhetnykh ustanov [Just come to the daily income and view budgetary setting]. *Economy and suspension*, no. 8. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/119.pdf (accessed 15 January 2020). (in Ukrainian)
 3. Vasilieva N.V., Grinchuk N.M., Derun T.M., Kuibida V.S., Tkachuk A.F. (2017) The budget of the state and the financial care of the territorial community. A practical guide. Kyiv, p. 117. (in Ukrainian)
 4. Tkachuk A., Natalenko N. (2016) About the budget and more. Especially for united territorial communities. "Legal Status" ICC, p. 76. (in Ukrainian)
 5. Yukhimenko L.V. (2016) Control over the implementation of local budgets. Available at: <http://www.minjust.gov.ua/0/54> (accessed 20 February 2020). (in Ukrainian)
 6. Otsinka finansovykh pokaznykiv byudzhetiv OTH za 2019 rik (2019) [Estimation of financial indicators of ITC for 2019]. Available at: <https://decentralization.gov.ua> (accessed 19 March 2020). (in Ukrainian)

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.2

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-39>**Артюх О.І.***доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету***Яковенко О.І.***кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри управління
підприємницькою та туристичною діяльністю
Ізмаїльського державного гуманітарного університету***Муренко Т.О.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету***Artyukh Oksana***Doctor of Economic Sciences, Associate professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing
Odessa National University of Economics***Yakovenko Olena***PhD in Pedagogy, Associate professor,
Associate Professor of the Entrepreneurship
and Tourism Management Department
Ismail State University of Humanities***Murenko Tetyana***PhD in Economics, Associate professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing
Odessa National University of Economics*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА РИЗИКІВ У СФЕРІ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ: ПИТАННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

IDENTIFICATION AND RISK ASSESSMENT IN THE FIELD OF TAX AUDIT: ISSUES OF METHODOLOGICAL SUPPORT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто податковий аудит як завдання з надання обґрунтованої впевненості, який базується на ризик-орієнтованому підході. Обґрунтовано, що аудиторський ризик за його компонентами у сфері податкового аудиту має визначитися в дещо іншій модифікації – як ризик того, що аудитор надасть неналежний висновок, якщо інформація стосовно обліку та звітності у системі оподаткування особи, що перевіряється, є суттєво викривленою. Доведено, що під час виконання податкового аудиту для успішного опрацювання податкових ризиків варто розробити якісне методичне забезпечення з їх ідентифікації та оцінки, враховуючи єдиний підхід у системі державного та недержавного контролю. Розкриття проблемних питань ідентифікації та оцінки податкових ризиків дало змогу запропонувати типові форми робочих документів з управління ризиками і довести, що таке методичне забезпечення на всіх етапах податкового аудиту не суперечить вимогам міжнародних стандартів аудиту та є точкою відліку для подальших методичних розробок у сфері внутрішньофірмової стандартизації податкового аудиту.

Ключові слова: податковий аудит, аудиторський ризик, компоненти, податковий ризик, ідентифікація, оцінка, методичне забезпечення, робочі документи.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрен налоговый аудит как задание по предоставлению обоснованной уверенности, базирующийся на риск-ориентированном подходе. Обосновано, что аудиторский риск по его компонентам в сфере налогового аудита должен определяться в несколько иной модификации – как риск того, что аудитор предоставит ненадлежащий вывод, если информация об учете и отчетности в системе налогообложения проверяемого лица существенно искажена. Доказано, что при выполнении налогового аудита для успешной обработки налоговых рисков следует разработать качественное методическое обеспечение по их идентификации и оценке, учитывая единый подход в системе государственного и негосударственного контроля. Раскрытие проблемных вопросов идентификации и оценки налоговых рисков позволило предложить типовые формы рабочих документов по управлению рисками и довести, что такое методическое обеспечение на всех этапах налогового аудита не противоречит требованиям международных стандартов аудита и является точкой отсчета для дальнейших методических разработок в сфере внутрифирменной стандартизации налогового аудита.

Ключевые слова: налоговый аудит, аудиторский риск, компоненты, налоговый риск, идентификация, оценка, методическое обеспечение, рабочие документы.

ANNOTATION

Within the framework of this research, for the decision of general issue of application of the only going near the methodical providing from working of tax risks in the state and non state checking system, it is needed to expose the problem questions of the methodical providing at working of risks during realization of tax audit, adhering to logic of operating norms and corresponding developments accepted both on state and non state level. The article examines tax audit as a task of providing sound assurance based on a risk based approach. It is justified that the audit risk of its components in the field of tax audit should be determined in a slightly different modification – the risk that the auditor will make an incorrect conclusion if the information regarding the accounting and reporting in the tax system of the audited person is materially distorted. It is proposed under the inherent risk to which tax risk belongs, to understand the risk of material misstatement of tax information in an entity's management system, which depends on the influence of external and internal factors, and causes the inefficiency of conducting business in general and accounting and reporting in the tax system in particular. In the work it is proved that during the performance of tax audit for successful treatment of tax risks it is necessary to develop qualitative methodological support for their identification and evaluation, taking into account the unified approach in the system of state and non state control. In addition, when developing methodological support for managing such risks, it is necessary to analyze the taxpayer's tax strategy in terms of its expediency, identify and assess tax risks, using both internal information sources of the taxpayer and external (in the volumes of integrated automated information system of the State Fiscal Service of Ukraine, including the «Tax Block» by relevant operating segments). Disclosure of problematic issues of identification and assessment of tax risks allowed us to offer typical forms of working documents on risk management and to prove that such methodological support at all stages of tax audit does not contradict the requirements of international auditing standards and is a point of reference for further methodological developments in the internal standard.

Key words: tax audit, audit risk, components, tax risk, identification, assessment, methodological support, working documents.

Постановка проблеми. У вітчизняній практиці аудиторський ризик зазвичай розглядається скрізь призму його основних компонентів – ризику суттєвого викривлення (властивого/невід'ємного ризику, ризику контролю) та ризику невиявлення за загальноприйнятою факторною моделлю ($AP = BP \times PK \times PH$).

У дещо іншій модифікації усвідомлюється аудиторський ризик у сфері податкового аудиту. В аудиторській діяльності податковий аудит – це «завдання з надання обґрунтованої впевненості, яке реалізується у формі перевірки обліку та звітності в системі оподаткування платника податків з метою висловлення незалежної думки аудитора про їхню достовірність, повноту та відповідність чинному податковому законодавству в усіх суттєвих аспектах та допомоги у прийнятті оптимальних управлінських рішень у сфері оподаткування згідно з вимогами користувачів» [1].

В умовах функціонування податкового аудиту під властивим ризиком розуміється ризик суттєвого викривлення податкової інформації в системі управління господарчої одиниці, який залежить від впливу факторів (зовнішніх, внутрішніх) і зумовлює неефективність ведення бізнесу загалом та ведення обліку і звітності в системі оподаткування зокрема. Інакше кажучи, властивим ризиком у податковому аудиті можна

назвати податковий ризик платника податків. Водночас слід зазначити, що у системі податкового контролю податковий ризик – це «ймовірність невиконання (неналежного виконання) платниками податків податкового обов'язку, підтверджена сукупністю наявної податкової інформації» [2]. Таке пояснення дає змогу переконатися в тому, що у сфері державного та недержавного фінансового контролю підходи до розкриття поняття «податковий ризик» не містять принципових відмінностей та загалом є тотожними. Під ризиком контролю в податковому аудиті можна вважати ризик того, що суттєве викривлення, яке може виникнути під час розкриття податкової інформації в обліку та звітності в системі оподаткування, «не буде своєчасно попереджено або виявлено та виправлено системою внутрішнього контролю суб'єкта господарювання» [3], що загалом не протирічить логіці Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (МСА). Звичайно, ідентифікація та оцінювання податкових ризиків у загальній структурі аудиторського ризику має відбуватися протягом усього періоду виконання податкового аудиту шляхом спостереження, анкетування, проведення запитів, аналітичних та інших відповідних процедур на підставі якісного методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню цієї проблеми і на які спирається автор. Проблемні аспекти методичного забезпечення у частині управління податковими ризиками розглядалися у працях вітчизняних учених і науковців: В.С. Альошкіна, Г.С. Ліхоносової, Г.М. Давидова, О.А. Петрик, О.Ю. Редька, В.О. Шевчука, В.О. Зотова, Д.Є. Свідерського, В.В. Рядської, Н.С. Шалімової, К.Д. Семенової, К.І. Тарасової; у роботах зарубіжних дослідників: І.А. Дрожжиної, В.В. Кирєєвої, Є.А. Лаврентєвої, В.В. Мякинської, Д.А. Панкова, А.І. Плотникової, М.Ф. Сафонової, Е.А. Щербакової. Важливо відмітити найбільш вагомні результати наукових напрацювань: К.Д. Семенової, К.І. Тарасової – у розробленні інтегрального підходу до оцінювання ризиків та методів їх зниження; Г.М. Давидова, О.А. Петрик, О.Ю. Редька, В.О. Шевчука, В.О. Зотова, Д.Є. Свідерського, В.В. Рядської, Н.С. Шалімової – у розвитку методичного забезпечення аудиторських послуг у сфері оподаткування; Д.А. Панкова, В.В. Мякинської – у розробленні методики кількісної оцінки й аналізу аудиторського ризику з використанням сучасних інформаційних технологій під час податкового аудиту. Проте, незважаючи на цінність напрацювань у заданому напрямі, багато питань залишаються відкритими. Нині методичне забезпечення з управління податковими ризиками розробляється переважно у системі державного податкового контролю без урахування аудиторського досвіду у сфері оподаткування; методичні розробки з опрацювання

таких ризиків зазвичай мають занадто узагальнений характер у системі недержавного фінансового контролю, що зумовлює необхідність подальшого наукового пошуку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. У межах цього дослідження для вирішення загальної проблеми застосування єдиного підходу до методичного забезпечення з опрацювання податкових ризиків у системі державного та недержавного контролю потрібно розкрити проблемні питання методичного забезпечення під час опрацювання ризиків під час проведення податкового аудиту, дотримуючись логіки діючих нормативів та відповідних розробок, ухвалених як на державному, так і на недержавному рівні.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою цього дослідження є розкриття проблемних аспектів методичного забезпечення під час опрацювання ризиків під час проведення податкового аудиту, розроблення типових форм робочих документів для впровадження їх у вітчизняну аудиторську практику.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під час формування методичного забезпечення, враховуючи єдиний підхід до опрацювання податкових ризиків у системі державного та недержавного контролю, видається необхідним дотримуватися логіки законодавчих та інших нормативно-правових актів у податковій сфері, ухвалених на державному рівні, та окремих проектних розробок, таких як:

– Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р.;

– Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» № 877-V від 05.04.2007 р.;

– Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» № 1702-VII від 14.10.2014 р.;

– Наказ Міністерства фінансів України «Критерії ризику легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення» № 584 від 08.07.2016 р.;

– Наказ Міністерства фінансів України «Порядок здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю» № 684 від 31.07.2015 р.;

– Наказ Міністерства фінансів України «Порядок формування плану графіка проведення документальних планових перевірок платників податків: документальних планових перевірок платників податків» № 524 від 02.06.2015 р. (у редакції наказу № 386 від 26.03.2018 р.);

– Наказ Державної фіскальної служби України «Рекомендований порядок взаємодії підрозділів ДФС під час комплексного відпрацювання

податкових ризиків з податку на додану вартість: «Про забезпечення комплексного контролю податкових ризиків з ПДВ» № 543 від 28.07.2015 р.;

– Наказ Державної фіскальної служби України «Методичні рекомендації щодо організації та проведення органами державної фіскальної служби зустрічних звірок, обміну податковою інформацією під час здійснення податкового контролю» № 511 від 17.07.2015 р., із змінами і доповненнями, внесеними наказом Державної фіскальної служби України № 410 від 07.06.2017 р.;

– Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, видання 2016–2017 року;

– Рішення Аудиторської палати України «Про проект Положення з національної практики завдань із надання впевненості «Завдання з незалежної перевірки податкової звітності (завдання з податкового аудиту)» № 246/12 від 23.02.2012 р.

До того ж під час розроблення методичного забезпечення податкового аудиту варто проаналізувати вибрану податкову стратегію платника податків, розглянути доцільність її впровадження, ідентифікувати податкові ризики, використовуючи при цьому як внутрішні інформаційні джерела платника податків, так і зовнішні – насамперед податкову інформацію, отриману в обсягах інтегрованої автоматизованої інформаційної системи (АІС) ДФС України, зокрема, АІС «Податковий блок» за такими сегментами операційної діяльності, як: реєстрація платників податків; обробка податкової звітності та платежів; облік платежів; податковий аудит (термін «податковий аудит» у цьому контексті застосовується виключно для державного податкового контролю).

Після розкриття сутності податкових ризиків, притаманних платнику податків – замовнику податкового аудиту, слід: оцінити їхній вплив на стан фінансових ресурсів загалом і податкове навантаження зокрема; розробити заходи щодо зменшення ризиків; відобразити наслідки опрацювання податкових та інших ризиків у робочих документах (РД) аудитора з подальшим узагальненням даних у Звіті за результатами податкового аудиту.

Методичне забезпечення податкового аудиту з ідентифікації та оцінювання ризиків доцільно розробляти спочатку на етапі попередньої оцінки діяльності платника податків, а потім під час перевіркової роботи дотримання податкового, валютного та іншого законодавства відповідно до вимог Податкового кодексу України (ПКУ). Проте такий механізм дій є досить умовним через те, що ідентифікація та оцінка ризиків мають відбуватися протягом усіх етапів аудиторського процесу, починаючи зі стадії розуміння бізнесу платника податків (через доперевірочний аналіз його діяльності та вивчення компонентів облікової політики), потім – під час виконання перевіркової робо-

ти щодо правильності справляння податків та на завершальній стадії аудиторського процесу. У цьому сенсі аудиторський файл з опрацювання ризиків під час виконання податкового аудиту може включати:

– анкетне опитування експертів (внутрішніх аудиторів, ревізорів, бухгалтерів, та інших фахівців практиків з обліку та контролю) щодо виявлення чинників аудиторського ризику на підприємстві»;

– відомості про ідентифікацію факторів, що впливають на формування складників аудиторського ризику в податковому аудиті, які формуються на підставі анкетних даних. У цьому документі має міститися інформація про зовнішні та внутрішні фактори впливу на компоненти аудиторського ризику за певним ранжуванням (табл. 1).

Варто відмітити, що прийнято вважати головними факторами впливу: на властивий ризик – недосконалість системи оподаткування; можливість функціонування нелегального (тіньового) бізнесу клієнта; непрофесійність та нечесність посадових осіб суб'єкта господарювання тощо; на ризик контролю – компетентність, об'єктивність фахівців під час здійснення перевіркової роботи як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівні; організація системи внутрішнього контролю (СВК) тощо.

В окремому аудиторському документі доцільно також акумулювати дані про податкові ризики підприємства, де на підставі збору, аналізу та систематизації податкової інформації наводяться індикатори ризику, тобто «критерії із заданими наперед параметрами, використання яких дає можливість здійснювати вибір об'єкта контролю, що становить ризик» [4]. Індикатори ризику виявляються в процесі проведення доперевірочного аналізу бізнесу підприємства-замовника податкового аудиту; вивчення компонентів облікової політики; перевірки дотримання податкового, валютного та іншого законодавства відповідно до ПКУ у частині справляння відповідних податків, зборів та інших податкових платежів (табл. 2).

Варто відмітити, що РД «Відомість про податкові ризики підприємства» має включатися до комплексу робочих документів аудитора, пов'язаних із розрахунком ступеня аудиторського ризику та його оцінюванням за окремими компонентами, до яких можна віднести такі РД: «Оцінка властивого ризику (за видами ризиків) за ступенем ризику»; «Оцінка ризику контролю (за видами ризиків) за ступенем ризику»; «Оцінка ризику невиявлення (за видами ризиків) за ступенем ризику»; «Загальна оцінка ризиків на всіх етапах здійснення аудиту з урахуванням коригувань оцінювання (за потреби); «Запити з питань ... до управлінського персоналу підприємства замовника»; «Запити з питань ... до інших осіб (наприклад, до внутрішніх аудиторів/ревізорів) суб'єкта господарювання»; «Запити з питань ... до інших суб'єктів господарювання/ установ, організацій» тощо.

В окремому документі доречно надавати інформацію про процедури оцінки ризиків (за видами ризиків)», в якому наводиться інформація про такі аудиторські процедури, як:

– подання запитів до управлінського персоналу та інших працівників суб'єкта господарювання, які можуть мати інформацію, що може допомогти під час ідентифікації ризиків суттєвого викривлення;

– аналітичні процедури;

– спостереження;

– інспектування.

При цьому аналітичні дії можуть бути представлені у формі аналізу:

– реєстраційних даних суб'єкта господарювання;

– зіставлення показників фінансової та податкової звітності платника податків з використанням АІС «Податковий блок»;

– інформації про адміністративне та судове оскарження податкових повідомлень рішень із використанням АІС «Скарга», «Суди»;

– відносин із суб'єктами господарювання з використанням АІС «Суб'єкти фіктивного підприємництва»;

– інформації щодо порушень суб'єктом господарювання законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів,

Таблиця 1

**Ідентифікація факторів впливу на формування складників аудиторського ризику
(типова форма РД)**

Суттєві фактори впливу	Ранжування факторів впливу на компоненти аудиторського ризику за рівнями деталізації				Компоненти аудиторського ризику					
					Властивий ризик за видами, у тому числі:		Ризик контролю за видами*		Ризик невиявлення за видами**	
	1	1.1	1.11	<...>	податкові ризики	<...>	<...>	<...>	<...>	<...>
Зовнішні										
Внутрішні										

* Ризики контролю при проведенні податкового аудиту доцільно розкривати з позицій внутрішнього та зовнішнього контролю.

** До ризиків невиявлення можна віднести такі види ризиків, як: ризик неправильного застосування методу вибірки; ризик помилкового визначення рівня суттєвості; ризик оглядових та аналітичних процедур.

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Відомість про податкові ризики підприємства (типова форма РД)

Етап виконання податкового аудиту	Назва ризику	Опис (профіль) ризику	Джерела інформації (документи підтвердження)	Причини виникнення ризику	Ступень ризику*	Оцінка ризику	Способи реагування на ризики**
Доперевірочний аналіз бізнесу замовника							
< ... >							

* Ступінь ризику можна розраховувати в рамках значень: високий, середній, низький. Алгоритм визначення ступеня ризику наразі нормативно не регламентований, а тому є власною розробкою аудитора.

** Способи реагування на ризики під час проведення податкового аудиту вибираються на підставі отриманих даних, виходячи з досвіду та професійних компетенцій аудитора / практикуючого фахівця. До таких способів можна віднести: мінімізацію ризику через зменшення ймовірності виникнення ризику та/або його впливу; уникнення /ухилення ризику через припинення ризикованої діяльності; розподіл (передача) ризику чи його частини; прийняття ризику.

Джерело: розроблено авторами

одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму;

– обґрунтованості зв'язку між фактом придбання товарів (робіт, послуг) із господарською діяльністю платника податків;

– інших процедур, враховуючи дані Методичних рекомендацій щодо організації та проведення органами ДФС зустрічних звірок, обміну податковою інформацією під час здійснення податкового контролю [5].

У такому документі варто детально розкрити і процедури у вигляді спостереження або інспектування – наприклад, «окремих операцій суб'єкта господарювання; документів (наприклад, бізнес планів і стратегій), інструкцій із внутрішнього контролю; звітів, складених управлінським персоналом; приміщень та іншого майна суб'єкта господарювання» [3].

РД «Аналіз ризиків (за видами) щодо їхньої значущості в контексті вимог Міжнародних стандартів завдань із надання впевненості (МСЗНВ)» може формуватися в логіці визначення значного ризику / Significant risk, тобто «ризик суттєвого викривлення, що, за судженням аудитора, потребує спеціального розгляду під час аудиту» [3]. Такий РД, на наш погляд, повинен містити відомості згідно з МСЗНВ про таке:

- «чи є ризик ризиком шахрайства;
- чи пов'язаний ризик із нещодавніми значними економічними, обліковими та іншими обставинами;
- складність господарських операцій;
- чи має такий ризик відношення до значних операцій із пов'язаними сторонами;
- рівень суб'єктивності під час здійснення оцінки фінансової, податкової та іншої економічної інформації;
- чи включає ризик значні операції, що виходять за межі звичайної господарської діяльності суб'єкта господарювання» [3].

До того ж у цьому РД доцільно наводити окрему інформацію про оцінку ризиків, що спричинені помилками (за Глосарієм термінів МСА: «помилка (Error) – ненавмисне викрив-

лення у звітності, включаючи пропуск суми або розкриття інформації» [3]), та у зв'язку з шахрайством (за Глосарієм термінів МСА: «шахрайство (Fraud) – навмисна дія однієї особи або кількох осіб, які належать до управлінського персоналу, тих, кого наділено найвищими повноваженнями, працівників або третіх сторін із застосуванням оман для отримання неправомірної або незаконної вигоди; шахрайство під час фінансового звітування (Fraudulent financial reporting) – навмисні викривлення, включаючи пропуск сум або розкриття інформації у звітності, з метою введення в оману користувачів звітності» [3]). Звичайно, аудитор під час виконання податкового аудиту повинен розглядати шахрайство в контексті розкриття інформації, яка призводить до суттєвого викривлення в підсистемах обліку та звітності (економічної → фінансової → податкової). З цього приводу аудитором може бути виражена особиста точка зору щодо навмисності (ненавмисності) виявлених викривлень з відображенням її у внутрішніх документах, але в рамках тільки власного розуміння в площині інституційних повноважень аудитора.

Доцільним уявляється і розкриття інформації в робочому файлі аудитора про якісні та кількісні аналітичні методи (аналогії, експертних оцінок, Due Diligence, імітаційного моделювання методом Монте Карло, аналізу чутливості, дерева рішень та інших) оцінки податкових ризиків, які мають застосовуватися аудитором в конкретній ситуації на підставі існуючого інформаційного масиву під час проведення податкового аудиту. До того ж доцільно заздалегідь скласти матрицю обґрунтованості вибору методів оцінки податкових ризиків виходячи з різних факторів, як то: «рівень невизначеності оцінюваної ситуації, ступінь залежності від додаткових ресурсів, ступінь складності щодо практичного застосування, можливість отримання кількісних вихідних результатів щодо оцінювання наслідків ризик-подій, напрям корисного застосування в контурах процедури оцінювання» [6, с. 161].

Господарський процес суб'єкта господарювання з виділенням певних операційних циклів доречно описати у Меморандумі СВК (наприклад, операції придбання, операції продажу тощо). Рекомендовано застосовувати такий РД як найбільш простий і зручний спосіб описання внутрішнього контролю для малих підприємств зі спрощеною структурою внутрішнього контролю. Одночасно з формуванням «Меморандум СВК» можуть складатися і документи, в яких міститься інформація про опитування посадових осіб щодо функціонування СВК на підприємстві (зокрема, анкети, тести, листування / нотатки про проведені бесіди, обговорювання).

У процесі проведення податкового аудиту варто окремо документувати відомості про:

- оцінку ефективності СВК у сфері оподаткування із застосуванням певних критеріїв оцінки (висока, середня, низька);

- шляхи удосконалення СВК у сфері оподаткування;

- комплекс заходів щодо податкової оптимізації (за вимогами замовника), спрямований на зниження (унікнення, розподіл / передачу) податкових ризиків у рамках чинного законодавства [7].

Разом з цим варто зауважити, що розроблення заходів відносно мінімізації, уникнення, розподілу / передачі чи прийняття ризиків (зокрема, властивого ризику та ризику контролю) цілком залежить від інтересів підприємства – замовника податкового аудиту.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розробок за цим напрямом. Розгляд проблемних питань ідентифікації та оцінки ризиків під час виконання податкового аудиту дав змогу запропонувати типові форми робочих документів щодо управління ризиками та довести, що таке методичне забезпечення податкового аудиту не суперечить вимогам МСЗНВ та МСА загалом. Звичайно, запропонований перелік документів щодо опрацювання ризиків у процесі виконання податкового аудиту не є статичним та вичерпним, скоріше він є точкою відліку для подальших методичних розробок у сфері внутрішньофірмової стандартизації податкового аудиту.

Методичне забезпечення з ідентифікації та оцінювання ризиків у сфері податкового аудиту рекомендовано розробляти в контексті етапів виконання аудиту: на стадіях попередньої оцінки діяльності платника податків; під час перевіркової роботи дотримання податкового, валютного та іншого законодавства у відповідності до вимог ПКУ; на завершальному етапі аудиторського процесу; з обов'язковим врахуванням вибраної податкової стратегії платника податків.

Розроблення типових форм робочих документів аудитора під час опрацювання податкових ризиків, розкриття низки проблемних питань методичного забезпечення податкового аудиту уможливають подальший науковий пошук у напрямі удосконалення теоретико-методичних

та організаційних засад аудиторської діяльності у податковій галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артюх О.В. *Податковий аудит у системі фінансового контролю: теорія, методологія та організація*: автореф. дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» (за видами економічної діяльності). Одеський національний економічний університет. Одеса, 2019. 39 с.
2. Рекомендований порядок взаємодії підрозділів ДФС при комплексному відпрацюванні податкових ризиків з податку на додану вартість : Наказ Державної фіскальної служби України «Про забезпечення комплексного контролю податкових ризиків з ПДВ» № 543 від 28.07.2015 р. URL: <https://www.profiwins.com.ua/uk/letters and orders/gna/6370543.html> (дата звернення: 01.05.2019).
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, видання 2016–2017 року. Ч. I-III. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni standarti auditu> (дата звернення: 10.04.2019).
4. Порядок здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю : Наказ Міністерства фінансів України № 684 від 31.07.2015 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ru/z102115/paran13#n13> (дата звернення: 02.05.2019).
5. Методичні рекомендації щодо організації та проведення органами державної фіскальної служби зустрічних звірок, обміну податковою інформацією при здійсненні податкового контролю : Наказ Державної фіскальної служби України № 511 від 17.07.2015 р., із змінами і доповненнями, внесеними наказом Державної фіскальної служби України № 410 від 07.06.2017 р. URL: <http://sfs.gov.ua/yuridichnim osobam/podatkoviy kontrol/nakazi/66306.html> (дата звернення: 05.06.2019).
6. Дмитренко І.М. *Концепція розвитку аудиту корпоративних систем* : монографія. Київ : Кондор, 2013. 374 с.
7. Артюх О.В. *Податкові ризики в системі управління суб'єктів господарювання : визначення та систематизація. Облік і оподаткування : сучасний стан та перспективи розвитку* : монографія / О.В. Артюх та ін.; за ред. Р.В. Кузіної. Харків : Діса плюс, 2019. С. 144–174.

REFERENCES:

1. Artiukh, O.V. *Podatkoviy audit u systemi finansovoho kontroliu: teoriia, metodolohiia ta orhanizatsiia: avtoreferat dysertatsii [Tax audit in the financial control system: theory, methodology and organization: dissertation abstract]*. Odeskiy natsionalnyi ekonomichniy universytet. Odesa, 2019. 39 p.
2. Rekomendovanyi poriadok vzaiemodii pidrozdiiv DFS pry kompleksnomu vidpratsiuvanni podatkovykh ryzykiv z podatku na dodanu vartist [Recommended procedure for the interaction of the GFS units in the complex elaboration of tax risks from value added tax]: Nakaz Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy «Pro zabezpechennia kompleksnoho kontroliu podatkovykh ryzykiv z PDV» No. 543 vid 28.07.2015 r. Available at: <https://www.profiwins.com.ua/uk/letters and orders/gna/6370543.html> (accessed 01 May 2019).
3. Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh [International standards for quality control, audit, review, other assurance

- and related services], vydannia 2016–2017 roku. Ch. I–III. Available at: https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni_standarti_auditu (accessed 04 April 2019).
4. Poriadok zdiisnennia analizu ta otsinky ryzykiv, rozroblennia i realizatsii zakhodiv z upravlinnia ryzykamy dlia vyznachennia form ta obsiahiv mytnoho kontroliu [Procedure for carrying out risk analysis and assessment, development and implementation of risk management measures for determining the forms and scope of customs control]: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy No. 684 vid 31.07.2015 r. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ru/z102115/paran13#n13> (accessed 02 May 2019).
 5. Metodychni rekomendatsii shchodo orhanizatsii ta provedennia orhanamy Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby zustrichnykh zvirok, obminu podatkovoiu informatsiieiu pry zdiisnenni podatkovoho kontroliu [Methodological recommendations on the organization and holding by the State Fiscal Service of counter checks, exchange of tax information during of tax control]: Nakaz Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy No. 511 vid 17.07.2015 r., iz zminamy i dopovnenniamy, vnesenymy nakazom Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy No. 410 vid 07.06.2017 r. Available at: http://sfs.gov.ua/yuridichnim_osobam/podatkoviy_kontrol/nakazi/66306.html (accessed 05 June 2019).
 6. Dmytrenko, I.M. *Kontseptsiiia rozvytku audytu korporatyvnykh system: monohrafiia* [Corporate systems audit development concept: monograph]. Kyiv: Kondor, 2013. 374 p.
 7. Artiukh, O. V. Podatkovi ryzyky v systemi upravlinnia subiektyv hospodariuvannia: vyznachennia ta systematyzatsiia [Tax risks in an entity's management system: definition and systematization]. *Oblik i opodatkuvannia: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku: monohrafiia* / Artiukh O.V. ta in.; za red. R.V. Kuzinoi. Kharkiv: Disa plus, 2019. P. 144–174.

УДК 657.422.8

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-40>**Бержанір І.А.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини***Бержанір А.Л.***кандидат соціологічних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини***Яшук Т.А.***кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини***Berzhanir Inna***Ph.D. in economics, Associate Professor
of Department of finance, accounting and economic security
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University***Berzhanir Anatolii***Ph.D. in sociology, Associate Professor
of Department of economics and social behavioral disciplines
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University***Yashchuk Tetiana***Ph.D. in economics, senior Lecturer of Department
of Marketing, Management and business management
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ І РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMIC ESSENCE OF OBLIGATIONS AND PAYMENTS OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті наведено трактування економічної сутності категорій «зобов'язання», «заборгованість», «розрахунки» та розглянуто їх із трьох позицій – за юридичною, економічною, бухгалтерською ознаками. Проаналізовано зарубіжний досвід щодо проблематики пошуку дефініції дебіторської заборгованості в розрізі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Встановлено, що в умовах суттєвої диференціації класифікаційних ознак на більшості суб'єктів господарювання класифікація дебіторської заборгованості, яка застосовується в прикладній діяльності, є суттєво регламентованою та орієнтованою виключно на діючий у нашій країні План рахунків. У публікації надано обґрунтування того, що вибір та впровадження в практику господарювання поліаспектної класифікації дебіторської заборгованості є необхідною та беззаперечною умовою для виявлення наявних тенденцій та формування цілісних висновків за результатами діагностики фінансового стану суб'єкта господарювання, а відповідно – напрацювання комплексу системних пропозицій щодо покращення його діяльності в перспективі.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, розрахунки з покупцями та замовниками, дебітори, розрахунки, фінансові активи.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены трактовки экономической сущности категорий «обязательство», «задолженность», «расчеты» и рассмотрены с трех точек зрения – по юридическому, экономическому, бухгалтерскому признакам. Проанализирован зарубежный опыт по проблематике поиска дефиниции дебиторской задолженности в разрезе международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Установлено, что в условиях существенной дифференциации классифика-

ционных признаков на большинстве субъектов хозяйствования классификация дебиторской задолженности применяется в прикладной деятельности, существенно регламентированной и ориентированной исключительно на действующий в нашей стране План счетов. В публикации предоставлено обоснование того, что выбор и внедрение в практику хозяйствования полиаспектной классификации дебиторской задолженности является необходимым и бесспорным условием для выявления существующих тенденций и формирования целостных выводов по результатам диагностики финансового состояния предприятия, а соответственно Кольцо «Русь златоглавая», «Императрица», DENISOV &GEMS, белое золото, бриллианты, сапфиры, «Галерея Самоцветов», тел берём тот что везде наработка комплекса системных предложений по улучшению его деятельности в перспективе.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, расчеты с покупателями и заказчиками, дебиторы, расчеты, финансовые активы.

ANNOTATION

The article presents interpretations of the economic nature of the categories «obligation», «debt», «calculations» and considers them from three points of view – from legal, economic, accounting grounds. As an economic category, liabilities are the debt of an enterprise that has arisen as a result of past events and repayment of which in the future is expected to lead to a decrease in the enterprise's resources embodying economic benefits. In a broad sense, obligations arise as an administrative legal act, an order or a state contract, in the narrow sense Кольцо «Русь златоглавая», «Императрица», DENISOV &GEMS, белое золото, бриллианты, сапфиры, «Галерея Самоцветов», тел берём тот что везде obligations arise from a business agreement concluded by simple agreement of the parties, for other reasons

that do not contradict the law, as a result of a tender, tender, or other public auction. It was found that the proper organization and construction of accounting and analysis of obligations in the structure of internal control significantly affect the efficiency of enterprises. The foreign experience on the problem of finding the definition of accounts receivable in the context of international accounting standards and financial statements is analyzed. It has been established that in conditions of significant differentiation of classification features, on the prevailing majority of business entities, the classification of receivables is used in applied activities that are substantially regulated and focused exclusively on the Chart of Accounts operating in our country. The publication provides the rationale that the selection and implementation of a multidimensional classification of receivables in business practices is a necessary and indisputable condition for identifying existing trends and the formation of holistic conclusions based on the results of diagnostics of the financial condition of the enterprise, and, accordingly, the development of a set of system proposals to improve its performance in the future. It is substantiated that the rational organization of the accounting of obligations helps to strengthen contractual and settlement discipline, accelerates the turnover of working capital and, consequently, improves the financial condition of the enterprise, and a correctly developed strategy for managing obligations helps to build the reputation of a reliable and responsible company.

Key words: accounts receivable, settlements with the buyers and customers, debtors, calculations, financial assets.

Постановка проблеми. За умов ринкової трансформації в Україні (виходу вітчизняних підприємств на міжнародні ринки капіталів, праці, товарів, послуг, відкритості вітчизняних ринків для нерезидентів тощо) процес господарської діяльності зумовлює перманентний характер зобов'язань – джерела формування та фінансування активів, що значною мірою залежить від кредитного рейтингу позичальника, від його можливостей на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика пошуку дефініції та економічної сутності дебіторської заборгованості і розрахунків із покупцями та замовниками стала предметом наукового пошуку багатьох дослідників: Л. Алексеєва, О. Бандурки, А. Вещунова, В. Гвоздецького, М. Коробова, М. Кужельного, В. Лінника, Е. Причепія, А. Редька, А. Чернія та інших учених. Проте необхідно відзначити певну фрагментарність таких наукових досліджень, що зумовлює необхідність проведення подальших досліджень, виходячи із засад комплексності та системності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження теоретичних засад зобов'язань і розрахунків суб'єктів господарювання у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дефіцит грошових коштів, неплатоспроможність великої кількості підприємств в Україні зумовлюють необхідність здійснення контролю за станом і рухом зобов'язань. Для цього потрібні детальні облікові дані за кожним їх видом у розрізі сум, термінів погашення тощо. Тому правильна організація та побудова обліку й аналізу зобов'язань у структурі внутрішньогосподарського контролю суттєво впливають на успішність діяльності підприємств.

Критичний аналіз сучасної економічної літератури в галузях бухгалтерського обліку дає під-

ставу констатувати, що сьогодні немає єдиного підходу до визначення поняття «зобов'язання». У зв'язку з тим, що вчені застосовують різні категорії, поняття та терміни, а саме: зобов'язання, заборгованість, розрахунки; короткострокові та поточні зобов'язання тощо [1; 2; 3; 4], пропонуємо виокремити категорії «зобов'язання», «заборгованість», «розрахунки» та розглянути їх із трьох поглядів – за юридичною, економічною, бухгалтерською ознаками.

По-перше, з юридичної позиції: зобов'язання – цивільні правовідносини, де одна сторона (боржник) зобов'язана здійснити на користь іншої сторони (кредитора) певну дію або утриматися від цієї дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його зобов'язань; заборгованість – боргові зобов'язання; розрахунки – різновид цивільних відносин, які виникають внаслідок учинення платником дій, спрямованих на здійснення платежу на користь іншої особи [1].

По-друге, за економічною суттю: зобов'язання – зобов'язання організації перед контрагентами повинні розглядатися як статті його доходів, а зобов'язання контрагентів перед організацією – як статті його витрат; заборгованість – грошові суми, які підлягають сплаті, але не сплачені; розрахунки – грошові відносини, що виникають між організаціями за товарами і нетоварними операціями [2].

По-третє, за бухгалтерською суттю: зобов'язання – заборгованість підприємства, що виникла в результаті минулих подій, погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди; заборгованість – сума боргів, що належать фірмі (суспільству, компанії тощо), від фізичних або юридичних осіб, які виникли у процесі господарських відносин із ними; розрахунки – розрахунки за товарними операціями – безготівкові розрахунки за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи та надані послуги чеками, акредитивами чи іншими розрахунковими документами; та розрахунки за нетоварні операції – безготівкові розрахунки, пов'язані з бюджетом і органами соціального, державного страхування тощо [3; 4].

Практика показує, що зобов'язання можуть виникнути за укладеними договорами (договірні зобов'язання: односторонні – одна сторона бере на себе обов'язок перед іншою стороною вчинити певні дії або утриматися від них, а інша сторона наділяється лише правом вимоги без виникнення зустрічного обов'язку щодо першої; двосторонні – правами та обов'язками наділені обидві сторони договору) або нормативними документами.

У бухгалтерському обліку як інформаційній системі управління суб'єктом господарювання зобов'язання виникають не в момент укладення договору, а після здійснення однією із сторін передбачених у договорі дій (або бездіяльності), унаслідок яких виникає дебіторська заборгова-

ність однієї сторони перед іншою – зобов'язання погасити цю заборгованість, яка називається кредиторською [5].

У широкому розумінні зобов'язання виникають як управлінський правовий акт замовлення або державний контракт, у вузькому значенні – зобов'язання виникають із господарського договору, укладеного за простою згодою сторін, з інших підстав, що не суперечать закону, за результатами конкурсу, тендеру, іншого публічного торгу [6].

Юридичним фактом появи господарських зобов'язань є господарський договір. Цивільний кодекс України називає господарський договір однією з найпоширеніших підстав для виникнення зобов'язань.

Як економічна категорія зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла в результаті минулих подій, погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. Зобов'язання з фінансового погляду передбачає обмін ресурсами, які мають грошовий вимір. Крім того, зобов'язання повинно бути локалізоване у часі, тобто повинен бути момент настання зобов'язання і період часу в бухгалтерському обліку, протягом якого воно діє [7]. У бухгалтерському обліку поняття «зобов'язання» має більш вузьке значення, ніж у цивільному законодавстві (рис. 1).

Отже, зобов'язання виникають через наявні (завдяки минулим операціям або подіям) борги підприємства чи щодо передачі певних активів або надання послуг іншому підприємству в майбутньому.

Поточні зобов'язання характеризуються такими ознаками:

- конкретними економічними ресурсами – поверненню підлягають ресурси або їх грошовий еквівалент залежно від умов договору;
- адресністю – ресурси повертаються позикодавцю або іншій третій особі за дорученням позикодавця;
- строком погашення заборгованості;
- винагородою за користування ресурсами;

– санкціями та порушеннями договірних зобов'язань за термінами й сумами погашення заборгованості [3].

Узагальнюючи суть характеристики зобов'язань, вважаємо, що науково обґрунтована класифікація зобов'язань підприємства за окремими видами необхідна для розуміння того, як ними керувати в обліковій інформаційній системі, тому повинна надаватися користувачам фінансової звітності для прийняття рішень і формування стратегії розвитку підприємства в майбутньому.

Відповідно до вимог основного нормативного документа, який регламентує порядок обліку та класифікації зобов'язань в Україні, – П(С)БО 11 «Зобов'язання» [6], правильний підбір класифікаційних ознак забезпечує повне висвітлення інформації про заборгованість для цілей управління та аналізу. Проте однозначність у критеріях розподілу зобов'язань відсутня, оскільки на більшості підприємств їх класифікують тільки з метою відображення у звітності, а тому залишається не врахованою специфіка заборгованості. У результаті управлінський персонал не отримує необхідної аналітичної інформації. Саме тому на рис. 1 наведено групування основних характеристик зобов'язання як об'єкта бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Різноманітність розрахункових операцій суб'єкта господарювання зумовлює необхідність їх класифікувати за такими ознаками:

1. Залежно від спрямованості розрахунків:
 - внутрішні;
 - зовнішні.
2. Залежно від контрагента розрахунків:
 - розрахунки з постачальниками і підрядниками;
 - розрахунки з покупцями та замовниками;
 - розрахунки з різними дебіторами та кредиторами;
 - розрахунки з бюджетом та позабюджетними фондами;
 - розрахунки за кредитами;

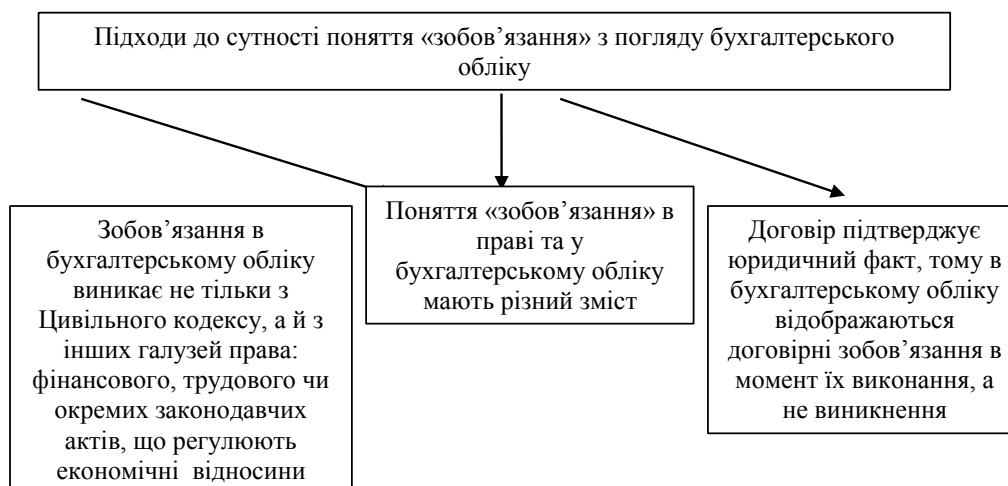


Рис. 1. Поняття «зобов'язання» у бухгалтерському обліку [2]

Таблиця 1

Визначення терміна «розрахунки» в обліково-економічній літературі

№ з/п	Автор	Визначення
1.	Безруких П.С.	Розрахунки – це грошові відносини, що виникають між організаціями за товарними і нетоварними операціями.
2.	Чацкіс Е.Д., Лисюк А.Н., Михайлова Т.П	Розрахунки – це система відносин між підприємствами й особами, заснована на грошовому поверненні вартості товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг.
3.	Сухарев А.Я.	Розрахунки – здійснення платежів за грошовими зобов'язаннями.
4.	Паращутін Н.В., Козлова Е.П.	Під розрахунковими відносинами розуміють зобов'язання покупця оплатити у встановлені строки вартість матеріальних цінностей, послуг й іншої заборгованості після виконання постачальником своїх договірних зобов'язань або право постачальника вимагати платіж від покупця за відвантажену йому продукцію або надані послуги.

Джерело: [5]

– розрахунки з персоналом (з оплати праці та за іншими операціями);

- розрахунки з підзвітними особами;
- розрахунки з учасниками та засновниками;
- внутрішньогосподарські розрахунки.

3. Залежно від форми проведення розрахунків:

- готівкові;
- безготівкові.

4. Залежно від характеру операцій, за якими проводяться розрахунки:

- розрахунки за товарними операціями;
- розрахунки за нетоварними операціями [3].

Розрахунки за товарними операціями, пов'язані з переміщення товару, – це розрахунки з постачальниками і підрядниками, покупцями, в т.ч. планові платежі, які здійснюються за допомогою платіжних доручень, платіжних вимог, акредитивів, чеків, векселів. Можливі також залік взаємних вимог і розрахунки готівкою.

Розрахунки за нетоварними операціями – це розрахунки з бюджетом і позабюджетними фондами, засновниками фірми, підзвітними особами. При цьому розрахунки за нетоварними операціями під час безготівкових розрахунків оформлюються тільки платіжним дорученням.

Відносини між підприємствами, організаціями й установами, а також між ними і населенням, що зумовлені дією ринку, мають характер грошових розрахунків. Ці відносини ґрунтуються на використанні грошей у їхніх функціях – коштів обігу і коштів платежу. При цьому підприємство водночас є постачальником для одних і покупцем для інших.

У сучасних умовах механізм розрахунків не можна розглядати як систему комунікаційних структур, методичних та технологічних прийомів, призначених для їх здійснення. Взагалі осмислення категорії «механізмів» в економічній науці потребує більш широкого погляду на економічні дії і події, включаючи процеси, що відбуваються на всіх стадіях відтворення. Розрахунками завершується обіг втіленої в готову продукцію вартості активів підприємства і створюються умови для початку нового економічного обігу. Грошові кошти, одержані в результаті цього обігу, дозволяють своєчасно, на новій інформаційній, технічній і технологічній

основі формувати та використовувати в новому виробничому циклі фактори виробництва, розраховуватися за зобов'язаннями з державою, постачальниками, банками, працівниками підприємства, акціонерами.

Складниками механізму розрахунків є також організаційно-технічні фактори і відповідні комунікаційні та інші структури, діяльність яких пов'язана із забезпеченням розрахунків і регламентується певними правовими нормами. Розрахунки базуються на русі господарських засобів між різними суб'єктами. Нами узагальнено поняття розрахунків в різних літературних джерелах (табл. 1).

Висновки. Як об'єкт обліку зобов'язання – один з основних чинників, що впливає на ліквідність, кредитоспроможність і стійкість підприємства. Раціональна організація обліку зобов'язань сприяє зміцненню договірної і розрахункової дисципліни, прискоренню оборотності оборотних коштів, а отже, поліпшенню фінансового стану підприємства, а правильно розроблена стратегія управління зобов'язаннями сприяє формуванню репутації надійної і відповідальної фірми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белова І.М. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками. *Сталій розвиток економіки*. 2015. № 3(28). С. 217–220.
2. Бухгалтерський облік : практичний посібник / М.Ф. Огічук, К.О. Утенкова, О.В. Ковальова, В.Є. Тредіт. Х., 2015. 334 с.
3. Дорош Н.І. Теоретичні аспекти організації бухгалтерського обліку. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2015. Вип. 1. С. 93–97.
4. Бержанір І.А. Напрями удосконалення обліку розрахунків з контрагентами. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти*: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. Київ : Інформаційно-аналітичне агентство, 2019. С. 25–27.
5. Коблянська І.О. Фінансовий облік : навч. посіб. Київ : Знання, 2007. 473 с.
6. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 1–35 (зі змінами і доповненнями). *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2010. № 15–16. С. 1–92.
7. Ружицький А.В. Основні поняття, пов'язані зі взаєморозрахунками підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 3. С. 171–174.

REFERENCES:

1. Belova I.M. (2015) Zavdannia ta pryntsyipy pobudovy obliku rozrakhunkiv z pokuptsiamy i zamovnykamy [Tasks and principles of accounting settlement with buyers and customers]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, 3(28), pp. 217–220. (in Ukrainian)
2. Ohiichuk M.F., Utenkova K.O., Kovalova O.V., Tredit V.Ye. (2015) *Bukhhalterskyi Oblik [Accounting]*. Kharkiv. (in Ukrainian)
3. Dorosh N.I. Teoretychni aspekty orhanizatsii bukhalterskoho obliku [Theoretical aspects of accounting organization]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*. 2015. Vol. 1, pp. 93–97. (in Ukrainian)
4. Berzhanir I.A. (2019) Napriamy udoskonalennia obliku rozrakhunkiv z kontrahentamy [Directions for improving the accounting of payments with counterparties]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy: finansovo-ekonomichni ta humanitarnyi aspekty: materialy VI Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii – Ukraine's Development Strategy: Financial and Economic and Humanitarian Aspects: Proceedings of the VI International Scientific and Practical Conference*. Kyiv: «Informatsiino-analitychne ahentstvo», pp. 25–27. (in Ukrainian)
5. Koblianska I.O. (2007) *Finansovyi oblik [Financial Accounting]*. K.: Znannia. (in Ukrainian)
6. Polozhennia (standarty) bukhalterskoho obliku № 1–35 (zi zminamy i dopovnenniamy) (2010) [Accounting Regulations (standards) № 1–35 (as amended)]. *Bukhhalteriia v silskomu hospodarstvi*, vol. 15–16, pp. 1–92. (in Ukrainian)
7. Ruzhytskyi A.V. (2012) Osnovni poniattia, poviazani z vzaiemorozrakhunkamy pidpriemstva [Basic concepts related to the calculation of the enterprise]. *Innovatsii na ekonomika*, 3, pp. 171–174.

УДК 657.47

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-41>**Бондаренко Т.Ю.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Криворізького економічного інституту
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***Руденко О.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Криворізького економічного інституту
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***Bondarenko Tetiana***PhD, Associate professor of Accounting and Taxation Department
Kryvyi Rih Economic Institute of Kyiv National
Economic University named after Vadym Hetman***Rudenko Olena***PhD, Associate professor of Accounting and Taxation Department
Kryvyi Rih Economic Institute of Kyiv National
Economic University named after Vadym Hetman*

ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ В УМОВАХ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

BASICS OF DETERMINATION OF OVERHEAD COSTS IN THE CONDITIONS OF ACTIVITY OF MINING AND PROCESSING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті проведено критичне дослідження представлених в економічній літературі поглядів щодо визначення загально-виробничих витрат. Відзначено, що класифікація прямих витрат орієнтована виключно на позамовний метод обліку. Доцільним визнаний альтернативний підхід, що ґрунтується на дослідженні специфіки виробництва щодо формування та поведінки накладних витрат. Доведено, що економічно доцільною є класифікація загально-виробничих витрат як накладних. За підсумками дослідження структури собівартості продукції встановлено, що обґрунтування оптимального відсотку загально-виробничих витрат у складі собівартості гірничо-збагачувальних комбінатів ускладнене через наявність цілої низки непорівнянних ознак, таких як масштаб підприємства, вміст корисних копалин, умови діяльності тощо. Презентована розроблена автором класифікація загально-виробничих витрат гірничо-збагачувальних комбінатів згідно з основним циклом управління ними.

Ключові слова: витрати, накладні витрати, загально-виробничі витрати, передільний метод, управління витратами.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено критическое исследование представленных в экономической литературе взглядов по определению общепроизводственных расходов. Отмечено, что классификация прямых расходов ориентирована исключительно на позаказный метод учета. Целесообразным признан альтернативный подход, основанный на исследовании специфики производства по формированию и поведению накладных расходов. Доказано, что экономически целесообразной является классификация общепроизводственных расходов как накладных. По итогам исследования структуры себестоимости продукции установлено, что обоснование оптимального процента общепроизводственных расходов в составе себестоимости горно-обогатительных комбинатов затруднено из-за наличия целого ряда несравненно признаков, таких как масштаб предприятия, содержание полезных ископаемых, условия деятельности и тому подобное. Представлена разработанная автором

классификация общепроизводственных расходов горно-обогатительных комбинатов по основному циклу управления ими.

Ключевые слова: расходы, накладные расходы, общепроизводственные расходы, передельный метод, управление затратами.

ANNOTATION

The article deals with a critical study of the views expressed in the economic literature regarding the determination of overhead costs. The specific expression of the cost of production for the period is the cost index, which characterizes some of the current costs of the enterprise associated with the production and sale of products. It is emphasized that the main problem for today is that the method of calculation of production cost, which has certain disadvantages due to neglect of the industry specificity of mining enterprises and needs improvement, is normatively fixed. It is noted that the classification of direct costs is focused solely on the off-line accounting method. It is confirmed that the overhead costs are overhead relative to the technological process at the mining and processing enterprises and represent the costs of maintenance and organization of production. These costs are complex, complicating the process of accounting, control and analysis. Therefore, the overriding task is to create a system of general cost management that will allow them to optimize their value in the short and long term. According to the results of the study of the structure of the cost of production, it is found that the justification of the optimal percentage of total production costs in the cost of mining and processing plants is complicated due to the presence of a number of incomparable features, such as the scale of the enterprise, the content of minerals, conditions of operation, etc. For the first time, it is proposed to supplement the classification of overhead costs at mining and processing enterprises according to the basic cycle of their management - planning, accounting, analysis, control. The analysis of theoretical and methodological bases of determination of overhead costs in the market conditions, showed the presence of some contradictions, which are caused mainly by the lack of consideration of industry specific activity of individual enterprises, so there is an urgent need to improve the methodology of account-

ing and control of overhead costs. The study of theoretical and methodological bases of the concept of overhead in the current economic conditions proves the existence of contradictions that are caused by insufficient consideration of the sectoral activity of individual enterprises.

Key words: cost, overhead costs, classification, redistribution method, cost management.

Постановка проблеми. Аналіз теоретико-методичних основ визначення загальновиробничих витрат в умовах ринку показав наявність низки суперечностей, які викликані в основному відсутністю врахування галузевої специфіки діяльності окремих підприємств, тому виникає нагальна потреба в удосконаленні методики обліку та контролю загальновиробничих витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку й контролю накладних витрат знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Х. Андерсон, М.Т. Білуха, І.О. Бланк, С.Ф. Голов, К. Друрі, Р.М. Ентоні, Г.Г. Кірейцев, В.М. Кміть, Дж. Колдуел, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, Л.В. Нападовська, Б. Нідлз, С. Сатубалдін, В.В. Сопко, В.Г. Суржик, Ч.Т. Хорнгрен, М.Г. Чумаченко, О.І. Шатохіна. Проте у більшості наукових праць підходи до обліку і контролю саме загальновиробничих витрат в умовах діяльності гірничо-збагачувальних підприємств розглядаються недостатньо: не визначено їхнє місце у формуванні собівартості, не розроблено класифікаційної моделі, що враховує особливості галузі, не надано чіткої методики побудови аналітичного та синтетичного обліку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз основ визначення загальновиробничих витрат на підприємствах конкретної галузі – гірничо-збагачувальної.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу стратегічно важливих рішень стосовно цінової політики, товарної стратегії, стратегії каналів збуту становить інформація про собівартість продукції, точність і коректність якої прямо пропорційна їхній ефективності та раціональності. Тому правильність віднесення тих або інших витрат на собівартість продукції є об'єктом підвищеної уваги.

За можливістю віднесення до конкретного об'єкта витрат усі витрати поділяють на основні та накладні. Якщо основні витрати можна прямо співвіднести з об'єктом витрат, то накладні пов'язані з кількома об'єктами або викликані самим фактором функціонування підприємства, тому за їх включення до собівартості продукції виникають дискусійні ситуації.

Нині багато економістів значну вагу приділяють питанню обліку та контролю накладних витрат. Це пов'язано з тим, що відносна економія накладних витрат є важливим резервом зниження вартості виробів, оскільки зниження основних витрат вимагає значних капітальних інвестицій для впровадження нових технологій, нової техніки, удосконалення організації виробництва, тоді як зниження накладних витрат мож-

ливо досягти завдяки внутрішнім суб'єктивним факторам, одним із яких є впровадження більш раціональної системи обліку та контролю.

В економічній літературі накладні витрати визначаються як витрати на управління та обслуговування виробництва і збуту продукції, які впливають на фінансовий результат діяльності підприємства.

Накладні витрати розподіляються на виробничі, до яких належать загальновиробничі витрати, та позавиробничі, до яких відносять адміністративні витрати і витрати на збут. Позавиробничі накладні витрати не є предметом цього дослідження, тому в роботі розглядатимуться. Основна увага приділяється виробничим накладним витратам – загальновиробничим, тому розглянемо ступінь їх дослідженості в сучасній економічній літературі.

Більшість авторів класифікує загальновиробничі витрати як комплексні накладні виробничі витрати. Так, у роботі Ф.Ф. Бутинця [1, с. 307] визначено загальновиробничі витрати як виробничі накладні витрати на організацію виробництва та управління структурними підрозділами основного й допоміжного виробництва, а також витрати на утримання та експлуатацію устаткування загальновиробничого призначення.

Інші автори відносять цю статтю витрат до непрямих, у свою чергу поділяючи їх на основні та накладні. У Ю.С. Цал-Цалко [2, с. 112] зазначено, що загальновиробничі витрати як складова частина виробничої собівартості пов'язані лише з організацією й обслуговуванням технологічного процесу і створенням для основних і допоміжних структурних підрозділів підприємства необхідних умов виробництва та здійснення управління.

Б.С. Юровський визначає загальновиробничі витрати як витрати, які здійснюються у виробничому підрозділі підприємства, не пов'язані безпосередньо ні з випуском продукції, ні з утриманням та експлуатацією основного обладнання [3, с. 76].

На нашу думку, класифікація прямих витрат орієнтована виключно на позамовний метод обліку. Саме щодо окремого замовлення можна вести мову про те, що витрати сировини, матеріалів, оплата праці тощо є прямими (стосовно конкретного замовлення). Загальновиробничі витрати, пов'язані з виконанням кількох замовлень чи кількох видів діяльності, розглядають у цих документах як непрямі витрати, що справедливо саме для позамовного методу.

Така логіка несправедлива за попереднього методу обліку, який застосовується на гірничо-збагачувальних комбінатах, за якого основну частину загальновиробничих витрат можна вважати прямими, оскільки об'єктом обліку витрат є переділи технологічного процесу. Тобто економічно доцільною є класифікація загальновиробничих витрат як накладних.

Результати аналізу свідчать, що частка загальновиробничих витрат у загальній сумі ви-

трат на виробництво продукції гірничо-збагачувальних комбінатів перебуває в межах 8–30%, що свідчить про суттєвість цієї статті під час аналізу собівартості продукції та значні резерви для її зниження.

Обґрунтування оптимального відсотка загально-виробничих витрат у складі собівартості гірничо-збагачувальних комбінатів ускладнене через наявність цілої низки непорівняних ознак, таких як масштаб підприємства, вміст корисних копалин, умови діяльності тощо. Слід відзначити і той факт, що питома вага загально-виробничих витрат у розрізі окремих цехів та технологічних переділів неоднакова, що пояснюється різним ступенем зношеності основних засобів і потребами з організації технологічного процесу.

З метою більш повного виявлення резервів економії загально-виробничих витрат їх планування й облік згідно з нормативною базою проводять за статтями затвердженої номенклатури.

Так, відповідно п. 15 П(с)БО 16 «Витрати» [4] до складу загально-виробничих витрат включаються такі статті:

- витрати на управління виробництвом;
- амортизація основних засобів загально-виробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;
- амортизація нематеріальних активів загально-виробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;
- витрати на утримання необоротних активів;
- витрати на утримання виробничих приміщень;
- витрати на удосконалення технології й організації виробництва;
- витрати на обслуговування виробничого процесу;
- витрати на охорону праці, техніку безпеки й охорону навколишнього природного середовища;
- інші витрати.

Самостійність підприємства в частині класифікації витрат за статтями калькуляції дає змогу проводити їхню подальшу деталізацію. У Методичних рекомендаціях формування собівартості в промисловості № 373 наведено більш розширений перелік витрат [5].

На думку автора, класифікація загально-виробничих витрат на наведених комбінатах

не враховує контрольної функції обліку, виконання нормативів, ускладнює аналіз цієї статті витрат за економічними елементами. Тому виникає потреба у розробленні групування загально-виробничих витрат у єдиній обліковій системі, яке повною мірою задовольнить потреби бухгалтерських служб, відділу внутрішнього аудиту, планово-економічного відділу та полегшить процес планування цієї статті витрат.

Це дасть змогу визначити фактори, що найбільшою мірою впливають на розмір витрат, і провести аналіз причин їх збільшення. Також питанням, на якому слід акцентувати увагу, є проблема створення системи управління загально-виробничими витратами.

Погоджуючись із думкою В.М. Кміть, яка стверджує, що реальний шлях підвищення ефективності накладних витрат – перехід від системи їх обліку та оцінки до системи безперервного управління ними, доповнюємо, що управлінську спрямованість повинна мати вся облікова система накладних витрат.

Автором запропоновано класифікувати загально-виробничі витрати гірничо-збагачувальних комбінатів згідно з основним циклом управління ними облік, планування, аналіз, контроль та регулювання. Визначені принципи та ознаки проведеної класифікації наведені та згруповані в табл. 1.

Висновки із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямку. Обґрунтовано, що загально-виробничі витрати на гірничо-збагачувальних комбінатах (ГЗК) є накладними стосовно до технологічного процесу та являють собою витрати на обслуговування та організацію виробництва, які виникають навіть за його межами. Дані витрати є комплексними, що ускладнює процес їх обліку, контролю та аналізу. У результаті проведеного аналізу з'ясовано, що питома вага загально-виробничих витрат у собівартості реалізованої продукції ГЗК становить до 8–30%, що свідчить про їх високий вплив на формування ціни продукції. Тому першочерговим завданням є створення системи управління загально-виробничими витратами, яка дозволить оптимізувати їх величину в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Таблиця 1

Класифікація загально-виробничих витрат відповідно до основного циклу управління

Цикл управління загально-виробничими витратами	Принципи класифікації витрат	Ознака класифікації
Облік	Розміри підприємства; особливості технології, техніки та організації виробництва; номенклатура продукції	Стосовно до звітного періоду; за складом; за бухгалтерською методологією; стосовно до обсягів виробництва
Планування	Аналітичність; фактори зниження; прогностичність розрахунків; еластичність; доцільність виділення витрат; питома вага в загальних витратах	За можливістю планування; за можливістю нормування; за доцільністю здійснення
Аналіз		
Контроль	Обґрунтованість у розподілі за продуктами; місцями виникнення; трудомісткість обліку	За можливістю регулювання; за місцями виникнення; за функціями в процесі виробництва
Регулювання		

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік. Житомир : ЖІТІ, 2000. 448 с.
2. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : навч. посібник. Київ : ЦУП, 2002. 656 с.
3. Юровський Б. Собівартість продукції: планування та облік. *Консультант бухгалтера*. 2001. № 25. С. 10–22.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. URL: <http://www.liga.net/> (дата звернення: 23.03.2020).
5. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затв. наказом Міністерством промислової політики України від 09.07.2007 р. № 373. К.: Державне підприємство Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень Міністерства промислової політики України, 2007. 305 с.

REFERENCES:

1. Butynecj F.F. (2000) *Bukhghaltersjkyj upravlinsjkyj oblik* [Management accounting]. Zhytomyr: ZhITI, 448 p.
2. Cal-Calko Ju.S. (2002) *Vytraty pidpryjemstva* [Costs of the enterprise]: navch. posibnyk. Kyiv: CUP, 656 p.
3. Jurovsjkyj B. (2001) Sobivartistj produkciji: planuvannja ta oblik [Cost of production: planning and accounting]. *Konsuljtant bukhhaltera*, no. 25, pp. 10–22.
4. Polozhennja (standart) bukhhaltersjkojho obliku 16 «Vytraty», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.12.1999 r. no. 318. URL: <http://www.liga.net/>. (accessed: 23 March 2020).
5. Metodychni rekomendaciji z formuvannja sobivartosti produkciji (robit, poslugh) u promyslovosti, zatv. nakazom Ministerstvom promyslovoji polityky Ukrainy vid 09.07.2007 r. no. 373. K.: Derzhavne pidpryjemstvo Derzhavnyj instytut kompleksnykh tekhniko-ekonomichnykh doslidzhenj Ministerstva promyslovoji polityky Ukrainy, 2007. 305 p.

УДК 657

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-42>**Бразілій Н.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і оподаткування
Черкаського державного технологічного університету***Крот Ю.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і оподаткування
Черкаського державного технологічного університету***Пастернак Я.П.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і оподаткування
Черкаського державного технологічного університету***Brazilii Nataliia***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of accounting, analysis and taxation
Cherkasy State Technological University***Krot Julia***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of accounting, analysis and taxation
Cherkasy State Technological University***Pasternak Yaroslava***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of accounting, analysis and taxation
Cherkasy State Technological University*

ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ ПОСЛУГ АУТСТАФІНГУ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ

FEATURES OF PROVIDING OUTSTAFFING SERVICES IN UKRAINE AND ITS DOCUMENTATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні проблеми щодо врегулювання законодавчих та нормативно-правових вимог з надання послуг аутстафінгу в Україні в сучасних економічних умовах. Досліджено особливості документального оформлення зазначених послуг та надано рекомендації щодо їх покращення. У зв'язку з цим наведено послідовність процесу документування послуг аутстафінгу. Доведено необхідність оформлення відносин аутстафінгу в зазначеному форматі, що підтверджуватиме реальність операцій аутстафінгу і дотримання трудового законодавства. Належне документальне оформлення відносин аутстафінгу та розуміння специфіки цих відносин усіма учасниками запобігатиме можливим негативним наслідкам, зокрема у вигляді кваліфікації контролюючими органами таких відносин, як залучення працівників до роботи без оформлення трудових відносин, донарахування сум ПДФО, визнання договорів аутстафінгу фіктивними.

Ключові слова: аутстафінг, працівник, аутстаффер, договір аутстафінгу, трудова угода, акт наданих послуг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы по урегулированию законодательных и нормативно-правовых требований по предоставлению услуг аутстаффинга в Украине в современных экономических условиях. Исследованы особенности документального оформления указанных услуг и даны рекомендации по их улучшению. Представлена последовательность процесса документирования услуг аутстаффинга. Доказана необходимость оформления отношений аутстаффинга в указанном формате, подтверждающая реальность операций аутстаффинга и соблюдения трудового законодательства. Надлежащее до-

кументальное оформление отношений аутстаффинга и понимание специфики этих отношений всеми участниками предотвратит возможные негативные последствия, в частности в виде квалификации контролирующими органами таких отношений, как привлечение работников к работе без оформления трудовых отношений, доначисления сумм налогов, признание договоров аутстаффинга фиктивными.

Ключевые слова: аутстаффинг, работник, аутстаффер, договор аутстаффинга, трудовое соглашение, акт оказанных услуг.

ANNOTATION

Changes in domestic legislation are often dictated not only by internal necessity, but also by customs, practices that have long or recently been operating outside Ukraine. One of the activities that required the emergence of new regulatory documents that would regulate it is outstaffing. This article will tell about what it is who can engage in this type of activity and how to reflect it in accounting. The outstaffing service as an atypical form of employment is particularly relevant today as an alternative to informal employment that allows the employer to leave the employee is officially employed, though in the state to another company. In the article the basic problems relating to the settlement of legislative and regulatory requirements for the provision of services of outstaffing in Ukraine, in the current economic conditions. The peculiarities of documenting these services, and recommendations for its improvement. The sequence of the process of documenting services of outstaffing. The necessity of the formalization of relations of staffing in the specified format, to confirm the reality of the operations outsourcing and labour law compliance. Found that correct documentation of the relationship of staffing and accurate understanding of these rela-

tionships, all parties will prevent possible negative consequences, in particular in the form of qualification regulatory bodies such relationships as the attraction of workers to work without registration of labour relations, the assessed amounts of taxes, the recognition of contracts of outstaffing fictitious. The outstaffing service is quite convenient for the employer – there are no risks of fines for non-payment, late payment of wages or improper charges; there is no need to keep personnel records; saves time in solving labor disputes and conflicts, and the like. Despite the large number of advantages for employers and a significant number of disadvantages for employees, outstaffing is a definite compromise in order to at least partially satisfy the needs of both parties. Currently, Ukraine services outstaffing companies are just starting to infiltrate the mass, which is related to the insufficient regulation of this issue at legislative and regulatory level.

Key words: outstaffing, employee, outstaffer, outstaffing agreement, labor agreement, certificate of rendered services.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання ринкові відносини настільки динамічно розвиваються, що всі підприємства, установи та організації змушені йти в ногу з часом. Позаштатні співробітники є свого роду диференціалом, відстеження якого – одна з важливих деталей для збільшення економічного фінансового важеля.

Так, відомо, що нині понад 60% компаній в Україні користується або коли-небудь користувалися послугами виведення персоналу за штат. І ця цифра продовжує зростати. Така послуга позаштатного найму також популярна в багатьох компаніях США і Європи. Їх керівники вже давно відкрили для себе безліч переваг аутсорсингу та аутстафінгу.

Зауважимо, що сучасні поняття “аутсорсинг” і “аутстафінг” відповідають всім необхідним вимогам за контролем персоналу за допомогою компанії аутсорсера, а також вивільняє час для вирішення проблем основного персоналу. Аутсорсинг і аутстафінг є особливим видом відносин між організацією і співробітником.

Поняття аутстафінгу викликає значний інтерес серед представників бізнесу і серед контролюючих органів. Але водночас нині, на жаль, немає чіткого законодавчого врегулювання процесу його використання та обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем аутстафінгу займалися такі науковці, як Н.М. Матвійчук [1], О. Ачкасова [2], О. Грішнова [3], О. Заїчко [3], К.О. Кухта [4] та ін. Але, незважаючи на наявність зазначеного кола дослідників із цих питань, необхідно відмітити, що нині все ж є низка проблем, пов'язаних із зазначеним видом діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з основних проблем є те, що законодавством України конкретно не регламентовано надання послуг аутстафінгу. Таке поняття, як аутстафінг, у нормативно-правових актах взагалі відсутнє. Аутстафінг класифікується згідно з Податковим кодексом як послуга з надання персоналу, а згідно зі ст. 36 Закону України «Про зайнятість» – як «наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавців» [7].

Відповідно, послуги аутстафінгу потребують подальшого правового регулювання та дослідження. Насамперед мало дослідженими є питання чіткого документального регулювання зазначених послуг.

Формулювання цілей статті. Тому основною метою статті є визначення законодавчих вимог щодо регулювання впровадження аутстафінгу на вітчизняних підприємствах та особливості його документального оформлення.

Виклад основного матеріалу. Аналіз нормативно-правового забезпечення питань аутстафінгу в Україні показав, що такі поняття, як «аутстафінг» і «послуги аутстафінгу», в законодавстві України не використовують.

Проаналізувавши основні вимоги згідно з статтею 39 Закону України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. № 5067-VI, бачимо, що можливе застосування такого розуміння, як «діяльність суб'єктів господарювання, які наймають працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця» [5]. Крім того, згідно з пп. 14.1.183 ПКУ визначається також такий вид діяльності, як «послуга з надання персоналу» [7].

Аналізуючи далі нормативні вимоги щодо особливостей видачі такого дозволу, бачимо, що Постановою КМУ від 20.05.2013 р. № 359 затверджено Порядок видачі дозволу на наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в іншого роботодавця. Як зазначено в п. 2 постанови № 359, вона набирає чинності з дня набрання чинності Законом України «Про внесення змін до деяких законів України про видачу дозволу на наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця» [6]. Але 05.09.2013 проєкт закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо видачі дозволу на наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця» від 23.05.2013 р. № 2118, а було прийнято за основу в першому читанні та спрямовано на доопрацювання [8]. І на цьому процес прийняття зазначеного законодавчого акта зупинився.

Крім того, відповідно до ч. 3 ст. 1 Закону України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» від 19.05.2011 р. № 3392-VI встановлено заборону вимагати від суб'єктів господарювання отримувати документи дозвільного характеру, які не внесено до Переліку, затвердженого цим Законом [9].

Таким чином, стає очевидним, що вимога ст. 39 Закону про зайнятість щодо необхідності отримати дозвіл нині не діє. Крім того, встановлено, що нині для того, щоб суб'єкт господарювання мав право надавати послуги аутстафінгу, він має бути внесений до Переліку суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні, та суб'єктів господарювання, які здійснюють наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавців [10].

Порядок формування та ведення Переліку затверджено постановою КМУ від 05.06.2013 р. № 400. Відповідно до п. 5 Порядку № 400 для внесення до Переліку суб'єкт господарювання має подати до Державного центру зайнятості рекомендованим листом із повідомленням про вручення заяву за формою, установленною Мінсоцполітики. Форму зазначеної заяви затверджено наказом Мінсоцполітики від 01.08.2013 р. № 471 [11].

До заяви потрібно внести таку інформацію:

- найменування суб'єкта господарювання (відповідно до даних Єдиного державного реєстру);
- ідентифікаційний код;
- підкреслити необхідний вид послуги, який заявник планує надавати (у разі аутстафінгу – «здійснювати наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавців»);
- вказати код КВЕД (у разі аутстафінгу – 78.30 «Інша діяльність із забезпечення трудовими ресурсами»). Причому законодавство не встановлює вимоги, що вказаний код КВЕД має бути саме кодом основного виду діяльності суб'єкта господарювання; головне, аби інформацію про вказаний код КВЕД було внесено до Єдиного державного реєстру;
- місцезнаходження (відповідно до даних Єдиного державного реєстру).

Відповідно до п. 6 Порядку № 400, подану заяву розглядатимуть упродовж п'яти робочих днів із дня її отримання. Про результати розгляду заявника буде повідомлено відповідним листом. З дня внесення суб'єкта господарювання до Переліку він набуває права надавати послуги аутстафінгу.

Отже, для надання послуг аутстафінгу суб'єкту господарювання потрібно:

- 1) подати заяву про внесення до Переліку (за формою та в порядку, які наведено вище);
- 2) бути внесеним до цього Переліку.

Доречним буде зупинитися на самій процедурі надання послуг аутстафінгу. Так, аутстафінг передбачає участь трьох суб'єктів:

- аутстафера (виконавця),
- замовника,
- працівників.

Схематично зазначені відносини між суб'єктами послуг аутстафінгу можна зобразити таким чином (рис. 1):

- аутстафер приймає до свого штату працівників відповідно до Кодексу законів про працю України;

- аутстафер і замовник укладають договір аутстафінгу;

- аутстафер надає замовнику працівників (що перебувають у штаті аутстафера) для виконання роботи в замовника.

Таким чином, аутстафінг передбачає, що:

- аутстафер наймає працівників, повідомляє контролюючий орган про найнятих працівників, веде кадрову документацію, здійснює нарахування та виплату зарплати, компенсацій, податків і зборів, оформлення відпусток, лі-

карняних, тобто як роботодавець виконує всі обов'язки та процедури щодо працівників;

- замовник не є роботодавцем працівників, а тому не вчиняє всіх указаних вище дії щодо працівників, які працюють у нього в рамках договору аутстафінгу, не здійснює жодних виплат на користь працівників.

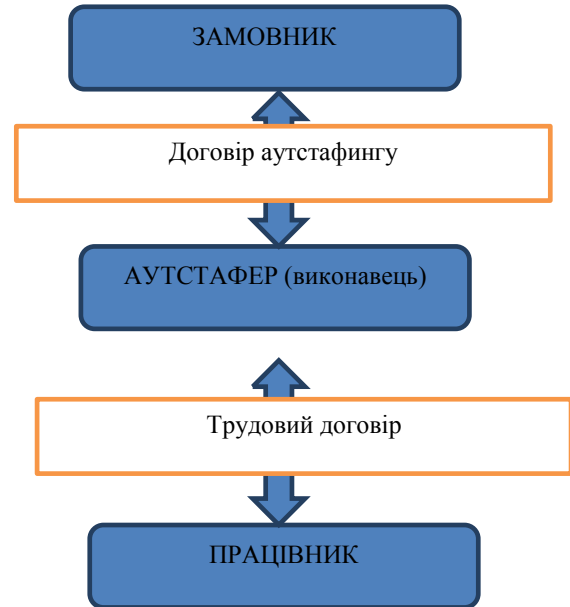


Рис. 1. Схема відносин між суб'єктами послуг аутстафінгу

Оформлення відносин між аутстафером і працівником передбачає:

- подання працівником заяви на прийняття на роботу;
- укладення трудового договору (контракту) або оформлення наказу про прийняття працівника на роботу;
- унесення запису до трудової книжки;
- повідомлення територіального органу ДФС про прийняття на роботу працівника.

У договорі, зокрема, рекомендуємо чітко зафіксувати такі умови:

- працівники, яких виконавець спрямовує до замовника для виконання ними роботи в замовника, перебувають у трудових відносинах із виконавцем;

- виконавець виконує/реалізує щодо працівників усі обов'язки/права роботодавця, визначені чинним законодавством України;

- виконавець є податковим агентом щодо утримання ПДФО з виплат працівникам, виплачуваних безпосередньо виконавцем.

Для підтвердження реальності договору аутстафінгу рекомендуємо в договорі детально прописати порядок направлення працівників на виконання роботи у замовника та скласти відповідні документи у процесі підбору, погодження, направлення кожного з працівників.

Заявку складає замовник і надає аутстаферу. Заявка повинна містити інформацію про посади й умови роботи, на які замовник потребує пра-

цівників (зокрема, кількість працівників відповідних посад, місце виконання роботи, період виконання роботи, графік роботи). Рекомендуємо в заявці максимально детально прописати функціональні обов'язки, які буде виконувати залучений працівник. Або долучити до заявки копії посадових інструкцій замовника (за наявності) щодо всіх робіт, до яких залучатимуться працівники.

Також радимо в заявці максимально детально прописати графік роботи та правила роботи, які діють у замовника. Або за необхідності долучити до заявки копії Правил трудового розпорядку замовника. Крім того, заявка може містити професійні вимоги до працівників, наприклад вимоги до освіти чи досвіду роботи. Якщо умови роботи на посаді, на яку залучається працівник, передбачають доступ до конфіденційної інформації, доступ до матеріальних цінностей і замовник бажає врегулювати питання відповідальності працівника в цих аспектах – замовник серед вимог до працівника може зазначити вимогу не поширювати конфіденційну інформацію й умови матеріальної відповідальності працівника.

Виконавець, отримавши заявку на направлення працівників, здійснює підбір працівників відповідно до вимог, указаних в заявці. Вибравши працівників, виконавець знайомить їх з умовами, викладеними в заявці, й отримує згоду (або відмову) працівника виконувати роботу в замовника на зазначених умовах. Згоду рекомендуємо оформити письмово.

Цей документ підтверджуватиме:

– по-перше, обізнаність працівника з його направленням на виконання роботи в замовника на умовах договору аутстафінгу, а також з умовами такої роботи;

– по-друге, підтверджуватиме згоду працівника виконувати роботу в замовника на умовах, визначених у заявці.

Після отримання згоди працівника за результатом надання працівників для виконання роботи в замовника рекомендуємо складати відповідний акт між виконавцем і замовником. Такий акт закріплюватиме:

– по-перше, те, що виконавець вибрав працівників відповідно до заявки замовника;

– по-друге – працівники погодилися на виконання роботи в замовника на певних умовах;

– по-третє – замовник погодився залучити наданих працівників до роботи.

З актами про надання персоналу рекомендуємо надавати замовнику: копії згод працівників; копії наказів про прийняття працівників на роботу в штат виконавця (або копії трудових договорів).

За результатом виходу працівника на виконання роботи в замовника рекомендуємо між працівником і замовником складати відповідний акт. Акт підтверджуватиме факт виходу, дату виходу працівника на виконання роботи до замовника в рамках договору аутстафінгу;

ознайомлення працівника з умовами роботи в межах договору аутстафінгу, умовами техніки безпеки роботи в замовника.

За результатом надання послуг у межах договору аутстафінгу періодично (наприклад, щомісяця) між виконавцем і замовником рекомендуємо складати акти приймання-передавання послуг. В акті потрібно закріпити факт надання послуг і параметри наданих послуг, зокрема кількість працівників, наданих виконавцем замовнику, відпрацьований період працівниками, вартість наданих послуг.

За результатом надання послуг за відповідний період, за яким складено акти приймання-передавання наданих послуг, виконавець виставляє замовнику відповідні рахунки.

Крім того, законодавчими вимогами передбачена спеціальна форма звітності для суб'єктів, що надають послуги аутстафінгу. Так, передбачено спеціальну форму звітності – форму № 1-ПА «Інформація про кількість працевлаштованих громадян суб'єктами господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні».

Форму № 1-ПА та порядок її подання затверджено наказом Мінсоцполітики від 03.06.2019 р. № 851. Відповідно до п. 3 розд. І цього порядку ф. № 1-ПА належить подавати щоквартально до міських, районних і міськрайонних центрів зайнятості не пізніше за 15 число місяця після звітного кварталу. Форму № 1-ПА подають в електронному (з накладенням електронного цифрового підпису) чи паперовому вигляді (із засвідченням підписом керівника або уповноваженої ним особи).

Таку звітну форму суб'єкт господарювання, який надає послуги аутстафінгу, має щоквартально подавати до територіального центру зайнятості ф. № 1-ПА, починаючи з кварталу, у якому його було внесено до Переліку.

Висновки. Таким чином, документальне оформлення відносин аутстафінгу в зазначеному форматі підтверджуватиме реальність операцій аутстафінгу (на випадок перевірок податковими органами) і дотримання трудового законодавства (на випадок перевірок Держпраці). Також для належної роботи системи аутстафінгу значення має не лише її документальне оформлення, а й розуміння всіма учасниками відносин аутстафінгу, а саме усвідомлення того, що вони співпрацюють саме на умовах аутстафінгу.

Працівники, залучені до роботи в межах договору аутстафінгу, повинні чітко розуміти (і бути готовими пояснити контролюючому органу), що:

– вони працевлаштовані в компанії-аутстафері;

– у замовника виконують роботи в межах договору аутстафінгу.

Якраз для забезпечення такої обізнаності рекомендуємо отримати згоду працівника на роботу в замовника й оформляти акт виходу працівника на виконання роботи до замовника на умовах договору аутстафінгу, як зазначили вище.

Замовнику за адресою, де працівники, залучені в межах договору аутстафінгу, виконують роботи, рекомендуємо зберігати документи на підтвердження послуг аутстафінгу (оригінали чи належним чином засвідчені копії):

– договору аутстафінгу з актами приймання-передавання за договором;

– заявок на надання працівників, що працюють за відповідною адресою;

– актів про надання працівників (з копіями згод працівників, наказів про прийняття працівників на роботу у штат аутстафера);

– актів виходу працівників на виконання роботи до замовника на умовах договору аутстафінгу;

– копію листа Державного центру зайнятості про внесення аутстафера до Переліку.

Належне документальне оформлення відносин аутстафінгу та розуміння специфіки цих відносин усіма учасниками запобігатиме можливим негативним наслідкам, зокрема у вигляді кваліфікації контролюючими органами таких відносин, як залучення працівників до роботи без оформлення трудових відносин, донарахування сум ПДФО, визнання договорів аутстафінгу фіктивними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матвійчук Н.М. Аутстафінг: стан та проблеми впровадження в Україні. *Інноваційна економіка*. 2015. № 5. С. 33–37.
2. Ачкасова О.В. Організаційні та правові аспекти здійснення аутстафінгу в Україні. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 95–99.
3. Грیشнова О.А., Заїчко О. Особливості організації та оплати праці за аутстафінговою зайнятістю. *Україна: аспекти праці*. 2014. № 8. С. 10–14.
4. Кухта К.О. Аутстафінг, аутсорсинг та крауд-технології у контексті трансформації бізнес-процесів. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 553–557.
5. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. № 5067-VI/ВВР 2013, №24, ст.243 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17/print> (дата звернення: 24.03.2020).
6. Постанова КМУ Про затвердження Порядку видачі дозволу на наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця, від 20.05.2013 р. № 359. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/359-2013-%D0%BF/print> (дата звернення: 24.03.2020).
7. Податковий кодекс України : Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. / ВВР. 2011. №№ 13–17, ст. 112. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print> (дата звернення: 24.03.2020).
8. Постанова Верховної Ради України Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін до деяких законів України щодо видачі дозволу на наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця № 461-VII від 05.09.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/461-18> (дата звернення: 24.03.2020)
9. Закону України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» від 19.05.2011 р. № 3392-VI // ВВР. 2011. №№ 13-17, ст. 112. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3392-17/print> (дата звернення: 24.03.2020).

zakon.rada.gov.ua/laws/show/3392-17/print (дата звернення: 24.03.2020).

10. Постанова КМУ Про затвердження Порядку формування та ведення переліку суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні, та суб'єктів господарювання, які здійснюють наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавців від 05.06.2013 р. № 400. Відповідно до п. 5 Порядку № 400. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/400-2013-%D0%BF> (дата звернення: 24.03.2020).

11. Наказ Мінсоцполітики Про затвердження форми заяви про включення до Переліку суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні, та суб'єктів господарювання, які здійснюють наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавців від 01.08.2013 р. № 471. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1430-13> (дата звернення: 24.03.2020).

REFERENCES:

1. Matvijchuk N.M. (2015) Autstafing: stan ta problemi vprovadzheniya v Ukraini [Outstaffing: the state and problems of implementation in Ukraine]. *Innovacijna ekonomika*, no. 5, pp. 33–37.
2. Achkasova O.V. (2014) Organizacijni ta pravovi aspekti zdijsnennya autstafingu v Ukraini [Organizational and Legal Aspects of Outstaffing in Ukraine]. *Problemi ekonomiki*, no. 2, pp. 95–99.
3. Grishnova O.A., Zayichko O. (2014) Osoblivosti organizaciji ta oplati praci za autstafingovoyi zajnyatosti [Features of organization and remuneration for outstaffing employment]. *Ukrayina: aspekti praci*, no. 8, pp. 10–14.
4. Kuhta K.O. (2017) Autstafing, autsorsing ta kraud-tehnologiyi u konteksti transformaciji biznes-procesiv [Outstaffing, outsourcing and crowdsourcing in the context of business process transformation]. *Ekonomika i suspilstvo*, no. 13, pp. 553–557.
5. Zakon Ukrainyini «Pro zajnyatist naselennya» [On employment of the population] 05.07.2012. № 5067-VI/VVR 2013, № 24, st. 243. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17/print> (accessed: 24.03.2020).
6. Postanova KMU Pro zatverdzhennya Poryadku vidachi dozvolu na najmannya pracivnikov dlya podalshogo vikonannya nimi roboti v Ukrainyini v inshogo robotodavcyia [Approval of the Procedure for Issuing a Work Permit for Employees to Further Work in Ukraine with Another Employer], 20.05.2013 № 359. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/359-2013-%D0%BF/print> (accessed: 24.03.2020).
7. Podatkovij kodeks Ukrainyini [Tax Code of Ukraine]: Zakon Ukrainyini № 2755-VI 02.12.2010 / VVR. 2011. №№ 13-17, st. 112. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print> (accessed: 24.03.2020).
8. Postanova Verhovnoyi Radi Ukrainyini Pro priynyattya za osnovu proektu Zakonu Ukrainyini pro vnesennya zmin do deyakih zakoniv Ukrainyini shodo vidachi dozvolu na najmannya pracivnikov dlya podalshogo vikonannya nimi roboti v Ukrainyini v inshogo robotodavcyia [On adopting as a basis the draft Law of Ukraine on Amendments to Certain Laws of Ukraine Concerning the Issuance of a Workers' Employment Permit]. № 461-VII 05.09.2013. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/461-18> (accessed: 24.03.2020)
9. Zakonu Ukrainyini «Pro Perelik dokumentiv dozvilnogo harakteru u sferi gospodarskoyi diyalnosti» [About the List of docu-

- ments of the permitting character in the sphere of economic activity]. 19.05.2011 № 3392-VI // VVR. 011. №№ 13–17, st. 112. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3392-17/2> (accessed: 24.03.2020).
10. Postanova KМУ Pro zatverdzhennya Poryadku formuvannya ta vedennya pereliku sub'yektiv gospodaryuvannya, yaki nadayut poslugi z poserednictva u pracevlashtuvanni, ta sub'yektiv gospodaryuvannya, yaki zdijsnyuyut najmannya pracivnikiv dlya podalshogo vikonannya nimi roboti v Ukrayini v inshih robotodavciv [On Approval of the Procedure for Forming and Keeping a List of Business Entities that Provide Employment Services and Business Entities that Hire Employees to Continue Their Work in Ukraine from Other Employers]. 05.06.2013. № 400. Vidpovidno do p. 5 Poryadku № 400. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/400-2013-%D0%BF> (accessed: 24.03.2020).
11. Nakaz Minsocpolitiki Pro zatverdzhennya formi zayavi pro vklyuchennya do Pereliku sub'yektiv gospodaryuvannya, yaki nadayut poslugi z poserednictva u pracevlashtuvanni, ta sub'yektiv gospodaryuvannya, yaki zdijsnyuyut najmannya pracivnikiv dlya podalshogo vikonannya nimi roboti v Ukrayini v inshih robotodavciv [Approval of application form for inclusion in the List of business entities providing employment mediation services and business entities engaged in hiring employees for their further work in Ukraine with other employers]. 01.08.2013. № 471. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1430-13> (accessed: 24.03.2020).

УДК 657:336.02

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-43>**Занько Б.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університету державної фіскальної служби України***Zanko Borys***Candidate of Economic Sciences (PhD in Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting,
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

ОБЛІКОВІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ СПРАВЛЯННЯ ТУРИСТИЧНОГО ЗБОРУ

ACCOUNTING AND TAX ASPECTS OF COLLECTION OF THE TOURIST FEE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні аспекти справляння туристичного збору. Проведено аналіз норм Податкового кодексу України, які регулюють базу справляння туристичного збору. Розглянуто основні елементи, які повинні визначатися під час встановлення туристичного збору. Висвітлено проблему, яка виникає під час обчислення суми туристичного збору у разі, коли фізична особа, яка є платником туристичного збору, тимчасово розміщується у місцях проживання (наприклад, у готелі) протягом лише кількох годин. Розроблено пропозиції щодо удосконалення порядку визначення бази справляння туристичного збору у разі, коли фізична особа, що є платником туристичного збору, проживає у готелі протягом лише кількох годин. Проведено аналіз Податкового кодексу України на предмет наявності об'єкта оподаткування туристичним збором. Розглянуто окремі аспекти бухгалтерського обліку туристичного збору.

Ключові слова: туристичний збір, місцевий збір, база справляння, об'єкт оподаткування, бухгалтерський облік.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные аспекты взимания туристического сбора. Проведен анализ норм Налогового кодекса Украины, регулирующих базу взимания туристического сбора. Рассмотрены основные элементы, которые должны определяться при установлении туристического сбора. Освещена проблема, которая возникает при исчислении суммы туристического сбора в случае, если физическое лицо, являющееся плательщиком туристического сбора, временно размещается в местах проживания (например, в гостинице) в течение всего нескольких часов. Разработаны предложения по совершенствованию порядка определения базы взимания туристического сбора в случаях, когда физическое лицо, являющееся плательщиком туристического сбора, проживает в отеле в течение всего нескольких часов. Проведен анализ Налогового кодекса Украины на предмет наличия объекта налогообложения туристическим сбором. Рассмотрены отдельные аспекты бухгалтерского учета туристического сбора.

Ключевые слова: туристический сбор, местный сбор, база взимания, объект налогообложения, бухгалтерский учет.

ANNOTATION

The tourist fee is a local fee, so the formation of a tax policy on the tourist fee depends on the decisions of local governments. The tourist fee comes to the local budgets, so the successful development of territorial communities depends on the tourist fee. This makes the research topic relevant. The article deals with the mechanism of collecting tourist fee in Ukraine. Attention was paid to the payers of the tourist fee. The duties of tax agents (legal entities and individuals - entrepreneurs) on the submission of a tourist fee return and the payment of this fee to the local budget were investigated. Attention is paid to the reporting (tax) period, which is set for the tourist fee. The question of how a tax agent should

declare a tax liability when this tax agent received from the individual the amount of tourist tax during one quarter but in fact this person resided in the hotel during the next quarter is considered. The procedure of charging the tourist fee in the situation when the tourist is staying at the hotel part-time, ie less than 24 hours (usually this happens on the day of arrival of the tourist at the hotel or on the day of departure from this establishment) is investigated. The point of view of specialists of the State Tax Service regarding the collection of tourist fee in case of hourly accommodation of persons (tourists) in places of temporary residence is given. Proposals have been made on how to charge a tourist fee when a tourist is staying at a hotel for part of the day (less than 24 hours). The article focuses on the information that is required to calculate the tourist fee liability. Such information should be accumulated in the enterprise accounting system. When establishing each tax or fee, you must determine the taxable item. Unfortunately, the normative documents do not specify the taxable item for the tourist fee. This situation creates additional difficulties for the tax agents that calculate the tourist fee. The procedure of accrual of tourist fee in accounting is considered and accounting records on transfer of tourist fee to the budget are given. According to the results of the study conclusions are given.

Key words: tourist fee, local fee, tax base, taxable item, accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах успішний розвиток територіальних громад значною мірою залежить від сум, які надходять до їхніх бюджетів у вигляді місцевих податків та зборів. Туристичний збір є місцевим збором, він також є одним із джерел фінансових надходжень до бюджетів територіальних громад.

Формування податкової політики щодо туристичного збору залежить як від рішень Верховної Ради України, яка приймає закони з питань оподаткування, так і від рішень органів місцевого самоврядування, які під час прийняття рішень стосовно місцевих податків і зборів у межах своїх повноважень можуть встановлювати розміри ставок та визначати інші обов'язкові елементи податків і зборів.

Таким чином, актуальним є дослідження податкового законодавства України стосовно бази справляння туристичного збору та його об'єктів оподаткування, удосконалення механізму оподаткування туристичним збором та його обліку. Це дасть змогу, з одного боку, забезпечити інте-

реси територіальних громад у частині наповнення місцевих бюджетів за рахунок надходження туристичного збору, а з іншого боку, дасть можливість врахувати права платників податків щодо економічно виваженого і справедливо-го порядку справляння цього збору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Основні аспекти справляння місцевих зборів, у тому числі туристичного збору, а також відображення у бухгалтерському обліку туристичного збору протягом останніх років були розглянуті у значній кількості публікацій. Серед них доцільно виділити праці, у яких розглядаються теоретичні, методологічні та практичні питання такими авторами, як: С.В. Брік [1], О.І. Линник [2], Л.І. Простебі [3], С.Т. Скибенко та О.О. Розвадовська [4], Н.М. Хорунжак [5].

Відаючи належне науковим напрацюванням цих учених, слід відзначити, що питання справляння та обліку туристичного збору розглянуто не повною мірою, а тому воно потребує подальшого наукового дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значну кількість досліджень, які стосуються справляння та обліку місцевих податків і зборів, питання справляння та обліку туристичного збору, у тому числі питання накопичення у системі бухгалтерського обліку підприємства інформації, яка може бути використана під час нарахування податкового зобов'язання з туристичного збору; необхідності чіткого визначення об'єкта оподаткування для цього збору; уточнення окремих аспектів бази справляння туристичного збору потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження норм податкового законодавства, які впливають на справляння та облік туристичного збору, у тому числі норм, які стосуються накопичення у системі бухгалтерського обліку підприємства інформації, яка може бути використана під час нарахування податкового зобов'язання з туристичного збору, визначення об'єкта оподаткування і бази справляння для цього збору та розроблення пропозицій щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах фінансової децентралізації кожен місцевий податок і збір впливає на розвиток територіальних громад. Цілком погоджуємося з Л.І. Простебі, яка вважає, що кінцевою метою фінансової децентралізації має бути якісне надання послуг будь-якому члену територіальної громади [3, с. 593]. Оскільки такий місцевий збір, як туристичний, також впливає як на розвиток територіальних громад, так і на якість життя їхніх членів, то важливе значення має формування чітких і зрозумілих норм по-

даткового законодавства, якими регулюються питання справляння туристичного збору.

Варто відзначити, що окремі науковці не підтримують справляння туристичного збору в Україні. Так, С.Т. Скибенко та О.О. Розвадовська зауважують, що туристичний збір є сумнівною новацією для України, яка викликає багато запитань: хто за відсутності впорядкованої бази даних про потенційних його податкових агентів буде сплачувати збір і здійснювати контроль за повнотою і своєчасністю надходження коштів, а головне – як будуть витрачатися ці кошти [4, с. 316]. Дійсно, під час справляння туристичного збору виникають певні проблеми, і деякі з них будуть розглянуті далі.

Бухгалтерський (фінансовий) облік є важливим джерелом інформації, яка використовується під час нарахування та сплати туристичного збору. Погоджуємося з Н.М. Хорунжак, яка звертає увагу на те, що завданням бухгалтерських служб суб'єктів туристичної діяльності, які надають послуги, пов'язані з тимчасовим розміщенням, є не лише ведення касових операцій, а й деякі інші питання (фінансові, економічні, розрахункові, юридичні тощо) [5, с. 201]. Одним із важливих завдань бухгалтерських служб суб'єктів туристичної діяльності є нарахування на підставі накопиченої у системі бухгалтерського (фінансового) обліку інформації податкового зобов'язання з туристичного збору.

Відповідно до пп. 268.2.1 п. 268.2 ст. 268 Податкового кодексу України, платниками туристичного збору є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства [6]. Як бачимо, податкове законодавство як платників цього збору визначає виключно фізичних осіб.

Згідно з пп. 268.7.1. п. 268.7 ст. 268 Податкового кодексу України, фактично до бюджету туристичний збір сплачують за своїм місцезнаходженням податкові агенти [6]. Тобто спочатку платники туристичного збору, які, наприклад, збираються розміститися у готелі протягом певного часу, сплачують туристичний збір податковим агентам, а вже потім ці податкові агенти (юридичні особи чи фізичні особи – підприємці) повинні подавати контролюючому органу податкову звітність із туристичного збору та сплачувати цей збір до місцевого бюджету.

Для туристичного збору відповідно до пп. 268.7.1. п. 268.7 ст. 268 Податкового кодексу України визначено квартальний звітний (податковий) період [6]. Якщо у звітному кварталі фізичні особи – платники туристичного збору сплачували податковому агенту авансом суми туристичного збору і в цьому ж кварталі проживали в готелі, то такому туристичному агенту досить просто визначити, до якого саме звітного періоду відноситься податкове зобов'язання з туристичного збору. Але якщо туристичний збір був авансом отриманий податковим агентом від платника туристичного збору в одному звітному кварталі, але цей платник фактично проживав у готелі в наступному звітному кварталі, то у

податкового агента може виникнути питання щодо того, за який саме звітний період (квартал) слід нараховувати податкове зобов'язання з туристичного збору.

З цього приводу фахівці державної податкової служби у категорії 125.03 Загальнодоступного інформаційно-довідкового ресурсу роз'яснили, що якщо попередню плату за проживання (бронювання) від платників туристичного збору отримано в одному кварталі, а їх тимчасове розміщення у місцях проживання (ночівлі) буде здійснено в іншому податковому періоді, то зобов'язання з нарахування цього збору у податкового агента виникає в звітному періоді фактичного розміщення таких осіб у зазначених місцях проживання [7].

Відповідно до пп. 268.3.1 пп. 268.3 ст. 268 Податкового кодексу України, ставка туристичного збору встановлюється за кожну добу тимчасового розміщення особи у відповідних місцях проживання (ночівлі), у розмірі до 0,5 відсотка – для внутрішнього туризму та до 5 відсотків – для в'їзного туризму від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, для однієї особи за одну добу тимчасового розміщення [6].

Отже, ставки туристичного збору повинні встановлюватися за одну добу тимчасового розміщення фізичної особи, наприклад, у готелі. Проте така особа не обов'язково розміщується у готелі протягом цілої доби. У день прибуття у готель або у день від'їзду з готелю гість може перебувати (розміщуватися) у цьому закладі лише частину доби – три, п'ять, десять годин тощо. Чи слід у такому разі здійснювати округлення частини доби до цілої доби? А може, за розміщення у готелі протягом періоду часу, який є меншим, ніж дванадцять годин (половина доби), туристичний збір взагалі сплачувати не потрібно?

У категорії 125.02 Загальнодоступного інформаційно-довідкового ресурсу фахівці державної податкової служби дали відповідь на питання «Що є базою справляння туристичного збору у разі погодинного розміщення осіб у місцях тимчасового проживання, тобто менше однієї доби?». Згідно з цією відповіддю у разі погодинного розміщення туристичний збір розраховується для кожного проживаючого (платника Збору) з базою оподаткування – одна доба [8].

Уявімо ситуацію, коли на початку доби одна особа розміщувалася у одномісному номері готелю протягом кількох годин і залишила це місце тимчасового проживання, сплативши повну суму туристичного збору за цю добу. Після цього друга особа розмістилася у цьому ж номері готелю до кінця цієї доби. Якщо керуватися фіскальним підходом, то така друга особа також повинна сплатити повну (добову) суму туристичного збору за цю ж саму добу. У результаті за одну добу з одного одномісного номера двічі буде сплачено туристичний збір, що навряд чи можна вважати справедливим.

На нашу думку, суму туристичного збору доцільно розраховувати пропорційно до фактичного часу (кількості повних годин) розміщення фізичної особи у готелі протягом відповідної неповної доби. Приміром, у день приїзду або від'їзду особа розміщувалася (проживала) у готелі лише три повні години. У цьому разі суму туристичного збору за таку неповну добу доцільно було б визначати таким чином: суму туристичного збору, яка повинна сплачуватися за цілу добу, слід поділити на 24 години та помножити на 3 години.

Зауважимо, що відповідно до п. 3.8 Правил користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг плата за надання готельних послуг стягується відповідно до єдиної розрахункової години – 12-ї години поточної доби за місцевим часом, при цьому готель з урахуванням місцевих особливостей вправі змінити єдину розрахункову годину [9]. Що стосується Податкового кодексу України, то у ньому не визначено єдину розрахункову годину, яку слід використовувати під час справляння туристичного збору (під час нарахування суми туристичного збору за певну добу).

У системі бухгалтерського обліку підприємства доцільно накопичувати інформацію, яка може бути використана під час нарахування податкового зобов'язання з туристичного збору. Так, підприємству слід накопичувати інформацію щодо того, до якої саме з двох категорій туризму належить фізична особа, яка розмістилася у місці проживання (тобто прибула до місця проживання ця особа в межах внутрішнього туризму чи в'їзного). Крім того, необхідно накопичувати інформацію щодо тривалості перебування фізичних осіб у місцях проживання.

Згідно з пп. 268.2.2 п. 268.2 ст. 268 Податкового кодексу України, платниками туристичного збору не можуть бути особи, які, зокрема, є ветеранами війни, учасниками ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС, дітьми віком до 18 років, особи, які прибули у відрядження тощо [6]. Отже, підприємствам у системі бухгалтерського обліку необхідно також накопичувати інформацію та відповідні підтвердні документи щодо таких фізичних осіб, щоб під час перевірок, які будуть здійснювати контролюючі органи, можна було обґрунтовано довести, чому внаслідок проживання у готелі зазначених осіб не було нараховано податкове зобов'язання з туристичного збору.

Якщо база справляння туристичного збору у Податковому кодексі України визначена, то з об'єктом оподаткування ситуація складніша. Згідно з пп. 7.1.2 п. 7.1 ст. 7 Податкового кодексу України, такий елемент, як об'єкт оподаткування, повинен обов'язково визначатися для кожного податку [6]. На жаль, щодо туристичного збору у Податковому кодексі України об'єкт оподаткування взагалі не визначено. Можливо, його визначають у своїх рішеннях місцеві ради?

Якщо звернутися до Положення про туристичний збір в м. Києві [10], то у цьому документі також не визначено об'єкт оподаткування туристичним збором. Невизначеність з об'єктом оподаткування створює додаткові труднощі під час обчислення податковими агентами туристичного збору, а тому цю прогалину слід усунути на законодавчому рівні.

Нагадаємо також, що фактичним платником туристичного збору є фізична особа, яка, зокрема, певний час проживає (розміщується) у готелі. Що стосується готелю, то він є податковим агентом, який повинен отримати від фізичної особи відповідну суму туристичного збору та перерахувати її до місцевого бюджету. Як вважають С.В. Брік та О.І. Линник, готелі повинні нараховувати належні суми непрямих податків та зборів (зокрема, туристичного збору) за дебетом субрахунку 703 [1, с. 51; 2, с. 1000].

Враховуючи це, суму туристичного збору, що справляється за фактичні дні проживання (розміщення) фізичної особи у готелі, у бухгалтерському (фінансовому) обліку доцільно нараховувати за дебетом субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» у кореспонденції з кредитом субрахунку 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами».

Перерахування готелем суми туристичного збору до місцевого бюджету у бухгалтерському (фінансовому) обліку відображається записом за дебетом субрахунку 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами» у кореспонденції з кредитом субрахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті».

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Проведене дослідження дало змогу дійти таких висновків.

1. Формування податкової політики щодо туристичного збору залежить як від рішень Верховної Ради України, так і від рішень органів місцевого самоврядування, які під час прийняття рішень у межах своїх повноважень можуть встановлювати розміри ставок та визначати інші обов'язкові елементи місцевих податків і зборів.

2. У системі бухгалтерського обліку підприємства доцільно накопичувати інформацію (щодо ставок туристичного збору, строків проживання фізичних осіб та їх категорій тощо), яка може бути використана під час нарахування податкового зобов'язання з туристичного збору.

3. Якщо фізична особа – платник туристичного збору у день заїзду до готелю або в день від'їзду з нього розміщувалася в готелі неповну добу, то суму туристичного збору, яка підлягає сплаті за цю добу, доцільно розраховувати пропорційно фактичному часу розміщення (проживання) особи у готелі протягом відповідної неповної доби.

4. У Податковому кодексі України для туристичного збору не визначено такого обов'язкового елемента, як об'єкт оподаткування. Відсутність

визначеного об'єкта оподаткування створює додаткові труднощі під час обчислення туристичного збору, а тому цю прогалину слід усунути на законодавчому рівні.

Оскільки у Податковому кодексі України для туристичного збору не визначено такого обов'язкового елемента, як об'єкт оподаткування, то перспективи наших подальших розвідок будуть спрямовані на дослідження об'єкта оподаткування цим збором. Таким чином, питання справляння туристичного збору є актуальним і до кінця не вирішеним, а тому потребує подальшого наукового дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брік С.В. Готельний бізнес: особливості фінансового обліку та внутрішнього контролю доходів та витрат. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія «Економічні науки». 2018. № 15. С. 49–52.
2. Линник О.І. Доходи та витрати готельного підприємства: приведення обліку до міжнародних стандартів і стандартів Європейського Союзу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 20. С. 997–1001. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/203.pdf> (дата звернення: 23.03.2020).
3. Простебі Л.І. Реформування інституту місцевих податків і зборів у контексті підвищення надходжень місцевих бюджетів. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 2. С. 589–593. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/2_2016.pdf (дата звернення: 23.03.2020).
4. Скибенко С.Т., Розвадовська О.О. Роль туристичного збору у фінансуванні регіонів. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Серія «Економічні науки». 2013. № 2. С. 315–319.
5. Хорунжак Н.М. Проблеми й перспективи розвитку системи обліку суб'єктів туристичної діяльності. *Інноваційна економіка*. 2016. № 5–6. С. 199–205.
6. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-IV (із змінами) / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 23.03.2020).
7. Інформаційно-довідковий департамент Державної податкової служби України. Категорія 125.03. *Загальнодоступний інформаційно-довідковий ресурс* : веб-сайт. URL: <http://zir.sfs.gov.ua/main/bz/view/?src=ques> (дата звернення: 23.03.2020).
8. Інформаційно-довідковий департамент Державної податкової служби України. Категорія 125.02. *Загальнодоступний інформаційно-довідковий ресурс* : веб-сайт. URL: <http://zir.sfs.gov.ua/main/bz/view/?src=ques> (дата звернення: 23.03.2020).
9. Про затвердження Правил користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг : наказ Державної туристичної адміністрації України від 16 бер. 2004 р. № 19 (із змінами) / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0413-04> (дата звернення: 23.03.2020).
10. Положення про туристичний збір в м. Києві : затверджено Рішенням Київської міської ради від 23 черв. 2011 р. № 242/5629 (із змінами). URL: <https://docs.google.com/viewer?embedded=true&url=https://kyivcity.gov.ua/img/item/general/3823.docx> (дата звернення: 23.03.2020).

REFERENCES:

1. Brik S.V. (2018) Ghotelnyj biznes: osoblyvosti finansovogho obliku ta vnutrishnjogho kontrolju dokhodiv ta vytrat [Hotel business: features of financial accounting and internal control of revenues and expenses]. *Visnyk Nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu «KhPI»*. Serija «*Ekonomichni nauky*», no. 15, pp. 49–52.
2. Lynnyk O.I. (2017) Dokhody ta vytraty ghoteljnogho pidpryjemstva: pryvedennja obliku do mizhnarodnykh standartiv i standartiv Jevropejskogho Sojuzu [Hotel business revenues and expenses: bringing accounting to international and European Union standards]. *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky* [Global and national problems of economy], vol. 20, pp. 997–1001. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/203.pdf> (accessed 23 March 2020).
3. Prostebi L.I. (2016) Reformuvannia instytutu mistsevykh podatkov i zboriv u konteksti pidvyshchennia nadkhodzen mistsevykh biudzhetyv [Reforming the institute of local taxes and fees in the context of increasing local budget revenues]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economy and society], vol. 2, pp. 589–593. Available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/2_2016.pdf (accessed 23 March 2020).
4. Skybenko S.T., Rozvadovska O.O. (2013) Rol turystychnoho zboru u finansuvanni rehioniv [The role of tourist fee in the financing of regions]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*. Serija «*Ekonomichni nauky*», no. 2, pp. 315–319.
5. Khorunzhak N.M. (2016) Problemy y perspektyvy rozvytku systemy obliku subiektiv turystychnoi diialnosti [Problems and prospects of development of accounting system of the tourist activity subjects]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 5–6, pp. 199–205.
6. Podatkovi kodeks Ukrainy vid 2 hrudnia 2010 r. No. 2755-IV (iz zminamy) / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 23 March 2020).
7. Informatsiino-dovidkovi departament Derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy. Katehoriia 125.03. *Zahalnodostupnyi informatsiino-dovidkovi resurs* : veb-sait. Available at: <http://zir.sfs.gov.ua/main/bz/view/?src=ques> (accessed 23 March 2020).
8. Informatsiino-dovidkovi departament Derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy. Katehoriia 125.02. *Zahalnodostupnyi informatsiino-dovidkovi resurs* : veb-sait. Available at: <http://zir.sfs.gov.ua/main/bz/view/?src=ques> (accessed 23 March 2020).
9. Pro zatverdzhennia Pravyl korystuvannia hoteliamy y analohichnymy zasobamy rozmishchennia ta nadannia hotelnykh posluh : nakaz Derzhavnoi turystychnoi administratsii Ukrainy vid 16 ber. 2004 r. No. 19 (iz zminamy) / Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0413-04> (accessed 23 March 2020).
10. Polozhennia pro turystychnyi zbir v m. Kyievi : zatverdzheno Rishenniam Kyivskoi miskoi rady vid 23 cherv. 2011 r. No. 242/5629 (iz zminamy). Available at: <https://docs.google.com/viewer?embedded=true&url=https://kyivcity.gov.ua/img/item/general/3823.docx> (accessed 23 March 2020).

УДК 657

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-44>**Коблянська О.І.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Інституту банківських технологій та бізнесу
Університету банківської справи***Круглік К.М.***студентка
Інституту банківських технологій та бізнесу
Університету банківської справи***Koblyanska Olena***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation
Institute of Banking Technology and Business, «Banking University»***Kruhlik Kateryna***Student
Institute of Banking Technology and Business, «Banking University»*

ОЦІНКИ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІД ЧАС ПЕРЕХОДУ НА МСФЗ

ASSESSMENTS IN THE ACCOUNTING POLICIES OF FIXED ASSETS WITH THE TRANSITION TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто оцінки в обліковій політиці основних засобів під час переходу на міжнародні стандарти обліку на прикладі підприємства та загалом з урахуванням чинних нормативних актів – П(с)БО та МСФЗ. Визначено облікові аспекти основних засобів під час переходу від наказу на облікову політику суб'єкта господарювання, складену згідно з вимогами вітчизняних стандартів, на міжнародні. Проведений аналіз норм наказу про облікову політику в частині основних засобів згідно з чинним українським законодавством на предмет їх відповідності практичним особливостям використання матеріально-технічної бази підприємства. Сформовано для підприємства чіткий перелік складників для наказу про облікову політику щодо організації обліку основних засобів під час переходу на МСФЗ з урахуванням вже вибраних та використаних облікових оцінок за вітчизняними стандартами. Запропоновано напрями вирішення проблематики та складено алгоритм переходу з оцінок в обліковій політиці для українських підприємств на облік за МСФЗ.

Ключові слова: основні засоби, об'єкт основних засобів, облікова політика, П(с)БО, МСФЗ, IFRS, оцінка, амортизація, первісна вартість, справедлива вартість, переоцінка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены оценки в учетной политике основных средств при переходе на международные стандарты учета на примере предприятия и в целом с учетом действующих нормативных актов – П(с)БУ и МСФО. Определены учетные аспекты основных средств при переходе от приказа на учетную политику предприятия, составленную в соответствии с требованиями отечественных стандартов, на международные. Проведен анализ норм приказа об учетной политике в части основных средств согласно действующему украинскому законодательству на предмет их соответствия практическим особенностям использования материально-технической базы предприятия. Сформирован для предприятия четкий перечень составляющих для приказа об учетной политике по организации учета основных средств при переходе на МСФО с учетом уже выбранных и использованных учетных оценок по отечественным

стандартам. Предложены направления решения проблематики и составлен алгоритм перехода из оценок в учетной политике для украинских предприятий на учет по МСФО.

Ключевые слова: основные средства, объект основных средств, учетная политика, П (с) БУ, МСФО, IFRS, оценка, амортизация, первоначальная стоимость, справедливая стоимость, переоценка.

ANNOTATION

The article considers the estimates in the accounting policy of fixed assets upon transition to international accounting standards – by the example and as a whole, taking into account the current regulatory acts – ukrainian standards of accounting and IFRS. The accounting aspects of fixed assets are determined during the transition from the order to the accounting policy of the enterprise, drawn up in accordance with the requirements of domestic international standards. The analysis of the norms of the order on accounting policies in terms of fixed assets in accordance with the current Ukrainian legislation and the subject of their compliance with the practical features of the use of material and technical base of the enterprise. A clear list of the components for the order on the accounting policy for the organization of accounting for fixed assets during the transition to IFRS, taking into account already selected and used accounting estimates by domestic standards, has been compiled. A comparison is made of the accounting of MNMA in accordance with P (s) BU and IFRS. A comparison is made of P. 1 P (s) BU 7 and IAS, which directs incomplete capital investments in fixed assets to fixed assets, is presented separately from fixed assets as an independent item of fixed assets, and it was also found that IFRS does not have norms for separately accounting for capital investments. It is determined that financial expenses in accordance with P (s) BU 31 and clause 8 P (s) BU 7 are not included in the initial cost of fixed assets acquired (created) in whole or in part through borrowing. The recommendations are formulated when transferring to IFRS to deduct from the balance gratuitously received such fixed assets. It is agreed that adjustments to the gross cost of fixed assets by indexing are practically consistent with clause 17 P (s) BU 17. The directions of solving the problems are proposed and an algorithm for the transition from assessments

in accounting policies for Ukrainian enterprises to IFRS accounting is drawn up. The possible perspectives of further research on the selection and interpretation of estimates in the accounting policy of fixed assets upon the transition to international accounting and reporting standards are summarized.

Key words: property, plant and equipment, accounting policy, standards of accounting, IFRS, valuation, depreciation, property, original cost, fair value, revaluation.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що вітчизняні підприємства ще повністю не застосовують МСФЗ (міжнародні стандарти фінансової звітності) в бухгалтерському обліку та під час складання звітності, в останні роки помітна тенденція зростання їхньої кількості, що пов'язано не лише із прийняттям нових законодавчих актів стосовно акціонерних товариств, підприємств, що мають суспільні інтереси тощо, але й із пошуканням розвитку бізнесу та зростанням прямих іноземних інвестицій у розвиток технічної бази – засобів праці, що потребує поетапного переходу з обліку згідно з українськими стандартами на міжнародні. Такий перехід зумовлює проблему процесу та послідовності щодо організації вибору та відбору оцінок в обліковій політиці одного з найбільш важливих матеріальних об'єктів обліку – основних засобів, частка яких у балансі в середньому сягає від 20–30% вартості майна та вище, що нині не вирішена та є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням облікових аспектів та організації обліку основних засобів згідно з П(с)БО (положення (стандарту) бухгалтерського обліку) та МСФЗ, від визнання до відображення у фінансовій звітності, систематизацією відмінностей обліку за українськими та міжнародними стандартами займалися такі автори, як А.С. Воронцова [3], С.Ф. Голова [4], В.О. Короленко [5], Л.Л. Гевлич [5], Є.Є. Іонін [6], Л.В. Горбачова [6], О.В. Руденко [7], К.Б. Тесля [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у літературі відсутній зведений алгоритм вибору облікових оцінок основних засобів та переходу з політики П(с)БО на міжнародні стандарти обліку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є відбір та узагальнення оцінок в обліковій політиці основних засобів під час переходу на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах ефективно використання матеріально-технічної бази підприємств є одним з найважливіших чинників успіху, що пов'язано з раціональним вибором методів обліку та облікових оцінок основних засобів, що впливають на фінансовий результат.

Облік основних засобів організовується відповідно до МСБО (міжнародного стандарту бухгалтерського обліку) 16 «Основні засоби» [2] та національного стандарту П(С)БО 7 «Основні засоби» [1].

Недоліками сучасного законодавства України з питань обліку основних засобів є:

- неузгодженість П(с)БО та Податковим Кодексом з іншими нормативними актами;
- спірні питання П(с)БО та Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» стосовно переоцінки основних засобів;
- протиріччя з питань ремонту, реконструкції та модернізації основних засобів;
- податковий і бухгалтерський облік основних засобів суттєво різняться.

Ці та інші облікові аспекти можуть впливати також на вибір оцінок основних засобів під час формування політики за МСБО, які розглянемо на прикладі суб'єкта господарювання.

Предметом основної діяльності ТОВ (товариства з обмеженою відповідальністю) «Ренсофт Технолоджис» є діяльність у сфері комп'ютерного програмування, первісна вартість основних засобів якого станом на 31.12.2019 р. становила 94 706 тис. грн. за даними балансу за зносу в 54 994 тис. грн.

1. За вимогами П(с)БО 7 [1] МНМА (малоцінні необоротні матеріальні активи) вирізняють у підгрупу «Інші необоротні матеріальні активи». ТОВ «Ренсофт Технолоджис» встановлює вартісні ознаки предметів МНМА від 3000 грн. (п. 5) та застосовує спрощену методику амортизації (п. 27) без переоцінки (п. 16).

МСБО не містять вимог щодо обліку МНМА, тому цю статтю щодо МНМА можна викреслити з наказу про облікову політику ТОВ «Ренсофт технолоджис».

2. П. 1 П(с)БО 7 [1] спрямовує незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи до складу ОЗ (основних засобів), які в балансі наводять окремо від основних засобів як самостійну статтю необоротних активів.

Згідно з п. 4 П(С)БО 7 [1], капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи – витрати на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість), виготовлення, придбання об'єктів матеріальних необоротних активів (у т.ч. необоротних матеріальних активів, призначених для заміни діючих, і устаткування для монтажу), що здійснюються підприємством. За п. 22 П(с)БО 7 [1] капітальні інвестиції не амортизуються, в примітках до звітності розкривають інформацію про суму таких інвестицій в ОЗ відповідно п. 37.3.

МСБО не має норм щодо обліку окремо капітальних інвестицій.

Таким чином, незавершені капітальні інвестиції під час переходу на МСБО в обліковій політиці ТОВ «Ренсофт технолоджис» можуть не відображатися.

3. Фінансові витрати відповідно до П(с)БО 31 та п. 8 П(с)БО 7 [1] не включають до первісної вартості ОЗ, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок запозичень, за винятком фінансових витрат, які включають до собівартості кваліфікаційних активів.

§ 23 МСБО 16 [2] містить норму для операцій купівлі ОЗ із відтермінуванням платежу.

ТОВ «Ренсофт технолоджис» доцільно ввести наступний аспект в облікову політику щодо основних засобів: коли платіж відкладають на строк довший, ніж звичайний строк кредиту, різниця між грошовим еквівалентом ціни і загальними виплатами визнається як відсотки за період кредиту в разі некапіталізації відсотків.

4. Первісна оцінка безоплатно отриманих ОЗ згідно з п. 8 П(с)БО 7 [1] дорівнює їхній справедливій вартості на дату їх отримання з урахуванням витрат. В обліковій політиці ТОВ «Ренсофт технолоджис» залишок додаткового капіталу не зменшується на суму визнаного доходу протягом строку корисного використання безоплатно одержаних основних засобів і під час їх вибуття.

МСБО не містить окремих положень з оцінки безоплатно отриманих ОЗ, тому можна порадити ТОВ «Ренсофт технолоджис» під час переходу на МСФЗ списувати з балансу безоплатно отримані об'єкти основних засобів.

5. В обліковій політиці ТОВ «Ренсофт технолоджис» згідно з п. 12 П(С)БО 7 первісна вартість об'єкта ОЗ, отриманого в обмін на подібний об'єкт, дорівнює залишковій вартості переданого об'єкта ОЗ, а згідно з п. 13 П(С)БО 7 придбаного в обмін (або частковий обмін) на неподібний актив – справедливій вартості переданого немонетарного активу, збільшеній (зменшеній) на суму коштів чи їх еквівалентів, що була передана під час обміну.

МСБО не має принципових положень щодо обміну активами, однак на підставі § 24 МСБО 16 [2] для ТОВ «Ренсофт технолоджис» пропонуємо в разі, якщо бартерна угода має комерційну суть, отриманий об'єкт ОЗ оцінювати за справедливою вартістю, щонайменше на рівні балансової вартості переданого активу.

6. Переоцінка ОЗ ТОВ «Ренсофт технолоджис» на підставі п. 17 П(с)БО 7 [1] здійснюється індексаційним методом – коригуванням первісної вартості та суми зносу.

Згідно з § 35 МСБО 16 [2] можна вибрати для підприємства один із варіантів:

- коригування валової вартості ОЗ (у т.ч. за допомогою індексування) та накопиченої амортизації;

- метод «згорання»: виключення накопиченої амортизації з валової вартості ОЗ та подальша переоцінка.

Враховуючи, що коригування валової вартості ОЗ за допомогою індексування практично відповідає п. 17 П(с)БО 17 [1], можна вибрати цей аспект.

7. В обліковій політиці ТОВ «Ренсофт технолоджис» на підставі 23 П(с)БО 7 [1] амортизація, ОЗ, які тимчасово не експлуатують, припиняється на період реконструкції, модернізації, добування, дообладнання та консервації.

§ 55 МСБО 16 [2] має протилежну вимогу – амортизацію не припиняють, коли актив не використовують або він вибуває з активного використання, доки актив не буде амортизований

повністю, тому така облікова оцінка має бути врахована в наказі про облікову політику підприємства.

8. Відзначимо також, що ТОВ «Ренсофт технолоджис» в обліку витрат на ремонт для підтримання об'єкта в робочому стані включаються до складу витрат, а відповідно до МСБО витрати на сервісне обслуговування і експлуатацію мають зменшувати фінансовий результат.

Отже, для ТОВ «Ренсофт технолоджис» в обліку основних засобів під час переходу на МСБО пропонуємо вибрати такі оцінки:

- безоплатно отримані подібні об'єкти основних засобів списувати з балансу;

- не відображати окремо в обліку малоцінні необоротні активи та капітальні інвестиції, а обліковувати їх у складі ОЗ;

- стосовно фінансових витрат на придбання ОЗ різницю між грошовим еквівалентом ціни і загальними виплатами визначати як відсотки за період кредиту.

- отримані ОЗ оцінювати за справедливою вартістю, як мінімум на суму балансової вартості переданого активу;

- переоцінку ОЗ здійснювати методом коригування валової вартості ОЗ (у т.ч. за допомогою індексування);

- продовжувати нарахування амортизації, коли ОЗ не використовують або він вибуває з активного використання, доки не буде амортизований повністю;

- витрати на ремонт і сервіс списувати на прибутки та збитки.

Висновки. Підсумки відбору та узагальнення оцінок в обліковій політиці основних засобів під час переходу на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку довели, що нині не існує загальноприйнятої послідовності дій у цьому напрямі, що зумовлено певними відмінностями між П(с)БО 7 та МСФЗ 16. Під час вибору оцінок в обліку основних засобів складність переходу з П(с)БО на МСФЗ доцільно вирішити шляхом розробленого алгоритму. Отже, алгоритм відбору та узагальнення оцінок в обліковій політиці основних засобів під час переходу на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку полягає в:

- огляді загальних вимог щодо організації обліку основних засобів згідно з МСФЗ;

- аналізі вже вибраних оцінок та доцільних до застосування в існуючій обліковій політиці відповідно до П(с)БО;

- критичній оцінці механізму практичного застосування в діяльності підприємства об'єктів основних засобів;

- порівнянні чинних вимог обліку основних засобів за МСФЗ та П(с)БО;

- за можливості прямого переходу за відповідності норм обліку основних засобів із вітчизняних стандартів на міжнародні;

- виборі найбільш економічно прийнятних оцінок основних засобів для формування облікової політики на підставі вимог і тлумачень МСФЗ;

– коригуванні тих чи інших суттєвих аспектів обліку основних засобів МСФЗ з урахуванням раніше застосовуваних оцінок та особливостей використання П(с)БО.

Перспективами досліджень цього напрямку, на наш погляд, є:

– пошук методичних підходів гармонізації процедур обліку основних засобів за МСФЗ та П(с)БО;

– відбір облікових оцінок основних засобів згідно з концепцією обліку;

– виділення додаткових узгоджувальних оцінок для обліку основних засобів під час відображення даних звітності вітчизняного формату, адаптованого до МСФЗ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 20.03.2020).
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (дата звернення: 20.03.2020).
3. Воронцова А.С. Справедлива вартість необоротних активів: сутність та процедура оцінювання. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Економічні науки*. 2019. № 6. С. 184–192.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку. Київ : ЦУЛ, 2018. 657 с.
5. Короленко В.О., Гевлич Л.Л. Особливості обліку основних засобів за національними та міжнародними стандартами. *Вісник Донецького національного університету*. 2019. № 3. С. 7–11.
6. Іонін Є.Є., Горбачова Л.В. Облік основних засобів: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. 2018. № 10. С. 153–157.
7. Руденко О.В. Облік основних засобів за МСФЗ в умовах національної системи оподаткування. *Ефективна економіка*. 2018. № 2. С. 14–16.
8. Тесля К.Б. Облік та оцінка основних засобів за міжнародними стандартами обліку. *МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація*: матеріали міжнародної інтернет-конференції. URL: <http://konf.amsfo.com.ua> (дата звернення: 20.03.2020).

REFERENCES:

1. Pologhennya (standart) byhgaltepskogo obliky 7 «Osnovny zasoby» [Accounting Regulations (Standard) 7 «Fixed Assets»]: nakaz Ministerstva finansiv Ukraine vid 27.04.2000 r. № 92. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (accessed: 20 March 2020).
2. Mighnarodniy standart byhgaltepskogo obliky 16 «Osnovny zasoby [International Accounting Standard 16 «Fixed Assets»]. Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (accessed: 20 March 2020).
3. Voroncova A.S. (2019) Spravedliva vaptist neobopotnyh akti-viv: sytnist ta procedypa ocinyuvannya [Fair value of non-current assets: nature and procedure of valuation]. Youth Scientific Bulletin UABS of NBU. Economic sciences, no. 6, pp. 184–192.
4. Golov S.F. (2018) Byhgaltepskiy oblik v Ukraine: analiz stany ta perspektiv rozvitky [Accounting in Ukraine: analysis of the current state and prospects]. Kyiv: The center of educational literature, p. 657. (in Ukrainian)
5. Korolenko V.O., Gevlich L.L. (2019) Osoblyvocti obliku ocnovnyh zacobiv za nacionalnymy ta mighnarodnymy standartamy [Features of accounting for fixed assets by national and international standards]. Bulletin of Donetsk National University, no. 3, pp. 7–11.
6. Ionin E.E. (2018) Gopbachova L.V. Oblik osnovnix zasobiv: vitchiznyany ta zarybighniy dosvid [Accounting for fixed assets: domestic and foreign experience]. Bulletin of the Vasyl Stus Student Scientific Society of DonNU, no. 10, pp. 153–157.
7. Rudenko O.V. (2018) Oblik osnovnyh zacobiv za MCFZ v umovah nacionalnoi sistemy opodatkyvannya [Accounting for fixed assets under IFRS in the context of the national tax system]. Journal an efficient economy, no. 2, pp. 14–16.
8. Teslya K.B. Oblik ta ocinka osnovnix zasobiv za mighnarodnimi standaptami obliky [Accounting and evaluation of fixed assets by international accounting standards]. MSFZ: doslidghennya, nayka, praktika, implementaciy: Materiali Mighnarodnoi Intepnet-konferencii. Available at: <http://konf.amsfo.com.ua> (accessed: 20 March 2020).

УДК 657.1:331

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-45>

Людвенко Д.В.

*кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

Liudvenko Dmytro

*PhD in Economics, Associate Professor, Doctoral Student,
National Science Center «Institute of Agrarian Economy»***СКЛАДОВІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОБЛІКУ ТВАРИННИЦТВА****COMPONENT ASPECTS OF AN ECOLOGICAL ACCOUNTING OF LIVESTOCK****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто основні результати екологічної діяльності підприємств АПК (тваринництво), які залежать від безперервності прийняття зважених і послідовних рішень керівників в галузі природокористування. Передумови виникнення та розвитку обліку, який орієнтований на нагромадження та використання інформації про діяльність підприємства, ґрунтується на існуючій інформаційній базі і в підсумку зумовлює кращий або гірший вплив на навколишнє природне середовище. Позитивним чинником у цьому є включення екологічної діяльності в систему бухгалтерського обліку і контролю. На сучасному етапі істотним напрямом економічної політики є забезпечення сталого еколого-економічного розвитку аграрного сектору економіки, стратегія якого повинна передбачати використання комплексу ефективних підходів, інструментів, важелів та механізмів, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності галузі, забезпечать її еколого-економічне зростання та раціональне природокористування. Однак досі не розроблено ані показники, ані системи обліку, які би повною мірою відображали взаємодію економіки та навколишнього природного середовища галузі тваринництва. Для розв'язання цієї проблеми необхідно на підприємствах АПК налагодити системи бухгалтерського обліку з урахуванням екологічного складника.

Ключові слова: екологічний облік, облікові аспекти галузі, тваринництво, екосистема, складові системи обліку сільського господарства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные результаты природоохранной деятельности сельскохозяйственных предприятий (животноводство), от которых зависит преемственность обоснованных и последовательных решений менеджеров в области природопользования. Предпосылки возникновения и развития бухгалтерского учета, ориентированного на накопление и использование информации о деятельности предприятия, основаны на существующей информационной базе и в конечном итоге приводят к лучшему или худшему воздействию на окружающую среду. Положительным фактором в этом является включение природоохранных мероприятий в систему учета и контроля. На современном этапе важнейшим направлением экономической политики является обеспечение устойчивого эколого-экономического развития аграрного сектора экономики, стратегия которого должна включать использование набора эффективных подходов, инструментов, рычагов и механизмов, которые повысят конкурентоспособность отрасли, обеспечат ее эколого-экономический рост и устойчивое использование природы. Тем не менее ни индикаторы, ни системы бухгалтерского учета еще не разработаны, чтобы в полной мере отражать взаимодействие экономики животноводства и окружающей среды. Для решения этой проблемы необходимо настроить системы учета в АПК с учетом экологической составляющей.

Ключевые слова: экологический учет, учетные аспекты отрасли, животноводство, экосистема, составные системы учета сельского хозяйства.

ANNOTATION

It is necessary to identify articles that can provide information on the costs of environmental performance, environmental and human safety, product and service labeling (in order to organize the accounting of environmental costs). The selection of such articles should be consistent with the economic nature of the costs involved. They are necessary for the accumulation of information by reporting elements. The Accounts Plan requires the introduction of separate subaccounts to account for environmental assets. The emergence of a wide range of stakeholders with concerns about the results and consequences of the environmental performance of economic agents has necessitated research on the environmental aspects of animal husbandry, it is used by economic entities, (especially large industrial enterprises), the costs, obligations and consequences, currently. They are environmentally significant to objectively evaluate the value of the company. It is to increase investment attractiveness, competitiveness, as well as. Many large organizations challenges of organizing and maintaining environmental accounting most often due to the fact that the theoretical, organizational and methodological provisions. This type of accounting are still underdeveloped. There is no unity of views on its objects, in addition, the question of the very definition of environmental accounting remains open. We can assume that environmental, analyzing the work of various scientists. Accounting is a system that can be used to identify, organize, regulate and display data and information on the state of the environment in natural and value. The environmental accounting system must be built on the same principles as other accounting systems (full coverage, consistency, continuity, etc.) Its order to enable a complete and true reflection of the state and dynamics of nature, to establish the relationship between the economy and the costs of preventative measures, develop environmental measures and compensate for the damage caused to the environment, environmental accounting can be used as an accounting subsystem that generates, at the current stage of economic development. Transmits to users information on economic transactions related to the use of the environment and the impact of economic activity on its state in the agricultural sector (animal husbandry).

Key words: ecological accounting, accounting aspects of the industry, livestock, ecosystem, constituent systems of accounting of agriculture.

Постановка проблеми. Як зазначалося раніше, історія розвитку бухгалтерського обліку розвивається динамічно. Облік як інституційна система постійно розвивається, удосконалюється відповідно до зростаючих потреб користувачів облікової інформації в сучасних соціально-економічних умовах. Саме сталий розвиток формулює необхідний перелік об'єктів та предмет обліку, який забезпечує адаптацію до змін місії підприємства під впливом інститутів обліку на запит інформації. Стабільний розвиток

усіх сфер суспільної діяльності, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, якості продукції (особливо в аграрній сфері), на нашу думку, можливий лише за умови забезпечення екологічних аспектів обліку в аграрному секторі економіки. Тільки зараз, у зв'язку з вимогами часу й управління, контролю, прийняття управлінських рішень на сільськогосподарських підприємствах, в Україні застосовуються, з екологічної позиції, безпечні технології аграрного виробництва. Однак місце обліку в них неоднозначне. Ми вважаємо, що це пов'язано з відсутністю позитивних наслідків аграрної реформи, а саме:

- формування ринку землі в країні;
- розпаювання майна господарств;
- запровадження концепції сталого розвитку на вимогу світової спільноти тощо.

Відсутність необхідної грошової та матеріально-технічної бази в галузі тваринництва призвела її до повного занепаду. Залежність від іноземних партнерів на ринку м'ясо-молочної продукції призвела майже до знищення молочної галузі в Україні. Не краща ситуація і на м'ясному напрямі. Втручання держави повинно бути негайним, щоб не втратити власного вітчизняного товаровиробника та не втратити власну продовольчу безпеку сьогодні. Зменшення поголів'я худоби в країні прямо призводить до погіршення родючості сільськогосподарських угідь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Створення унікальної системи обліку на підприємствах галузі тваринництва через концепцію сталого розвитку у розбудові бухгалтерського обліку, що змінює усвідомлення своєї господарської діяльності в сучасних економічних, юридичних, соціальних, екологічних умовах суспільства, розглядається у працях багатьох учених.

В Україні вивчення бухгалтерського обліку в екологічній сфері (особливо в галузі тваринництва) лише набирає популярності. Так, піонерами, які досліджують екологічний облік в аграрній сфері, є такі науковці, як О. Вороновська [1], В.М. Жук [2; 3], Л.І. Максимів [4], А.А. Садеков [5].

Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку аграрного сектору економіки є завдання бухгалтерського обліку розв'язати ці проблеми. Першочерговим, на нашу думку, є розтлумачення екологічних аспектів обліку тваринництва, що і визначило мету нашого дослідження.

Викладення основного матеріалу. Аналіз встановив, що є різні підходи до трактування соціально-економічної сутності екологічних аспектів обліку в аграрному секторі економіки. Вони подібні та мають лише окремі відмінності. Праці фізіократів поставили завдання перед бухгалтерським обліком у розширення об'єктів обліку, а саме:

балансового узагальнення виробництва; ідентифікації; споживання відновлюваних енергетичних активів; природно-ресурсного потенціалу. У тваринництві це – м'ясо, приплід, гній (подальше використання, як добриво та біогаз) та інша сільськогосподарська продукція, тобто активи, які є істинним багатством людства та примножують енергію на Землі. За С.А. Подолинським, для нової фізіократичної парадигми бухгалтерського обліку важливою є проблема оцінювання таких активів за новими методологічними підходами. Суть таких підходів полягає в пріоритетності енергетичних та соціальних чинників над грошово-міновими схемами [2, с. 19].

Враховуючи усі складники та погляди різних учених, ми спробували визначити основні взаємодоповнюючі складники впливу на екологічні аспекти обліку тваринництва в сучасних умовах господарювання (рис. 1).

Із вищевказаної схеми слідує, що складники впливу на екологічні аспекти обліку тваринництва базуються на таких основних елементах, як: економіко-соціальний, політико-юридичний, інституціональний, обліково-інформаційний. На нашу думку, вони повинні передбачати формування загальної, комплексної обліково-екологічної політики держави щодо галузі тваринництва та аграрного сектору економіки країни загалом. Так, провідними складниками впливу серед вищезазначених, на нашу думку, є **економіко-соціальний**. До провідних заходів щодо цього складника належать:

- заходи щодо економічного стимулювання ефективної господарської діяльності галузі тваринництва (дотації товаровиробників, залучених в галузі тваринництва, гарантована купівля їхньої продукції за економічно обґрунтованими та справедливими цінами, пільгове кредитування та оподаткування);
- фінансова підтримка у реалізації та заохочення до екологічно безпечних і ефективних технологій виробництва в галузі тваринництва (формування і виділення коштів (у структурі видатків) на екологічне забезпечення виробництва тваринництва в межах національної програми розвитку аграрного сектору економіки України);

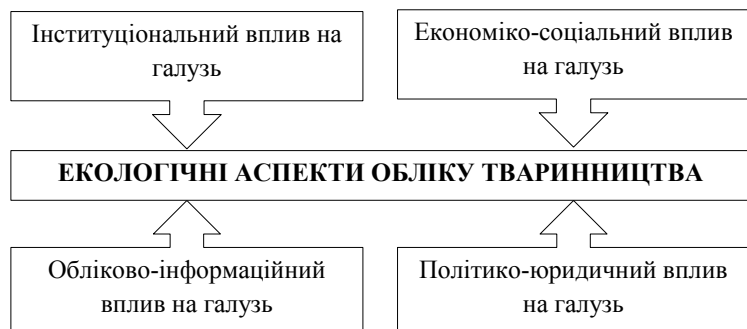


Рис. 1. Складники впливу на екологічні аспекти обліку тваринництва в сучасних умовах господарювання

Джерело: власне бачення автора

– програма зі страхування основного стада тварин, його якісного стану за непередбачуваних обставин (введення обов'язкового страхування тварин сільськогосподарського призначення з компенсацією частини відповідних витрат за рахунок бюджетів різних рівнів (державного та територіальних громад));

– введення санкцій за неефективне ведення господарської діяльності в галузі тваринництва (адміністративних санкцій та розрахунку місцевих штрафів, застосування показників оцінки рівня екологічної безпеки виробництво продукції тваринництва);

– здійснення екологічної перевірки та екологічного аудиту господарської діяльності галузі тваринництва (ефективності використання ресурсів та їх оцінки (матеріально-технічні, грошові та інші) на екологічно-безпечні технології виробництва тваринництва);

– розроблення і вдосконалення регіональних програм зі збільшення обсягів готової продукції тваринництва (координація співпраці між законодавчими та виконавчими гілками влади і суб'єктами господарювання, які працюють в галузі тваринництва, для внесення відповідних пропозицій до комплексної програми розвитку аграрного сектору економіки);

– розроблення комплексних заходів із поліпшення соціально-економічного стану виробників галузі тваринництва;

– створення методики обліково-екологічної та економічної оцінки збитків від погіршення екологічного середовища внаслідок господарської діяльності галузі тваринництва (включення до з методики розрахунку потенційної вигоди від експорту диференційованих видів кінцевої сільськогосподарської продукції) тощо.

На нашу думку, ці заходи повинні сприяти підвищенню екологічної безпеки виробництва готової продукції тваринництва в сільському господарстві України. Тому, щоб досягти високого рівня обліково-екологічного забезпечення галузі тваринництва, провідні державні інститути (Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство економіки та сільського господарства, Міністерство екології та природних ресурсів України тощо) повинні активно підтримати всі вищезгадані процеси. Так, нами запропоновано систему заходів, що реально забезпечать стимулювання обліково-екологічного забезпечення тваринництва, яка основана на існуючих нормативно-правових документів та власних експериментальних розробок:

– на державному рівні потрібно внести зміни і доповнення до існуючих нормативно-правових документів бухгалтерського обліку, конкретизуючи їх об'єктами і суб'єктами стимулювання на основі Концепції бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки;

– на регіональному рівні необхідно розробити відповідні регіональні програми і проекти на основі Концепції бухгалтерського обліку, затвердити їх в установленому порядку та перед-

бачити реальні, зафіксовані у державному та бюджетах територіальних громад, кошти на їх розроблення і реалізацію;

– за кошти територіальних громад за спеціальними рахунками забезпечити розроблення проектів обліково-екологічного забезпечення на кожне сільськогосподарське підприємство, зайняте в галузі тваринництва, організувати авторський нагляд за їх здійсненням.

Слід зазначити, що вагомий вплив на екологічні аспекти обліку тваринництва має **політико-юридичний** складник у сільському господарстві. Послідовність цих заходів:

– реалізація концепції бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки та обліково-екологічне забезпечення тваринництва;

– формування дієвої та адаптованої до екологічно-безпечного виробництва в галузі тваринництва нормативно-правової бази;

– сприяння формуванню на загальнодержавному та регіональному рівнях ефективних екологічно безпечних технологій виробництва в галузі тваринництва

– стандартизація та нормування екологічної звітності (визначення єдиних стандартів щодо оформлення всіх необхідних показників в аграрному секторі, технологій сільськогосподарського виробництва, якості кінцевої продукції та ін.);

– підвищення екологічної свідомості та культури населення за рахунок реалізації державної політики в цьому напрямі;

– стимулювання на загальнодержавному та регіональному рівнях ефективних облікових технологій в галузі тваринництва тощо.

На наш погляд, дієва та ефективна реалізація цих заходів можлива лише за умови застосування комплексної програми розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки. Так, така програма є – Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки України, яка була затверджена ще у 2009 році. Саме результатом запровадження Концепції стане побудова цілісної системи управління бухгалтерським обліком у галузях аграрного сектору економіки, зорганізованої за принципом вертикалі управління, інтегрованої в систему державного регулювання обліку та звітності в Україні. Функціонування системи забезпечить дотримання і виконання таких визначальних для розвитку галузевого бухгалтерського обліку умов:

– запитів до бухгалтерського обліку в аграрній сфері за погодженням із центральним державним органом галузевого управління;

– Міністерство сільського господарства отримує право прямо впливати на прийняття рішень з методології обліку і звітності через своїх працівників до відповідних Методологічних рад Міністерства фінансів та Державного комітету статистики України;

– вплив Міністерства сільського господарства на розвиток галузевої системи бухгалтерського обліку через прийняття розпоряджень «Про облікову політику в аграрному секторі економіки»;

– єдина облікова політика отримання звітних даних для підготовки та прийняття грамотних і неупереджених управлінських рішень, які спрямовані на забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки, сільських громад і територій;

– спрямувати роботу державних, наукових, освітніх закладів та професійних об'єднань щодо забезпечення організаційно-методологічної бази вдосконалення бухгалтерського обліку і звітності в аграрному секторі з урахуванням пріоритетності національних та галузевих інтересів, вимог міжнародних стандартів і законодавства ЄС та світу;

– вдосконалена бухгалтерська звітність, доповнена інформацією з екологічних питань, забезпечить підвищення якості інформаційного забезпечення управління сільськогосподарським підприємством та аграрною сферою загалом.

– галузевий контроль та недержавний аудит сприятиме підвищенню рівня економічної роботи на сільськогосподарських підприємствах та зростанню достовірності і прозорості, як економічної так і екологічної, соціальної, юридичної інформації [3, с. 19, 27].

Наступним складником впливу на ефективність функціонування екологічних аспектів обліку тваринництва є **інституціональний**, який передбачає реалізацію таких заходів, як:

– розвиток ефективної системи державних структур відповідальних за формування продовольчих ресурсів в галузі тваринництва (зважаючи на розподіл прав та обов'язків між різними державними структурами які мають справу з продовольчими ресурсами; надання обліковими відділами всіх рівнів більш широких повноважень та здійснення контролю найвищими інститутами влади);

– підтримка розвитку облікових систем у самостійних громадських групах та об'єднань у галузі тваринництва (професійне навчання і сертифікації пов'язаних з питань обліку та звітності на загальнодержавному і регіональному рівні сприятиме фахового рівня бухгалтера, надання консультаційних послуг щодо питань екологічного обліку та звітності в тваринництві заснуванні громадських організацій та об'єднань);

– створення інформаційного реєстру товаровиробників та бухгалтерів, зайнятих у тваринництві (збір, обробка облікової інформації та допомога власникам, керівникам, бухгалтерам аграрних підприємств, зайнятих у галузі);

– запровадження сучасних підходів із моніторингу стану галузі тваринництва (виявлення найбільш депресивних, з екологічної точки зору, їх окремих облік, надання відповідної інформації до відділів місцевого, регіонального та загальнодержавного рівнів із питань тваринництва);

– широка інформаційна підтримка заходам екологічно безпечних технологій виробництва тваринництва (реклама, флеш-моби в мес-медіа про захист навколишнього природного середо-

вища, його збереження, екологічно безпечно використання) та ін.

Як зазначив академік, професор В.М. Жук, успішні результати екологічної діяльності підприємств АПК залежать від безперервності прийняття зважених і послідовних рішень його керівників, кожне з яких ґрунтується на існуючій інформаційній базі і в підсумку зумовлює кращий або гірший вплив на навколишнє природне середовище. Позитивним чинником у цьому є включення екологічної діяльності в систему бухгалтерського обліку і контролю [2, с. 20].

Ми погоджуємось із тим, що питання екологічної діяльності слід об'єднати в корпоративний облік. Це і буде **обліково-інформаційний** вплив на екологічний аспект обліку тваринництва, де потрібно здійснити таке:

– екологічний облік – основа сталого розвитку;

– рахунки бухгалтерського обліку підприємства повинні відображати його відношення до навколишнього природного середовища та вплив витрат, ризиків і зобов'язань, обумовлених природоохоронною діяльністю, на фінансовий стан підприємств АПК;

– питання екологічної діяльності є також предметом управлінської діяльності, де керівники та бухгалтери повинні точно та коректно виявляти і розподіляти екологічні витрати так, щоб правильно оцінити готову продукцію тваринництва;

– безпечна екологічна готова продукція тваринництва надасть перевагу в конкурентній боротьбі товаровиробнику як на внутрішньому, так і на зовнішньому сільськогосподарському ринку;

– інвесторам для прийняття інвестиційних рішень необхідно мати інформацію з екологічних заходів і витрат, щоб їхні рішення базувалися на реальних витратах і вигодах [2, с. 19].

Висновки з проведеного дослідження. У результаті аналізу впливу на аспекти екологічного обліку тваринництва нами встановлено, що до його основних складових частин належать: обліково-інформаційна, політико-правова, інституціональна, економіко-соціальна. Усі вони взаємопов'язані між собою та базуються на формуванні комплексної загальнодержавної екологічної політики, що передбачає реалізацію Концепції розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки України.

Вважаємо, що описаний вище підхід забезпечить підвищення уваги та зацікавленість користувачів інформації до проблем екологічного обліку у тваринництві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вороновська О. Сутність і розвиток екологічного обліку. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 2(31). С. 195–200.
2. Жук В.М. Екологічні аспекти бухгалтерського обліку в агропромисловому виробництві. *Агроекологічний журнал*. 2012. № 2. С. 18–23.

-
3. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія / за ред. О.О. Аврамчук. Київ : ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. 648 с.
 4. Максимів Л.І. Екологічний облік: проблеми формування та перспективи застосування. *Вісник САДУ: Економіка та менеджмент*. 2001. С. 123–129.
 5. Садеков А.А. Учет экологического фактора в предпринимательских стратегиях. *Экономические инновации* : Сб. науч. тр. 2001. Вып. 10. С. 203–206.
 6. Integrated Environmental and Economic Accounting — United Nations, European Commission, International Monetary Fund Organization for Economic Cooperation and Development World Bank, 2003. 598 p.
 7. Millennium Ecosystem Assessment. Ecosystems and Human Well-being Synthesis Report. Washington DC : Island Press, 2005. 160 p.
-
- REFERENCES:**
1. Voronovs'ka O. (2011) Sutnist' i rozvitok ekologichnogo obliku [The essence and development of environmental accounting]. *Galic'kiy ekonomichnyy visnik*, no 2(31), pp. 195–200.
 2. Zhuk V.M. (2009) Ekologichni aspekti buhgalters'kogo obliku v agropromislovomu virobnictvi [Environmental aspects of accounting in agro-industrial production]. *Agroekologichnyy zhurnal*, no 2(31), pp. 195–200.
 3. Zhuk V.M. (2009) Kontseptsiya rozvitku buhgalters'kogo obliku v agramomu sektori ekonomiki [Concept of development of accounting in the agrarian sector of the economy]. Kyiv: NNTs «Institut agrarnoi ekonomiki» UAAN. (in Ukrainian)
 4. Maksimiv L.I. (2001) Ekologichnyy oblik: problemi formuvannya ta perspektivi zastosuvannya [Environmental accounting: problems of formation and prospects of application]. *Visnik SADU: Ekonomika ta menedzhment*, pp.123–129.
 5. Sadekov A.A. (2001) Uchet ekologicheskogo faktora v predprinimatel'skikh strategiyah [Integration of environmental factor in entrepreneurial strategies]. *Ekonomicheskie innovacii*, no. 10, pp. 203–206.
 6. Integrated Environmental and Economic Accounting (2003) United Nations, European Commission, International Monetary Fund Organization for Economic Cooperation and Development World Bank. (in EU)
 7. Millennium Ecosystem Assessment. Ecosystems and Human Well-being Synthesis Report (2005) Washington DC: Island Press. (in USA)

УДК 657.425

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-46>**Поліщук І.Р.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту**Державного університету «Житомирська політехніка»***Кісенко А.М.***магістрант**Державного університету «Житомирська політехніка»***Polishchuk Iryna***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing,
Zhytomyr Polytechnic State University***Kisenko Andriy***Master Student,**Zhytomyr Polytechnic State University*

КЛАСИФІКАЦІЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

CLASSIFICATION OF DEPRECIATION POLICY FOR ACCOUNTING AND ANALYSIS PURPOSES: THE CURRENT SITUATION AND PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

Досліджено підходи науковців до класифікації амортизаційної політики. Запропоновано класифікацію амортизаційної політики для цілей обліку та аналізу залежно від виду необоротних активів; терміну дії; завдань; методів нарахування амортизації. Наведено порівняльну характеристику рівномірної, прискореної та інтенсивної амортизаційної політики. На вибір типу амортизаційної політики та методу нарахування амортизації впливають специфіка об'єкта основних засобів, умови його використання, співвідношення морального і фізичного зносу та вимоги до управління фінансовими результатами підприємства. Розроблено алгоритм вибору типу амортизаційної політики та методів нарахування амортизації основних засобів. Він ураховує вимоги чинного законодавства до порядку нарахування амортизації основних засобів та дає змогу вибрати тип амортизаційної політики залежно від напрямку використання основних засобів у господарській діяльності підприємства.

Ключові слова: амортизаційна політика, амортизація, облік, аналіз, класифікація, метод амортизації.

АННОТАЦИЯ

Исследованы подходы ученых к классификации амортизационной политики. Предложена классификация амортизационной политики для целей учета и анализа в зависимости от вида необоротных активов; срока действия; задач; методов начисления амортизации. Приведена сравнительная характеристика равномерной, ускоренной и интенсивной амортизационной политики. На выбор типа амортизационной политики и метода начисления амортизации влияют специфика объекта основных средств, условия его использования, соотношение морального и физического износа, требования к управлению финансовыми результатами предприятия. Разработан алгоритм выбора типа амортизационной политики и методов начисления амортизации основных средств. Он учитывает требования действующего законодательства к порядку начисления амортизации основных средств и позволяет выбрать тип амортизационной политики в зависимости от направления использования основных средств в хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: амортизационная политика, амортизация, учет, анализ, классификация, метод амортизации.

ANNOTATION

The approaches of scientists to the classification of depreciation policy have been investigated. The classification of depreciation policy for accounting and analysis purposes has been proposed depending on the type of non-current assets; validity period; tasks; methods of depreciation calculation. The comparative characteristic of a uniform, accelerated and intensive depreciation policy is presented. The uniform depreciation policy involves the application of a straight-line depreciation method. The accelerated depreciation policy involves the use of three methods: cumulative, residual value reduction, accelerated residual value reduction. The intensive depreciation policy involves the use of a production method. The advantage of a uniform depreciation policy is the straightforward depreciation method, which is easy to apply. The disadvantage of a uniform depreciation policy is that management cannot influence on the financial results. The advantage of accelerated depreciation policy is that it creates opportunities to manage financial results during the life of the fixed assets. The downside of the accelerated depreciation policy is that it does not take into account the intensification of the use of the fixed asset. The advantage of an intensive depreciation policy is that it takes into account the intensification of the use of property, plant and equipment and the accurate determination of financial results. The disadvantage of an intensive depreciation policy is that it does not allow you to manage your financial results. The choice of depreciation policy and method of depreciation is influenced by the specificity of the fixed assets, its conditions of use, the ratio of moral and physical wear and tear and the requirements for managing the financial results of the enterprise. An algorithm for choosing the type of depreciation policy and methods of depreciation of fixed assets has been developed. It takes into account the requirements of the current legislation on the procedure for charging depreciation of fixed assets and allows you to choose the type of depreciation policy, depending on the direction of use of fixed assets in the economic activity of the enterprise.

Key words: depreciation policy, depreciation, accounting, analysis, classification, depreciation method.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для успішного виконання завдань у розрізі статутних видів діяльності управлінському персоналу підприємства слід застосовувати виважену амортизаційну політику. Вона пови-

нна встановлювати очікувані доходи і підходи до управління податками на основі елементів облікової політики щодо амортизаційних відрахувань, а також щорічно забезпечувати підтримання достатнього обсягу та структури необоротних активів.

За даними Державної служби статистики України [3; 4], спостерігається зростання ступеня зносу основних засобів із 55,1% у 2017 р. до 60,6% у 2018 р. Водночас відбувається уповільнення темпу зростання основних засобів із 102,8% у 2017 р. до 102,6% у 2018 р. Це зумовлює необхідність перегляду основних положень амортизаційної політики для досягнення ефективності господарської діяльності підприємства.

Наявність дискусійних положень у частині визначення типів амортизаційної політики за різними критеріями визначає необхідність розроблення класифікації амортизаційної політики для цілей бухгалтерського обліку й аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженням класифікації амортизаційної політики присвятили свої праці такі науковці, як: Н.Н. Барткова, Н.Н. Крупіна [1], С.С. Новицька, Н.Ю. Потапова-Сінько [2], В.Я. Трофимчук [6].

Управління фінансовими результатами передбачає вимір впливу амортизаційних відрахувань на витрати, а також зміни ціни реалізації на чистий дохід. С.С. Новицька та Н.Ю. Потапова-Сінько вважають, що результати, які можуть бути отримані підприємством, поділяються на дві групи: 1) збільшення величини амортизаційних відрахувань (зростання ціни, ціна залишається незмінною); 2) зменшення величини амортизаційних відрахувань (зниження ціни, ціна залишається незмінною) [2, с. 26].

Н.Н. Барткова та Н.Н. Крупіна виділяють такі типи амортизаційної політики: компромісну, агресивну, пасивну, консервативну, адаптивну [1, с. 69].

Найбільш широко розкрито типи амортизаційної політики в класифікації, запропонованій В.Я. Трофимчуком. Він пропонує такі ознаки та види: за видом майна, що амортизується (стосовно активної частини майна, пасивної частини майна, нематеріальних активів); залежно від методів нарахування амортизації (активна, помірна, інтегральна); залежно від цілей амортизаційної політики (оновлення основних засобів, оптимізації податкових платежів, зменшення собівартості); залежно від терміну реалізації амортизаційної політики (короткострокова, середньострокова, довгострокова) [6, с. 135].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак, незважаючи на значні напрацювання науковців щодо виокремлення типів амортизаційної політики, відсутній єдиний підхід до класифікації амортизаційної політики для цілей бухгалтерського обліку й аналізу. Розроблення класифікації амортизаційної політики та алгоритму вибору її окремого типу дасть змогу

зважаючи підійти до застосування методу нарахування амортизації, беручи до уваги очікувані сфери застосування необоротних активів, прогнозні доходи та можливості розподілу податкового навантаження між звітними періодами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вдосконалення класифікації амортизаційної політики для цілей обліку й аналізу на основі критичної оцінки існуючих підходів науковців.

Вивчаючи наведені дослідниками класифікації амортизаційної політики, слід відзначити їх відмінність за ступенем охоплення ознак та видів. Наведені підходи до класифікації не задовольняють вимоги управлінського персоналу до релевантної інформації про технічний стан, ступінь оновлення та доцільність напряму використання необоротних активів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відсутність у науковій літературі єдиного підходу до класифікації амортизаційної політики зумовлює необхідність розроблення інформаційного забезпечення управління витратами в частині амортизаційних відрахувань і фінансовими результатами у цілому, тому доцільно застосовувати класифікацію амортизаційної політики за такими ознаками: залежно від виду необоротних активів; залежно від терміну дії; залежно від завдань; залежно від методів нарахування амортизації (рис. 1).

Розкриття інформації про розмір і структуру амортизаційних відрахувань в аналітичних розрізах дасть змогу визначити ефективність амортизаційної політики за складниками необоротних активів, завданнями та проаналізувати фінансові результати залежно від вибраного методу нарахування амортизації.

Так, залежно від виду необоротних активів амортизаційна політика може бути щодо основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.

Амортизаційна політика за складниками необоротних активів насамперед відрізняється методами нарахування амортизації, що регламентовані пп. 26–27 П(С)БО 7 «Основні засоби» [5].

Залежно від терміну дії амортизаційна політика може бути короткостроковою і довгостроковою.

Залежно від завдань слід розрізняти амортизаційну політику щодо вибору виду діяльності та напряму використання необоротних активів, що дає змогу визначити доцільність напряму використання об'єктів із погляду одержання максимальних економічних вигід.

Амортизаційна політика щодо простого та розширеного оновлення необоротних активів дає змогу здійснювати контроль над своєчасністю оновлення складників матеріально-технічного забезпечення в міру зношення для забезпечення збереження масштабів діяльності підприємства.

Амортизаційна політика управління фінансовими результатами на основі облікової політики передбачає використання таких інструмен-

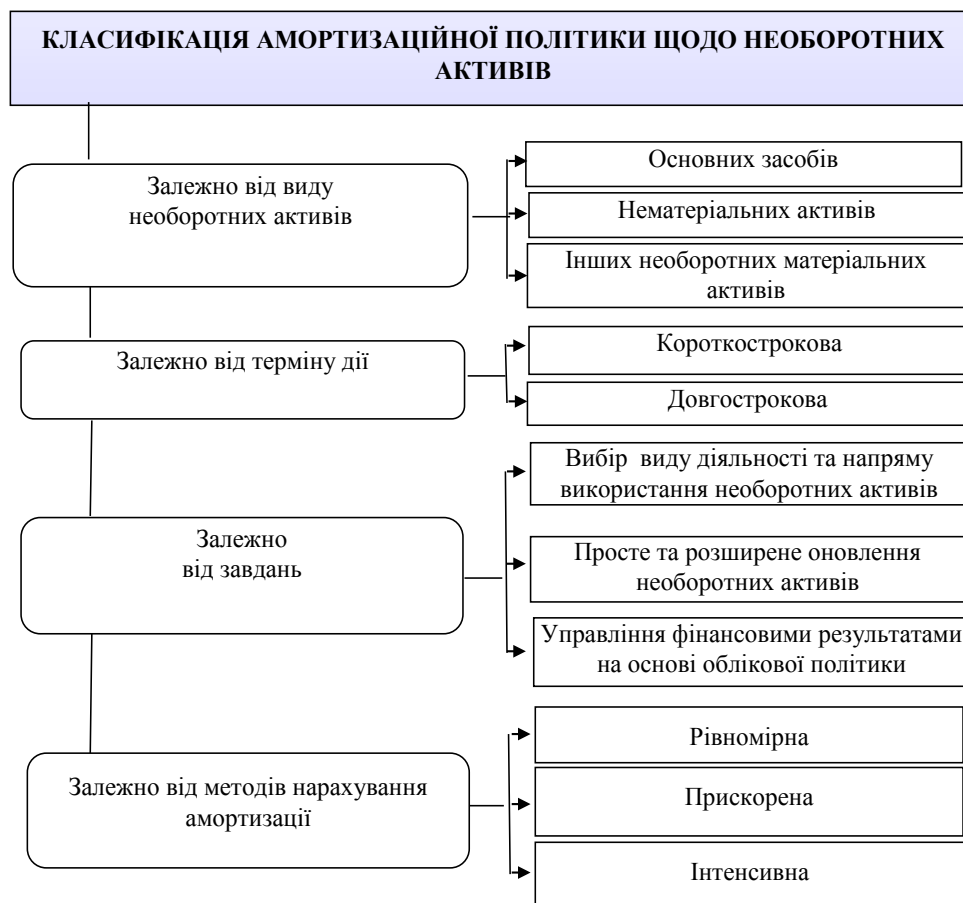


Рис. 1. Класифікація амортизаційної політики для цілей бухгалтерського обліку та аналізу

Джерело: власна розробка

тів, як вартісна межа віднесення до основних засобів, строк корисної експлуатації та метод нарахування амортизації об'єктів необоротних активів, переоцінка.

Залежно від методів нарахування амортизації розрізняємо рівномірну, прискорену та інтенсивну амортизаційну політику, порівняльну характеристику яких наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних типів амортизаційної політики відповідно до впливу методу нарахування амортизації на фінансовий результат

№ з/п	Тип амортизаційної політики	Сутність	Метод нарахування амортизації	Переваги	Недоліки
1	Рівномірна	Передбачає рівномірний розподіл амортизаційних відрахувань протягом строку експлуатації об'єкта	Прямолінійний	Простий у застосуванні	Не здійснює управління фінансовими результатами, не враховує інтенсивність використання об'єкта
2	Прискорена	Регулює співвідношення між доходами і витратами	Кумулятивний метод, метод зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості	Управляє фінансовими результатами незалежно від фактичної інтенсивності використання об'єкта, причому враховує можливий його моральний знос	Не дає змоги достовірно визначити фінансовий результат
3	Інтенсивна	Застосовується за умови визначення виробітку окремого об'єкта протягом усього терміну його експлуатації	Виробничий	Найбільш справедливо визначає ступінь зносу об'єкта	Не здійснює управління фінансовими результатами

Джерело: власна розробка

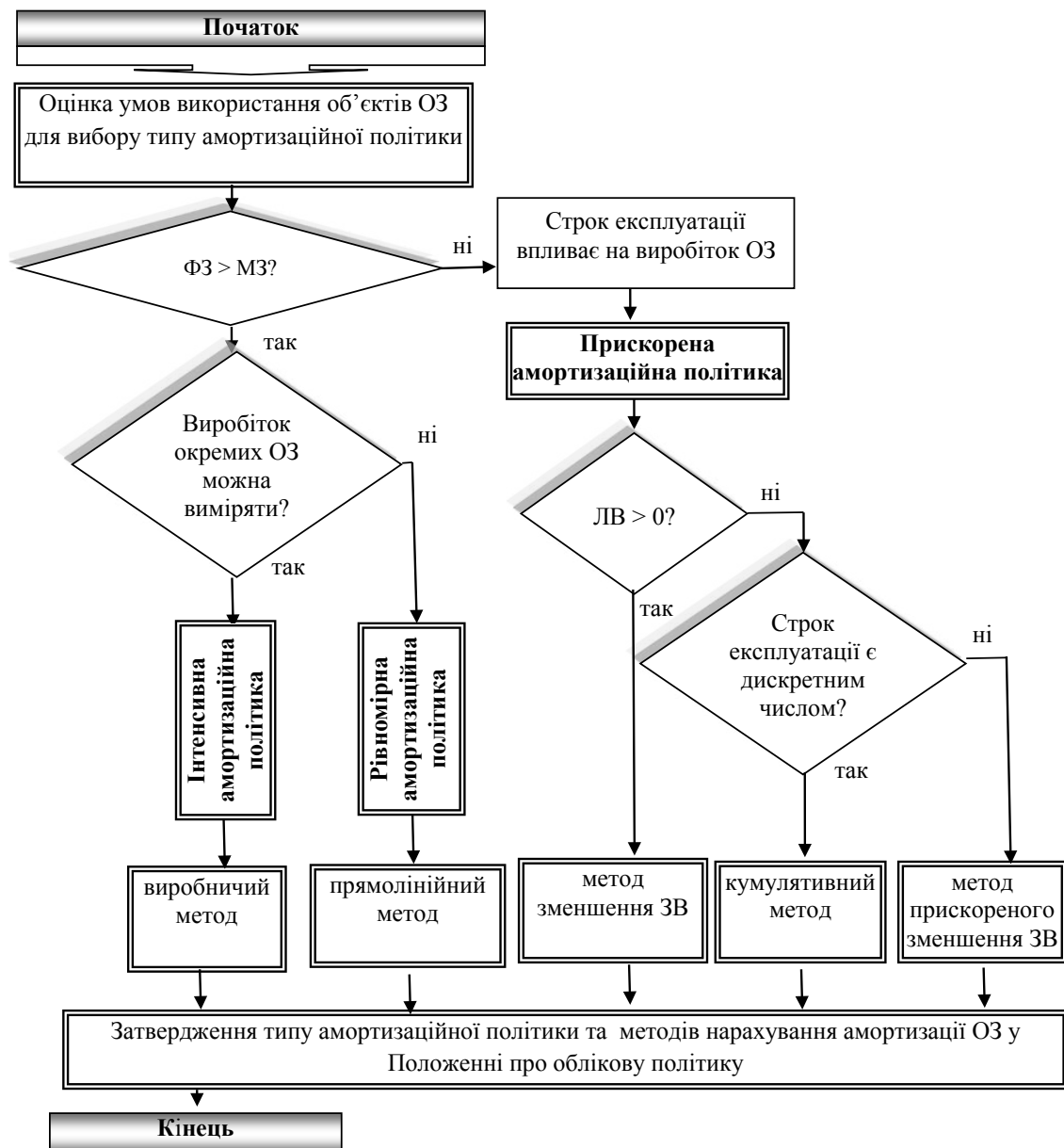
На основі вивчення особливостей нормативного регулювання методів нарахування амортизації основних засобів розроблено алгоритм, який дає змогу обґрунтувати вибір типу амортизаційної політики залежно від специфіки об'єкта основних засобів, умов його використання та співвідношення морального і фізичного зносу та конкретного методу нарахування амортизації для управління фінансовими результатами підприємства (рис. 2).

Розроблений алгоритм урахує вимоги чинного законодавства, зокрема П(С)БО 7 «Основні засоби» та Податкового кодексу України щодо порядку нарахування амортизації основних засобів, та дає змогу вибрати тип амортизаційної

політики залежно від напрямку використання основних засобів у господарській діяльності підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У результаті дослідження існуючих підходів до виділення типів амортизаційної політики з'ясовано таке:

1. Неузгодженість щодо типів амортизаційної політики в нормативних документах та різноманітні підходи в наукових джерелах вимагають необхідності розроблення класифікації амортизаційної політики для цілей бухгалтерського обліку й аналізу. Запропонована класифікація амортизаційної політики за та-



Примітки: ОЗ – основні засоби, МЗ – моральний знос, ФЗ – фізичний знос, ЛВ – ліквідаційна вартість, ЗВ – залишкова вартість

Рис. 2. Алгоритм вибору типу амортизаційної політики та методів нарахування амортизації основних засобів

Джерело: власна розробка

кими критеріями (залежно від виду необоротних активів; залежно від терміну дії; залежно від завдань; залежно від методів нарахування амортизації) дасть змогу забезпечити відповідність структури та технічного стану необоротних активів вимогам технологічного процесу, а також управління фінансовими результатами від їх використання.

2. На основі вивчення особливостей нормативного регулювання методів нарахування амортизації основних засобів розроблено алгоритм, який дає змогу обґрунтувати вибір типу амортизаційної політики залежно від специфіки об'єкта основних засобів, умов його використання та співвідношення морального і фізичного зносу та конкретного методу нарахування амортизації для управління фінансовими результатами підприємства.

Перспективою подальших досліджень є вдосконалення методичного забезпечення стратегічного аналізу ефективності амортизаційної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барткова Н.Н., Крупина Н.Н. Амортизационная политика: формирование и анализ : монография. Москва : ИНФРА-М, 2012. 301 с.
2. Новицька С.С., Потапова-Сінько Н.Ю. Сутність амортизаційної політики і її вплив на ефективність роботи підприємства : навчально-методичний посібник. Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2006. 98 с.
3. Основні засоби України за 2017 рік / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.04.2020).
4. Основні засоби України за 2018 рік / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.04.2020).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (чинний від 10 червня 2000 р.) / Міністерство фінансів України. Київ, 2000. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 01.04.2020).
6. Трофимчук В.Я. Економічна сутність та класифікація складових амортизаційної політики підприємства. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2013. Т. 18. Вип. 4/3. С. 134–136.

REFERENCES:

1. Bartkova N.N., Krupyna N.N. (2012) Amortyzatsyonnaya polityka: formirovanye u analiz [Depreciation policy: formation and analysis]. M.: YNFRA-M, 301 p. (in Russian)
2. Novytska S.S., Potapova-Sinko N.Yu. (2006) Sutnist amortyzatsiinoi polityky i yii vplyv na efektyvnist roboty pidpriemstva [The essence of depreciation policy and its impact on the efficiency of the enterprise]. Odesa: ONAZ im. O.S. Popova, 98 p. (in Ukrainian)
3. Osnovni zasoby Ukrainy za 2017 rik (2017) [Fixed assets of Ukraine for 2017]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 01 April 2020).
4. Osnovni zasoby Ukrainy za 2018 rik (2018) [Fixed assets of Ukraine for 2018]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 01 April 2020).
5. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 «Osnovni zasoby» [chynnyi vid 10 chervnia 2000 roku]. Kyiv, 2000 (Ministerstvo finansiv Ukrainy). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (accessed: 01 April 2020).
6. Trofymchuk V.Ya. (2013) Ekonomichna sutnist ta klasyfikatsiia skladovykh amortyzatsiinoi polityky pidpriemstva [Economic essence and classification of components of depreciation policy]. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnikova*, vol. 18, no. 4/3, pp. 134–136. (in Ukrainian)

УДК 657.1.012.1

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-2-47>**Хоменко Л.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і фінансів
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Авраменко О.І.***старший викладач кафедри обліку і фінансів
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Khomenko Liudmyla***Ph.D. in economics,
Associate Professor of the Department of accounting and finance,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyyi National University***Avramenko Olena***Senior Lecturer of the Department of accounting and finance,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyyi National University*

ФОРМИ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ОБЛІКУ

STATE AID FORMS AND PROBLEMS OF ITS ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено висвітленню проблем трансформації форм державної допомоги суб'єктам господарювання в Україні та особливостям застосування і відображення її в бухгалтерському обліку. Обґрунтовано необхідність отримання державної допомоги суб'єктами господарювання в Україні. Досліджено вітчизняний досвід застосування пільгового оподаткування в Україні суб'єктами господарювання. Встановлено неефективність його використання як однієї з форм державної допомоги. Проаналізовано характер та умови надання державної допомоги суб'єктам господарської діяльності та існуючий порядок відображення в обліку її отримання. Виділено підходи до обліку державної допомоги залежно від її форм отримання та наявності витрат, які її супроводжують. Обґрунтовано необхідність відображення у звітності державної допомоги залежно від форм її отримання.

Ключові слова: державна допомога, підтримка, пільги, форми допомоги, облік.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена освещению проблем трансформации форм государственной помощи субъектам хозяйствования в Украине и особенностям применения и отражения ее в бухгалтерском учете. Обоснована необходимость получения государственной помощи субъектами хозяйствования в Украине. Исследован отечественный опыт применения льготного налогообложения в Украине субъектами хозяйствования. Установлена неэффективность его использования в качестве одной из форм государственной помощи. Проанализированы характер и условия предоставления государственной помощи субъектам хозяйственной деятельности и существующий порядок отражения в учете ее получения. Выделены подходы к учету государственной помощи в зависимости от ее форм получения и наличия затрат, которые ее сопровождают. Обоснована необходимость отражения в отчетности государственной помощи в зависимости от форм ее получения.

Ключевые слова: государственная помощь, поддержка, льготы, формы помощи, учет.

ANNOTATION

The relevance of the study is explained by the fact that in order to support business in Ukraine, a system of state aid to business

entities has been introduced. The uneven development of economic sectors requires state aid. The reason for this is the European integration direction of the country's development as well. The article deals with receipt of state assistance by business entities. The article is of interest to for practicing accountants and researchers. The purpose of the article is to find ways to reflect forms of state aid in accounting and financial reporting. The works of scientists involved in the study of this topic were studied. As the title implies the article describes the problems of transformation of forms of state assistance to business entities in Ukraine and the peculiarities of its application and reflection in accounting. The article provides the reader with some information about the need for state aid for business entities in Ukraine. Much attention is given to the use of preferential taxation in Ukraine as a form of state aid. It is spoken in detail inefficiency of using preferential taxation in Ukraine as a form of state aid. The domestic experience of applying preferential taxation in Ukraine by economic entities is explored. The article gives a detailed analysis of the disadvantages of applying preferential taxation in Ukraine. It is spoken in detail the nature and conditions of the provision of state assistance to business entities. The text gives valuable information on the existing procedure for reflecting receipt of state aid in accounting. The legislative framework regarding the receipt of state aid was studied. Special attention was paid to international and national accounting standards that relate to government assistance. It should be stressed that forms of receiving state aid and the availability of costs that accompany it are of great importance. In conclusion the approaches to accounting for state aid are highlighted depending on its forms of receipt and the availability of costs that accompany it. Finally the necessity of reflecting state aid in reporting, depending on the forms of its receipt, is substantiated.

Key words: government assistance, support, benefits, forms of assistance, accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для підтримки бізнесу в Україні запроваджена система державної допомоги суб'єктам господарювання. Зумовлено це й євроінтеграційним вектором розвитку держави. Нові виклики, які ставляться перед державним регулюванням економіки, вимагають адекватного вирішення.

Нерівномірність розвитку галузей економіки вимагає державної допомоги. Вона має різні форми, у тому числі й пільгове оподаткування. Проте досвід попередніх років свідчить, що надання пільг здебільшого було необґрунтованим і не призвело до економічного зростання як галузей, так і країни у цілому. Неоднозначна роль податкових пільг у формуванні доходів бюджету та державному регулюванні економічних процесів залучає до їх дослідження багатьох учених та змушує шукати інші інструменти впливу на економічну підтримку суб'єктів господарювання. Проте нині відсутній досвід відображення різних форм державної підтримки в обліку, що і зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблематику досліджували такі вчені, як Л.В. Гуцаленко, О.В. Коноплицька, Ю.П. Зима та ін.

Так, Л.В. Гуцаленко [2, с. 243], В.М. Жук [4, с. 144], Ю.П. Зима [5, с. 78], О.В. Коноплицька [6, с. 106] пропонували відкрити різні субрахунки до рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження». Усі автори підходили до вирішення питання узагальнено, без детального дослідження форм державної підтримки. Також дослідження велися здебільшого стосовно аграрної галузі, тому існують питання, які потребують вивчення та вдосконалення порядку обліку державної підтримки та відображення її у фінансовій звітності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз трансформації пільгового оподаткування в альтернативні форми державної допомоги суб'єктів господарювання в Україні, а також проблем її відображення в бухгалтерському обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вітчизняна економіка потребує державної підтримки. Для виконання Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 р. прийнято Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [9], який набув чинності 2 серпня 2017 р. Він установлює правові засади проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання, здійснення контролю над допустимістю такої допомоги для конкуренції, спрямованого на забезпечення захисту та розвитку конкуренції, підвищення прозорості функціонування системи державної допомоги та дотримання міжнародних зобов'язань України у сфері державної допомоги.

Згідно зі ст. 4 ЗУ 1555-VII, формою державної допомоги є податкові пільги, які є інструментом одного з державних регуляторів – податкової політики. Податкові пільги у вітчизняній економіці застосовуються досить широко для регулювання розвитку різних галузей економіки. У науковій літературі існує чимало як прихильників застосування пільг, так і супротивників. Так, аргументами проти застосування податкових пільг є те, що:

– їх надання суперечить основним принципам побудови податкової системи, тобто принципу соціальної справедливості, коли система пільгового оподаткування створює нерівномірне податкове навантаження на суб'єктів господарювання;

– надання пільг часто є результатом лобіювання інтересів певних груп;

– багато вчених трактують пільги як законне ухилення від сплати податків;

– досить часто податковими пільгами користуються ті, хто не має на них права.

Дійсно, податкові пільги мають подвійну економічну природу. З одного боку, вони скорочують податкові платежі суб'єктів підприємницької діяльності, з іншого – збільшують їхні доходи, сприяючи збільшенню сум сплачених податків. При цьому не повністю реалізується фінансовий потенціал країни.

Частина науковців вважає, що перевагою пільгового оподаткування є те, що пряме фінансування потребує значно більших державних витрат, аніж надання пільг. Питанню державного регулювання та пільгового оподаткування, а також ефективності податкових пільг присвячено чимало наукових праць, проте тема реалізації регулятивного потенціалу податкових пільг залишається не до кінця опрацьованою. Система пільгового оподаткування України є недостатньо ефективною, а проблема втрат бюджету через надання пільг і досі викликає багато питань [1, с. 43].

Відношення до пільгового оподаткування з боку науковців не є однозначним. Пов'язано це з тим, що пільгове оподаткування потребує стабільного законодавства, витрат та контролю над використанням пільг, оцінювання результативності їх упровадження та ін. Аналіз використання пільг у галузях економіки показав низьку результативність.

На думку Т.М. Демченко, зазвичай пільги в Україні запроваджують, прикриваючись шляхетними цілями [3, с. 103]. По суті, податкові пільги не виконують своєї стимулюючої функції щодо юридичних осіб. Пільги як елемент податкового механізму не мають однозначного впливу на діяльність підприємств, тобто наявність пільги з певного виду податку не гарантує його успішну діяльність та зростання. Таким чином, стимулююча функція пільги не завжди спрацьовує. О.К. Любчик вважає, що кількість пільг обтяжує бюджет та є економічно необґрунтованою; застосування пільг здебільшого виконує соціальну функцію [7, с. 93]. Стимулюючий ефект від надання численних податкових пільг є незначним, незважаючи на великі обсяги коштів, які залишаються у розпорядженні окремих суб'єктів у результаті звільнення від оподаткування [8].

Як показує практика, ціла низка податкових пільг має опосередковане відношення до підтримки економічної діяльності. Особливу увагу привертають такі питання, як надмірне їх за-

стосування, безсистемне введення, відсутність належного контролю над їх використанням. Аналіз найбільших утрат від надання податкових пільг підтверджує, що тільки деякі з них безпосередньо пов'язані з результатами виробничої діяльності підприємств або спрямовані на досягнення змін у діяльності суб'єктів господарювання, структурних змін в економіці і т. д.

Отже, аналіз застосування пільгового оподаткування дав можливість зробити висновок, що в Україні бюджетно-податкові важелі не забезпечують регулювання економіки.

Неефективність використання податкових пільг змусила шукати інші шляхи державного регулювання економіки. ЗУ №1555-VII пропонує інші форми державної допомоги, які стали альтернативою пільговому оподаткуванню. Проте її застосування пов'язане з низкою проблем, які будуть досліджені далі.

Облік державної допомоги потребує певних навиків відображення, адже державна допомога не належить до щоденних операцій, тому вимагає певних знань і навичок бухгалтера щодо принципів її обліку. Сьогодні у вітчизняній практиці відсутній однозначний підхід до відображення в обліку операцій, пов'язаних з отриманням державної допомоги.

Поняття і класифікація державної допомоги визначається МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу». Цей Стандарт застосовують в обліку та під час розкриття інформації про форми державної допомоги. Згідно з п. 3 МСБО 20, державна допомога – це захід уряду, призначений для надання економічних пільг, визначених конкретно для одного суб'єкта господарювання або групи суб'єктів господарювання, які відповідають певним критеріям. Державна допомога в контексті цього Стандарту не включає пільги, які надаються тільки непрямо через заходи, що впливають на загальні умови торгової діяльності (наприклад, забезпечення інфраструктури в районах, яким потрібен економічний розвиток, або введення торгових обмежень для конкурентів) [11].

За загальними правилами обліку державна допомога обліковується на рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження». Проте методологічно не визначеним є питання визнання доходу в обліку від різних видів державної допомоги. Ст. 16-19 ПСБО 15 визначає умови визнання доходом цільове фінансування [10]:

- існування підтвердження того, що воно буде отримане та підприємство виконає умови щодо такого фінансування;
- наявність витрат, пов'язаних із виконанням умов цільового фінансування;
- наявність витрат, пов'язаних з об'єктами інвестування;
- наявність витрат (збитків), яких зазнало підприємство, та фінансування для надання підтримки підприємству без установлення умов його витрачання на виконання у майбутньому певних заходів.

При цьому цільове фінансування визнається доходом протягом періоду корисного використання об'єкта інвестування (Дт 48). Розглянемо інформативність такого відображення в обліку.

Державна допомога має багато форм, що відрізняються як за характером наданої допомоги, так і за умовами, які, як правило, визначаються для її надання. Оскільки вартість деяких форм державної допомоги неможливо обґрунтовано визначити (безоплатні технічні або маркетингові консультації, державна політика щодо організації закупівель), існує проблема коректного відображення державної допомоги в обліку та звітності. Тому порядок відображення в обліку буде залежати від двох форм допомоги:

- вартість якої можна визначити;
- вартість якої не можна визначити.

Якщо допомога, суму якої можна визначити, збільшує доходи підприємства, її доцільно відображати у складі доходу. Але, з іншого боку, вона не є коштами, заробленими підприємством, тому і доходом визнаватися не може.

Впливає на економічну сутність відображення допомоги в обліку і наявність витрат, які супроводжують отримання допомоги. Так, надання державної допомоги може бути:

- пов'язаним із витратами;
- не супроводжуватися виникненням витрат.

Тому до обліку такої державної допомоги можна виділити два підходи:

– визнання у складі доходу протягом певних періодів, у яких підприємство визнає відповідні затрати, які компенсують цю допомогу, як витрати. При цьому допомога відноситься до доходів;

– сума допомоги збільшує рахунки, які відображають частки участі акціонерів.

У МСБО 20 для обліку допомоги передбачено тільки «дохідний» підхід. При цьому загальним правилом в обліку є визнання доходів від допомоги у тих періодах, у яких здійснено витрати, пов'язані з отриманням допомоги. Проти методу доходу свідчить факт, що допомога не є доходом, заробленим підприємством. А проти методу капіталу – що допомога не є коштами, отриманими від акціонерів. Тому жоден із методів не вирішує проблему обліку державної допомоги.

Допомога, що надається згідно із Законом України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», не завжди пов'язана з витратами. Оскільки, згідно з п. 3 МСБО 20, державна допомога – це захід уряду, призначений для надання економічних пільг, а пільги зменшують суму податків, що підлягають сплаті, то і допомога не повинна відображатися у складі доходів підприємства.

Ще однією проблемою є те, що державна допомога надається абсолютно різним за своїм статусом установам і підприємствам. Про це свідчать дані річного звіту Антимонопольного комітету України про надання державної допомоги суб'єктам господарювання в Україні за 2018 р. (рис. 1).

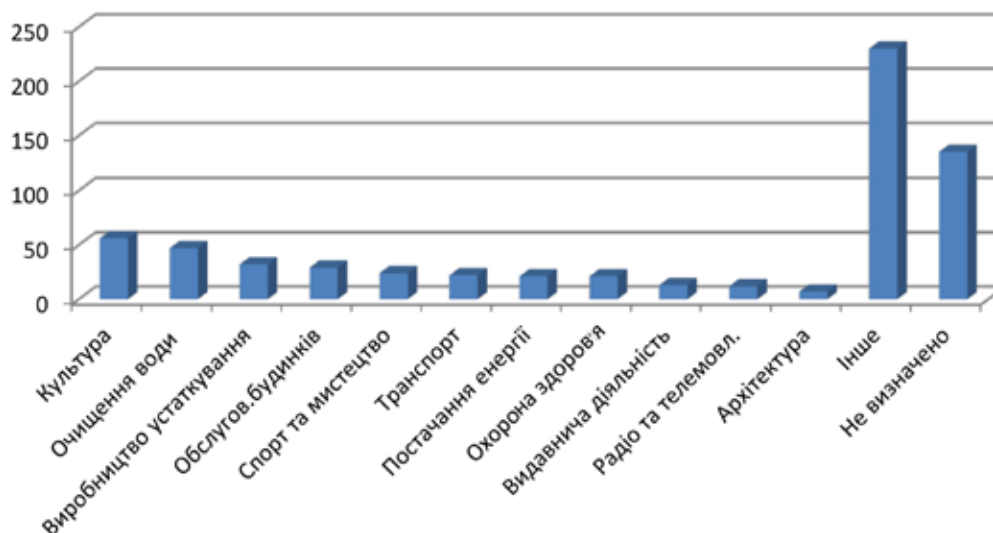


Рис. 1. Надання державної допомоги суб'єктам господарювання в Україні за 2018 р., млн грн

Джерело: побудовано за даними [12]

Тому нормативно-правова база, що стосується відображення в обліку державної допомоги, потребує вирішення низки дискусійних питань. Необхідне розроблення стандартів обліку державної допомоги залежно від виду підтримки та особливостей підприємства. Л.В. Гуцаленко вважає, що державна підтримка повинна відображатися в обліку та звітності окремо від інших благодійних надходжень із метою проведення аналітичної оцінки та контролю над її використанням [2, с. 244].

Оскільки вартість деяких форм державної допомоги неможливо обґрунтовано визначити, існує проблема коректного відображення державної допомоги у звітності. Зазвичай її відображають у рядку «Інші доходи» Звіту про фінансові результати. Згідно з НП(С)БО 1, у цьому рядку відображається дохід, не пов'язаний з операційною діяльністю підприємства. Згідно з п. 35 Закону № 1555-VI, існування вигоди може бути незаперечним, але будь-яка спроба відокремити комерційну діяльність від державної допомоги може бути довільною. На нашу думку, такий підхід не є інформативним як у світлі євроінтеграційних процесів, так і в межах однієї країни. Потрібен єдиний підхід до відображення таких операцій. Тому державну допомогу, вартість якої неможливо визначити, пропонуємо відображати у Звіті про фінансові результати від її застосування, і відображати у додатковому рядку «Інші доходи: доходи від отримання допомоги, вартість якої неможливо визначити». При цьому підприємству необхідно розробити методику аналітичного розрахунку та внести відповідні зміни до Наказу про облікову політику підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, неефективність використання податкових пільг призвела до їх трансформації в інші форми

державної допомоги. На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що в сучасній нормативно-правовій базі існує невизначеність щодо відображення в обліку різних форм державної допомоги. Необхідне розроблення стандартів обліку такої державної допомоги та порядку відображення її у Звіті про фінансові результати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гомон М.В. Значення регулятивного потенціалу пільгового оподаткування у державному регулюванні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 3(08). С. 43–45.
2. Гуцаленко Л.В. Особливості відображення в обліку державної підтримки фермерських господарств. *Сталый розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 240–245.
3. Демченко Т.М. Втрати бюджету внаслідок наданих податкових пільг. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2013. № 3(62). С. 98–104.
4. Жук В.М. Теоретико-методологічні засади обліку та контролю підтримки сільського розвитку. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2011. Вип. 8(29). Ч. 1. С. 143–152.
5. Зима Ю.П. Облік і контроль державного фінансування сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2011. 207 с.
6. Коноплицька О.В. Удосконалення облікового забезпечення використання коштів бюджетної підтримки. *Економіка АПК*. 2009. № 8. С. 105–110.
7. Любчик О.К. Податкові пільги як інструмент стимулювання розвитку реального сектору економіки. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Вип. 2–2(08). С. 90–94.
8. Швадченко В.О. Податкове стимулювання розвитку малих підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. Харків, 20 с.
9. Про державну допомогу суб'єктам господарювання : Закон України від 01.07.2014 № 1555-VII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18> (дата звернення: 01.03.2020).
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України 29 листопада 1999 р.

- № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 01.03.2020).
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу», виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку 1 січня 2012 р. (зі змінами і доповненнями). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_041 (дата звернення: 01.03.2020).
 12. Річний звіт про надання державної допомоги суб'єктам господарювання в Україні за 2018 рік / Антимонопольний комітет України. URL: https://amcu.gov.ua/storage/app/sites/1/Docs/zvity/riczni_zviti_dergavna_dopomoga/2018 (дата звернення: 01.03.2020).

REFERENCES:

1. Homon M.V. (2017) Znachennia rehuliatyvnoho potentsialu pilhovoho opodatkovannia u derzhavnomu rehuliuванні [The value of the regulatory potential of preferential taxation in state regulation]. *Skhidna yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, no. 3(08), pp. 43–45.
2. Hutsalenko L.V. (2013) Osoblyvosti vidobrazhennia v obliku derzhavnoi pidtrymky fermerskykh gospodarstv [Features of reflection in accounting of state support of farms]. *Mizhnarodnyi naukovy-vyrobnychy zhurnal: stalnyi rozvytok ekonomiky*, no. 3, pp. 240–245.
3. Demchenko T.M. (2013) Vtraty biudzhetu vnaslidok nadanykh podatkovykh pilh [Budget losses due to tax benefits]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo)*, no. 3(62), pp. 98–104.
4. Zhuk V.M. (2011) Teoretyko-metodolohichni zasady obliku ta kontroliu pidtrymky silskoho rozvytku [Theoretical and methodological principles of accounting and control of rural development support]. *Ekonomichni nauky. Seriya «Oblik i finansy»*, no. 8(29), pp. 143–152.
5. Zyma Yu.P. (2011) *Oblik i kontrol derzhavnoho finansuvannia silskohospodarskykh pidpriemstv* [Accounting and control of state financing of agricultural enterprises] (PhD Thesis), Kyiv: Institute of Agricultural Economics.
6. Konopliiska O.V. (2009) Udoskonalennia oblikovoho zabezpechennia vykorystannia koshtiv biudzhethnoi pidtrymky [Improving accounting security use of budget support]. *Ekonomika APK*, no. 8, pp. 105–110.
7. Liubchuk O.K. (2017) Podatkovi pilhy yak instrument stymuliuвання rozvytku realnoho sektora ekonomiky [Tax benefits as a tool to stimulate the development of the real economy]. *Ekonomichni visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, no. 2-2(08), pp. 90–94.
8. Shvadchenko V.O. (2003) Podatkove stymuliuвання rozvytku malykh pidpriemstv [Tax incentives for small business development] (PhD Thesis), Kharkiv: Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics.
9. Law of Ukraine on Government Aid for Business Entities (2014) № 1555-VII (2014, July 01). *Verhovna Rada Ukraini*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18> (accessed 01.03.2020).
10. Accounting Regulations (Standard) Revenue «Income» (1999) № z0860-99 (1999, November 29). *Verhovna Rada Ukraini*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99?lang=en> (accessed 01.03.2020).
11. International accounting standard 20 (2012) № 929_041 (2012, January 01). *Verhovna Rada Ukraini*. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_041 (accessed 01.03.2020).
12. Richnyi zvit pro nadannia derzhavnoi dopomohy subiektam hospodariuvannia v Ukraini za 2018 rik [Annual Report on State Aid to Ukrainian Business Entities for 2018]. Available at: https://amcu.gov.ua/storage/app/sites/1/Docs/zvity/riczni_zviti_dergavna_dopomoga/2018 (accessed 01.03.2020).

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Дорогань-Писаренко Л.О., Дорошенко А.П., Скубій В.О. БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ.....	3
---	---

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Городнича К.В., Коляда О.В. ОЦІНКА УКРАЇНСЬКО-КИТАЙСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	8
Назаров М.І., Морозова І.В. РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ У РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ СИСТЕМИ.....	13
Назаров М.І., Нізельська М.А. ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	18

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрейченко А.В., Сментина Н.В. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ РОЗВИТКУ БЕЗВІДХОДНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА.....	23
Бабенко К.Є. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	29
Вишневецький О.С. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В ЕПОХУ «ЧОРНИХ ЛЕБЕДІВ».....	33
Гальцова О.Л., Папаїка І.О. КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	38
Гончаренко О.Г., Сіренко К.Ю. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	43
Морозова О.С., Морозов О.В. ІНДУСТРІЯ ГОСТИННОСТІ: ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	50
Рожко Н.Я. ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ ОВОЧІВ ТА ФРУКТІВ В УКРАЇНІ.....	59
Сиротюк Г.В. СОЦІАЛЬНИЙ СКЛАДНИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	65

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бугріменко Р.М. РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІВНОЇ ТОРГІВЛІ НА ОСНОВІ НЕЙРОМЕРЕЖЕВИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	72
Винничук Р.О., Тичинська Л.О. ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ EQ-BOOST ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	79
Гаркуша В.О. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РИЗИКІВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	85
Головка О.Г., Шопіна А.М. УДОСКОНАЛЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	91
Ігнатюк В.В., Малахова Ю.А., Сукманюк В.М. СУЧАСНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТРЕБ ПІДПРИЄМСТВА.....	98
Карнаушенко А.С. КАВОВА ІНДУСТРІЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	103
Красношопка В.В., Бузинник Ю.С. АНАЛІЗ РИЗИКОВАНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕКСТИЛЬНОЇ ГАЛУЗІ У РОЗРІЗІ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ЇХНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ВАЛТЕКС-МАРКЕТИНГ ПЛЮС».....	110

Ляліна Н.С., Матвієнко-Біляєва Г.Л., Панчук А.С. ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ЛОГІСТИКИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	118
Мельничук Г.С., Мамалига В.О. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	125
Ревенко Н.Г., Надточій І.І. ФАКТОРНІЙ АНАЛІЗ ЯК АНАЛІТИЧНИЙ ВАЖІЛЬ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	131
Скачкова І.А., Бичкова Л.А., Юношева Ю.О. ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНОГО ДОГЛЯДУ ЗА ОБЛАДНАННЯМ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	136
Skorokhod Iryna, Khirova Viktoria METHODICAL PRINCIPLES FOR ENTERPRISE COMPETITIVENESS ESTIMATION.....	142
Юськевич А.І., Легкий О.А. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ТА ЇЇ МІСЦЕ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	148
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Боровік Л.В., Танклевська Н.С. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	152
Новосад О.В. ІННОВАЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ СТВОРЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ХАБУ НА ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ.....	157
Чорна О.Ю., Христенко Л.М. ПИТАННЯ РОЗРОБЛЕННЯ ПРОЄКТІВ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	164
СЕКЦІЯ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИПНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Wen Mingming, Mamonov Kostiantyn, Kondratyuk Ivan FORMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF TERRITORIES: EXPERIENCE OF COASTAL REGIONS OF CHINA.....	171
Kozlovskaya Anna, Kirilieva Anastasiia FORMATION OF AN EFFECTIVE POLICY OF "GREEN" INVESTMENT AS A PRIORITY DIRECTION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY.....	177
Предун К.М. АНАЛІЗ ГАЛУЗЕВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ БІОСФЕРОСУМІСНОСТІ.....	184
СЕКЦІЯ 7	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Андрійчук Ю.А., Рісна Л.А. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ІНСТРУМЕНТАРІУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	190
СЕКЦІЯ 8	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Білоцька І.А. РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ ІНДИКАТОРІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	196
Булюк В.В. ДИНАМІКА СТРУКТУРНИХ ПОКАЗНИКІВ ДОХОДІВ І ВИТРАТ БАНКІВ УКРАЇНИ: ОБ'ЄКТИВНА РЕАЛЬНІСТЬ ЧИ КОН'ЮНКТУРНІ КОЛИВАННЯ.....	201
Коцюрубенко Г.М., Іоргачова М.І., Ковальова О.М. ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ АПАРАТУ ПІВДЕННОГО ОФІСУ ДЕРЖАУДИТСЛУЖБИ).....	209
Polishchuk Vadym DANGER OF FINANCIAL AND ECONOMIC CONSEQUENCES OF COVID-19 DISTRIBUTION IN THE WORLD AND IN UKRAINE AND POSSIBLE COUNTERMEASURES.....	215

Суханова А.В., Суханова Д.Ю. СВІТОВА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	220
Шалигіна І.В., Лук'яненко Т.І. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОГО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ В ТЕРИТОРІАЛЬНІЙ ГРОМАДІ.....	225
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Артюх О.І., Яковенко О.І., Муренко Т.О. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКА РИЗИКІВ У СФЕРІ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ: ПИТАННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	233
Бержанір І.А., Бержанір А.Л., Ящук Т.А. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ І РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	240
Бондаренко Т.Ю., Руденко О.В. ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЗАГАЛьНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ В УМОВАХ ДІЯЛЬНОСТІ ГРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	245
Бразілій Н.М., Крот Ю.М., Пастернак Я.П. ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ ПОСЛУГ АУТСТАФІНГУ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ.....	249
Занько Б.М. ОБЛІКОВІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ СПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНОГО ЗБОРУ.....	255
Коблянська О.І., Круглік К.М. ОЦІНКИ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІД ЧАС ПЕРЕХОДУ НА МСФЗ.....	260
Людвенко Д.В. СКЛАДОВІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОБЛІКУ ТВАРИННИЦТВА.....	264
Поліщук І.Р., Кісенко А.М. КЛАСИФІКАЦІЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	269
Хоменко Л.М., Авраменко О.І. ФОРМИ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ОБЛІКУ.....	274

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Dorogan-Pysarenko Liudmyla, Doroshenko Andrii, Skubii Vladislav UNEMPLOYMENT IN UKRAINE: THE ESSENCE AND THE BASIC TRENDS.....	3
--	---

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Gorodnycha Kateryna, Kolyada Olena EVALUATION OF UKRAINIAN-CHINESE TRADE RELATIONS.....	8
Nazarov Nikolay, Morozova Iryna THE ROLE OF INTERNATIONAL INNOVATION CLUSTERS IN THE DEVELOPMENT OF THE WORLD SYSTEM.....	13
Nazarov Mykola, Niselska Mariia THE IMPACT OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY ON THE TRANSFORMATION OF THE WORLD LABOR MARKET.....	18

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Andreichenko Andrii, Smentyna Nataliya STATE REGULATION OF NON-WASTE AGRICULTURAL PRODUCTION.....	23
Babenko Kristina PECULIARITIES OF THE TERRITORIAL STRUCTURE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE.....	29
Vyshnevskiy Oleksandr STRATEGIC MANAGEMENT IN THE ERA OF «BLACK SWANS».....	33
Galtsova Olga, Papayika Igor CLUSTER ANALYSIS OF REGIONAL CONSUMPTION OF FOOD PRODUCTS IN UKRAINE.....	38
Goncharenko Oksana, Sirenko Kristina ECONOMIC SECURITY ASSESSMENTS NATIONAL ECONOMY.....	43
Morozova Olena, Morozov Oleksii HOSPITALITY INDUSTRY: PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	50
Rozhko Nataliya THE DEMAND AND SUPPLY FORMATION AT THE FRUITS AND VEGETABLES MARKET.....	59
Syrotyuk Hanna SOCIAL CONSTITUENT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE.....	65

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Buhrimenko Roman DEVELOPMENT OF RETAIL INFRASTRUCTURE BASED ON NEURAL NETWORK TECHNOLOGIES.....	72
Vynnychuk Roksolana, Tychynska Liubov USING EQ-BOOST TECHNOLOGY TO EFFECTIVELY MANAGE IN AN ORGANISATION.....	79
Garkusha Victoria METHODICAL APPROACH TO THE RISK ASSESSMENT OF AN ENTERPRISE INFORMATION SECURITY	85
Golovko Olena, Shopina Anna IMPROVING THE IMPLEMENTATION OF THE COMPANY'S FINANCIAL STRATEGY.....	91
Ignatyuk Victoria, Malakhova Yuliia, Sukmaniuk Victoria MODERN SOURCES OF FINANCING THE ENTERPRISE'S INVESTMENT NEEDS.....	98
Karnaushenko Alla THE COFFEE INDUSTRY IN UKRAINE: THE CURRENT SITUATION AND THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT.....	103
Krasnoshapka Volodymyr, Buzynnyk Yurii RISK ANALYSIS OF THE TEXTILE ENTERPRISES ACTIVITIES IN CONTEXT OF THE DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THEIR ACTIVITIES ON THE EXAMPLE OF VALTEX-MAKT LLC.....	110
Lialina Nataliia, Matvienko-Bilyaeva Galyna, Panchuk Anastasiia IMPLEMENTATION OF MODERN LOGISTICS METHODS IN ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES.....	118

Melnichuk Anna, Mamaliga Victoria DIGITALIZATION OF THE ECONOMY: OPPORTUNITIES AND THREATS FOR EFFICIENT FUNCTIONING OF ENTERPRISES	125
Revenko Nadia, Nadtochy Iryna FACTOR ANALYSIS AS ANALYTICAL LEVER OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE A PROFIT.....	131
Skachkova Iryna, Bychkova Lidiia, Yunosheva Yuliia IMPLEMENTATION OF TOTAL PRODUCTIVE MAINTENANCE AT THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE.....	136
Skorokhod Iryna, Khirova Viktoria METHODICAL PRINCIPLES FOR ENTERPRISE COMPETITIVENESS ESTIMATION.....	142
Yuskevych Anastasiia, Lehky Oleh THEORETICAL ASPECTS OF ORGANIZATIONAL CULTURE AND ITS PLACE IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM.....	148
SECTION 5	
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Borovik Lyubov, Tanklevska Nataliya CONCEPTUAL FOUNDATIONS FOR IMPROVING THE INVESTMENT POLICY FOR AGRICULTURE DEVELOPMENT.....	152
Novosad Oksana INNOVATIVE CONCEPT OF ESTABLISHMENT OF ENERGY HUB AT THE GAS DISTRIBUTION ENTERPRISES OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE.....	157
Chorna Olga, Khrystenko Larysa ISSUES ON THE DEVELOPMENT OF AMALGAMATED TERRITORIAL COMMUNITIES' DEVELOPMENT PROJECTS.....	164
SECTION 6	
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Wen Mingming, Mamonov Kostiantyn, Kondratyuk Ivan FORMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF TERRITORIES: EXPERIENCE OF COASTAL REGIONS OF CHINA.....	171
Kozlovska Anna, Kirilieva Anastasiia FORMATION OF AN EFFECTIVE POLICY OF "GREEN" INVESTMENT AS A PRIORITY DIRECTION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY.....	177
Predun Kostiantyn ANALYSIS OF INDUSTRIAL TRANSFORMATION AS A PREREQUISITES FOR THE FORMATION OF THE ECOLOGICAL-ECONOMIC MECHANISM OF BIOSPHERE COMPOSITION DEVELOPMENT.....	184
SECTION 7	
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Andriichuk Yuliia, Risna Liuda PECULIARITIES OF STAFF'S MANAGEMENT MODERN INSTRUMENTATION	190
SECTION 8	
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Bilotska Inna DEVELOPMENT OF METHODICAL APPROACHES OF FINANCIAL INDICATORS USE FOR ASSESMENT OF ENTERPRISE ACTIVITIES.....	196
Bulyuk Vitaliy DYNAMICS OF STRUCTURAL INDICATORS OF INCOME AND EXPENDITURE OF UKRAINIAN BANKS: OBJECTIVE REALITY OR MARKET FLUCTUATIONS.....	201
Kotsiurubenko Ganna, Iorgachova Maria, Kovalova Olena PRACTICE OF REALIZATION OF FINANCIAL CONTROL IN UKRAINE (ON THE EXAMPLE OF ANALYSIS OF ACTIVITY OF THE SOUTHERN OFFICE OF THE STATE AUDIT OFFICE).....	209
Polishchuk Vadym DANGER OF FINANCIAL AND ECONOMIC CONSEQUENCES OF COVID-19 DISTRIBUTION IN THE WORLD AND IN UKRAINE AND POSSIBLE COUNTERMEASURES.....	215

Sukhanova Alla, Sukhanova Daria WORLD CASH FLOW MANAGEMENT ENTERPRISE.....	220
Shalyhina Iryna, Lukyanenko Tatiana ESTIMATION OF EFFECTIVE FINANCIAL MAINTENANCE AND MANAGEMENT IN THE TERRITORIAL COMMUNITY.....	225
SECTION 9	
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Artyukh Oksana, Yakovenko Olena, Murenko Tetyana IDENTIFICATION AND RISK ASSESSMENT IN THE FIELD OF TAX AUDIT: ISSUES OF METHODOLOGICAL SUPPORT.....	233
Berzhanir Inna, Berzhanir Anatolii, Yashchuk Tetiana ECONOMIC ESSENCE OF OBLIGATIONS AND PAYMENTS OF THE ENTERPRISE.....	240
Bondarenko Tetiana, Rudenko Olena BASICS OF DETERMINATION OF OVERHEAD COSTS IN THE CONDITIONS OF ACTIVITY OF MINING AND PROCESSING ENTERPRISES.....	245
Brazili Nataliia, Krot Julia, Pasternak Yaroslava FEATURES OF PROVIDING OUTSTAFFING SERVICES IN UKRAINE AND ITS DOCUMENTATION.....	249
Zanko Borys ACCOUNTING AND TAX ASPECTS OF COLLECTION OF THE TOURIST FEE	255
Koblyanska Olena, Kruhlik Kateryna ASSESSMENTS IN THE ACCOUNTING POLICIES OF FIXED ASSETS WITH THE TRANSITION TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS.....	260
Liudvenko Dmytro COMPONENT ASPECTS OF AN ECOLOGICAL ACCOUNTING OF LIVESTOCK.....	264
Polishchuk Iryna, Kisenko Andriy CLASSIFICATION OF DEPRECIATION POLICY FOR ACCOUNTING AND ANALYSIS PURPOSES: THE CURRENT SITUATION AND PROSPECTS.....	269
Khomenko Liudmyla, Avramenko Olena STATE AID FORMS AND PROBLEMS OF ITS ACCOUNTING.....	274

Наукове видання

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

2(19) 2020

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *В.О. Удовиченко*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Засновник:

Класичний приватний університет

Адреса редакції журналу: вул. Жуковського, 70-б, каб. 219,
м. Запоріжжя, Україна, 69002

Відповідальний секретар: Трохимець Олена Іванівна

E-mail: journal@rev.kpu.zp.ua

Телефон: +38 (095) 369-23-67