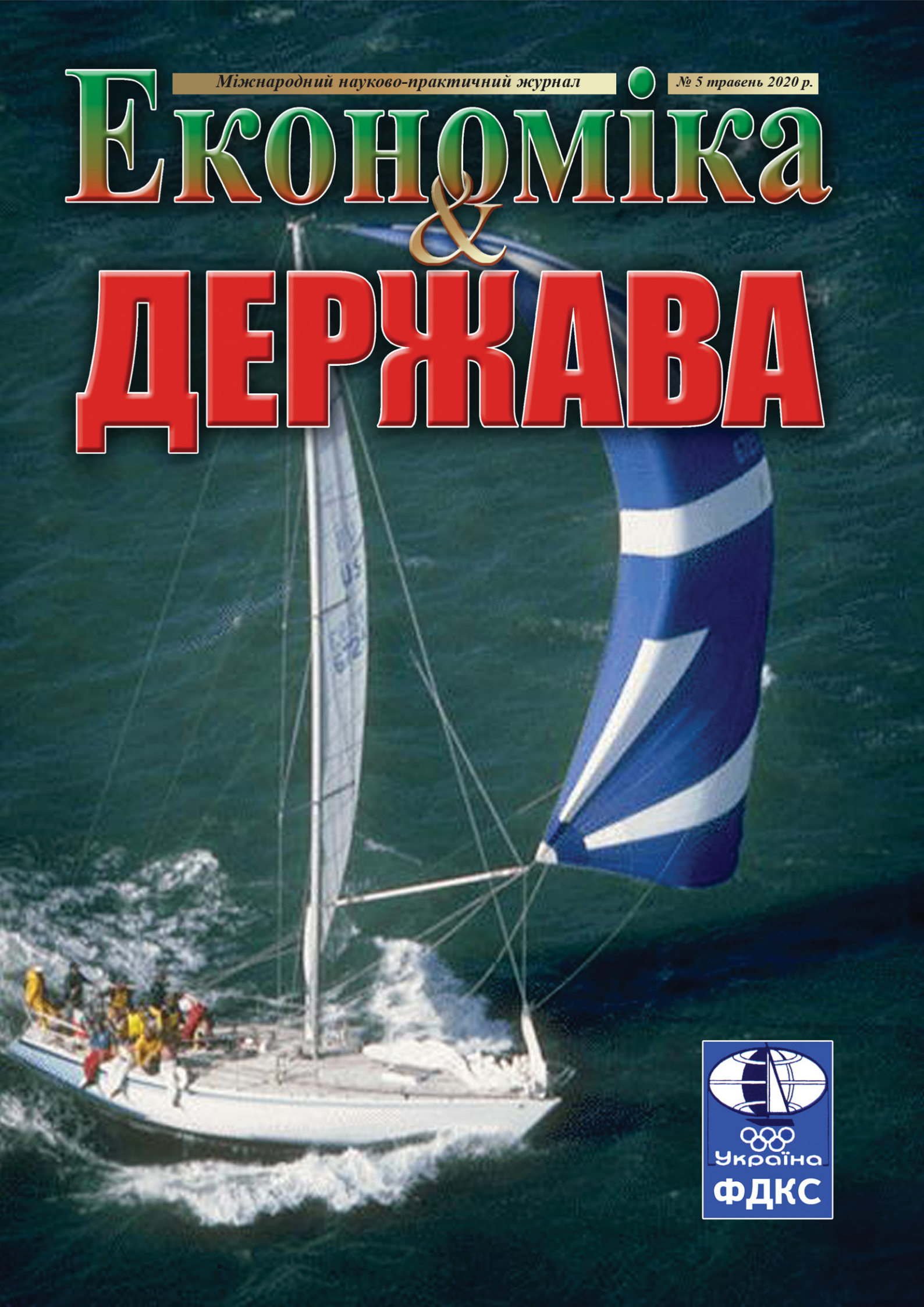
Міжнародний науково-практичний журнал

№ 5 травень 2020 р.

Економіка & держава



Економіка та держава

Науково-практичний журнал

№ 5

травень 2020

Журнал засновано у січні 2003 року.
Виходить щомісяця.

Денисенко Микола Павлович, головний редактор, доктор економічних наук, професор, професор кафедри бізнес-економіки та туризму, Київський національний університет технологій та дизайну

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Андрющенко Катерина Анатоліївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та підприємництва, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».
Гармідер Лариса Дмитрівна, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки промисловості та організації виробництва ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»
Гайдуцький Павло Іванович, доктор економічних наук, професор, академік Національної аграрної академії наук, директор Інституту стратегічних оцінок Президентського фонду Леоніда Кучми «Україна»
Гайдуцький Андрій Павлович, доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки і маркетингу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Гайдуцький Іван Павлович, доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Гнатьєва Тетяна Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, Одеський державний аграрний університет
Кожем'якіна Світлана Миколаївна, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри теоретичної і прикладної економіки, Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України
Козловський Сергій Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця
Лозинський Дмитро Леонідович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Державний університет «Житомирська політехніка»
Лутай Лариса Анатоліївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України
Mangirdas Morkunas (Мангірдас Моркунас), Doctor of Philosophy in Management and business administration Associate professor, Head of Logistics Management study program, Mykolas Romeris University, Vilnius, Lithuania
Ніколюк Олена Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри Менеджменту і логістики, Одеська національна академія харчових технологій
Пантєлєєва Наталія Миколаївна, доктор економічних наук, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи, Черкаський навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»
Резнікова Наталія Володимирівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Сазонець Ігор Леонідович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне
Сардак Сергій Едуардович , доктор економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Трусова Наталя Вікторівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь
Тульчинська Світлана Олександрівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Федоренко Станіслав Валентинович, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри охорони праці і навколишнього середовища КНУБА, академік академії будівництва України
Фролова Тетяна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних фінансів, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
Чвертко Людмила Андріївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
Чирва Ольга Григорівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
Халатур Світлана Миколаївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Яременко Людмила Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»
Ярошевська Оксана Володимирівна, доктор економічних наук, професор кафедри економіки, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Журнал включено до Переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК *(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.)*
Наказ Міністерства освіти і науки України № 1643 від 28.12.2019 р. (Категорія «Б»). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

— Index Copernicus (IC);
— SIS;
— Google Scholar.

Свідоцтво КВ № 9144,
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:
м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:
04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33
Телефон/факс: (044) 458-10-73
E-mail: economy_2008@ukr.net
www.economy.in.ua

Засновники:
Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,
ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"
Видавець:
ТОВ "ДКС Центр"

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.
Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПК ДСЗУ 28.05.20 р.
Підписано до друку 28.05.20 р.

Формат 60х84 1/8, Ум. друк. арк. 44,3.
Наклад — 1000 прим.
Папір крейдований, друк офсетний.
Замовлення № 2805/1.
Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»
м. Київ, пров. Куренівський, 17
Тел. (044) 537-14-34

© Економіка та держава, 2020

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Рогозян Ю. С., Сєребряк К. І.
Аналіз наукових підходів до проблематики визначення та систематизації параметрів позиціонування територій локального рівня 6
Маркіна І. А., Таран-Лала О. М.
Перспективи інтеграції сільськогосподарського підприємства до складу споживчої кооперації в кризовій економіці 11
Аверчев О. В., Аверчева Н. О.
Напрями підвищення ефективності використання земельних ресурсів у фермерських господарствах 15
Згурська О. М., Сьомкіна Т. В.
Фінансовий стан вітчизняних підприємств АПК та особливості діяльності на фондовому ринку 23
Збарський В. К., Грибова Д. В.
Сучасні напрями розвитку індустрії туризму в Україні 28
Бобиль В. В., Культенко В. В.
Удосконалення логістичного механізму АТ "Укрзалізниця" в умовах реформування галузі 32
Кармазіна Н. В.
Адаптивний механізм процедури Дью Діліджанс для виявлення ризиків під час придбання бізнесу у регіонах України 37
Царенко О. В.
Конститутивно-ключові положення концепції системи забезпечення якості аудиторських послуг в Україні 42
Карпук А. І., Дзюбенко О. М., Марчук Ю. М., Кватирко О. М.
Бюджетно-інвестиційна спрямованість податкового регулювання діяльності постійних лісокористувачів як фактор конкурентоспроможності лісового сектора 47
Лойко В. В., Маляр С. А., Руденко М. В.
Економіко-правові аспекти створення та функціонування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) 58
Єпіфанова І. Ю., Гладка Д. О.
Управління інвестиційною привабливістю підприємств молочної галузі 64
Тарасюк Г. М., Чагайда А. О., Тищенко О. М.
Сучасний стан івент-кейтерингу в Україні та перспективи його розвитку 70
Іртищева І. О., Тубальцева Н. П., Гришина Н. В., Крамаренко І. С., Сергійчук С. І.
Економічний розвиток на засадах активізації малого підприємництва: історичні процеси та завдання управління 75
Підмурняк О. О., Баюра Д. О.
Організаційні зміни як головні складові у процесі організаційно-управлінської реструктуризації підприємств автомобільної галузі України 81
Косович Б. І., Дмитрук В. О.
Ризики розвитку малого підприємництва в сучасних умовах глобалізації 88
Соломатіна Т. В.
Лізинг в системі стратегічного розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки 93
Шашина М. В.
Визначення модернізаційного потенціалу регіонального простору на основі динамічних показників доданої вартості за видами економічної діяльності 98
Третякова О. В., Харабара В. М., Грешко Р. І.
Фондовий ринок України: особливості функціонування в сучасних умовах 103
Дашко І. М.
Дослідження основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств 108
Іоргачова М. І., Ковальова О. М., Коцюрубенко Г. М.
Вартісно-орієнтоване управління в системі корпоративного управління компанією 111

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Романовська Ю. А.
Місто як урбогеосистема: структура та особливості 116
Борейко Н. М., Параниця С. П.
Соціальна безпека як потенціал розвитку регіону України 123
Войт Д. С., Топчій О. О.
Методологічні підходи щодо ефективності розвитку житлово-комунального господарства міських агломерацій 127
Красовська О. Ю.
Методи досліджень ефективності маркетингових інструментів 133
Салашенко Т. І.
Енергетика України та світу в умовах пандемії: наслідки та заходи боротьби 137
Соколенко Л. Ф.
Активи та пасиви у бізнес-процесах керуючої компанії у сфері ЖКГ 143
Дюк А. А.
Сучасний розвиток та напрями спеціалізації соціального підприємництва на селі 149
Горин В. П.
Дискусійні питання сутності та критеріїв оцінювання ефективності бюджетного менеджменту 155
Супруненко С. А.
Податкове планування як одна з функціональних стадій процесу управління регіональним оподаткуванням 161
Бурда В. Є., Петряніч Л. В.
Теоретичні аспекти бюджетної децентралізації як одного з механізмів формування ресурсної бази місцевого самоврядування 167
Густера О. М., Тимофєєв І. В.
Особливості оцінки ризику в електронному бізнесі та інтернет-проектах 171
Гура О. Л., Бобівський В. А.
Стратегія розвитку підприємств в Україні 175
Урусова З. П., Зачепило Д. А., Зеленова А. А.
Впровадження соціальної відповідальності в компаніях 182
Кушнерук О. Й., Алексеєнко Н. М.
Узгодження економічних інтересів держави та приватного капіталу в проектах державно-приватного партнерства 187
Шмаров Д. М.
Економічне регулювання комплексного розвитку переробної ланки аграрного сектору 192
Скрипник О. В.
Теоретичні основи формування механізму регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії 197
Гетманенко О. О.
Особливості фінансової безпеки країни в аспекті її інтеграції в світогосподарські відносини 203
Барабанова Ю. Є.
Організаційно-економічна модель трансформації логістичного менеджменту України 208
Будинський Р. З.
Метод діагностування бізнес-проектів підприємств 213
Дзюбинська О. В.
Роль кругової економіки в нарощенні ресурсного потенціалу регіону 219
Кваша О. В.
Основні положення та гіпотези поведінкових фінансів 225
Жигало О. Ю.
Оцінювання митного регулювання експортно-імпортної діяльності підприємств в умовах використання інноваційної ємності 232
Булкін С. С.
Особливості формування беззбитковості та економічної ефективності сільськогосподарських підприємств 238

CONTENTS:

Economy

Rohozian Yu., Sieriebriak K.
ANALYSIS OF SCIENTIFIC APPROACHES TO THE PROBLEMS OF DETERMINING AND SYSTEMATIZING THE POSITIONING PARAMETERS OF LOCAL LEVEL TERRITORIES 6
Markina I.,Taran-Lala O.
PROSPECTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE INTEGRATION INTO CONSUMER COOPERATION IN A CRISIS ECONOMY 11
Averchev O., Avercheva N.
DIRECTIONS OF THE EFFICIENCY IMPROVEMENT OF LAND RESOURCES USE ON THE FARMS 15
Zgurska O., Somkina T.
UKRAINIAN AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES' FINANCIAL SITUATION AND ACTIVITY FEATURES ON THE STOCK MARKET 23
Zbarsky V., Gribova D.
MODERN DIRECTIONS OF THE TOURISM INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE 28
Bobyl V., Kultenko V.
IMPROVEMENT OF THE LOGISTIC APPROACH OF JSC "UKRZALIZNITSA" IN THE CONDITIONS OF REFORMING THE SECTOR 32
Karmazina N.
ADAPTIVE MECHANISM OF THE DUE DILIGENCE PROCEDURE FOR FINDING RISKS IN ACQUISITION OF BUSINESS IN THE REGIONS OF UKRAINE 37
Tsarenko O.
CONSTITUTIONAL AND KEY PROVISIONS OF CONCEPT OF AUDIT SERVICE QUALITY SYSTEM IN UKRAINE 42
Karpuk A., Dzyubenko O., Marchuk Yu., Kvatyrko O.
BUDGET AND INVESTMENT ORIENTATION OF TAX REGULATION OF PERMANENT FOREST USERS AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE FOREST SECTOR 47
Loiko V., Maliar S., Rudenko M.
ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF CREATING AND OPERATING ASSOCIATIONS OF CO-OWNERS OF MULTIPLE-DWELLING HOUSES (ACMHS) 58
Yepifanova I., Hladka D.
INVESTMENT ATTRACTION MANAGEMENT OF DAIRY ENTERPRISES 64
Tarasiuk H., Chahaida A., Tyshchenko O.
CURRENT STATE OF EVENT CATERING IN UKRAINE AND THE PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT 70
Irtyshcheva I., Tubaltseva N., Hryshyna N., Kramarenko I., Sergiychuk S.
ECONOMIC DEVELOPMENT ON THE BASIS OF ACTIVATION OF SMALL BUSINESS: HISTORICAL PROCESSES AND MANAGEMENT TASKS 75
Pidmurniak O., Baiura D.
APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE PROCESS OF ORGANIZATIONAL CHANGE MANAGEMENT IN THE UKRAINIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY 81
Kosovych B., Dmytruk V.
RISKS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN THE MODERN CONDITIONS OF GLOBALIZATION 88
Solomatina T.
LEASING IN THE SYSTEM OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF FINANCIAL POTENTIAL OF ECONOMIC ENTITIES IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY 93
Shashyna M.
DETERMINING THE MODERNIZATION POTENTIAL OF THE REGIONAL SPACE ON THE BASIS OF DYNAMIC VALUE-ADDED INDICATORS BY TYPE OF ECONOMIC ACTIVITY 98
Tretyakova O., Kharabara V., Greshko R.
FUNDAMENTAL MARKET OF UKRAINE: FEATURES OF FUNCTIONING IN MODERN CONDITIONS 103
Dashko I.
RESEARCH OF BASIC METHODS OF ESTIMATING COMPETITIVENESS LEVEL OF ENTERPRISES 108
Iorgachova M., Kovalova O., Kotsiurubenko G.
VALUE-BASED MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF COMPANY'S CORPORATE GOVERNANCE 111
Romanovska Yu.
CITY AS A URBOGEOSYSTEM: STRUCTURE AND FEATURES 116

CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 5/2020

Economy

Boreiko N., Paranytsia S.
SOCIAL SECURITY AS A POTENTIAL FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGION OF UKRAINE 123
Voit D., Topchiy O.
METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE EFFICIENCY OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES DEVELOPMENT OF URBAN AGGLOMERATIONS 127
Krasovska O.
EFFICIENCY RESEARCH METHODS OF MARKETING TOOLS 133
Salashenko T.
ENERGY SECTOR OF UKRAINE AND WORLD IN A PANDEMIC CONDITIONS: CONSEQUENCES AND MEASURES OF FIGHTING 137
Sokolenko L.
ASSETS AND LIABILITIES IN THE BUSINESS PROCESSES OF A HOUSING AND UTILITY MANAGEMENT COMPANY 143
Diuk A.
MODERN DEVELOPMENT AND AREAS OF SPECIALIZATION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN RURAL 149
Horyn V.
DISCUSSION ASPECTS OF ESSENCE AND CRITERIA OF BUDGET MANAGEMENT EFFICIENCY EVALUATION 155
Suprunenko S.
TAX PLANNING AS ONE OF THE FUNCTIONAL STAGES OF THE REGIONAL TAXATION MANAGEMENT PROCESS 161
Burda V., Petrianich L.
THEORETICAL ASPECTS OF BUDGET DECENTRALIZATION AS ONE OF THE MECHANISMS OF FORMATION OF THE RESOURCE BASE OF LOCAL SELF-GOVERNMENT 167
Gustera O., Timofeev I.
FEATURES OF RISK ASSESSMENT IN E-BUSINESS AND INTERNET PROJECTS 171
Gura O., Bobovskyy V.
ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY IN UKRAINE 175
Urusova Z., Zachepilo D., Zelenova A.
IMPLEMENTATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN COMPANIES 182
Kushneruk A., Alekseienko N.
AGREEMENT OF THE ECONOMIC INTERESTS OF THE STATE AND THE PRIVATE CAPITAL IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS 187
Shmarov D.
ECONOMIC REGULATION OF INTEGRATED DEVELOPMENT OF THE PROCESSING INDUSTRY OF THE AGRICULTURAL SECTOR 192
Skrypnyk O.
THEORETICAL BASES OF FORMATION OF THE MECHANISM OF REGULATION OF PRICING ON PRODUCTS OF THE ENTERPRISES OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY 197
Getmanenko O.
FEATURES OF COUNTRY FINANCIAL SECURITY IN THE ASPECT OF ITS INTEGRATION IN ECONOMIC RELATIONS 203
Barabanova Yu.
ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MODEL OF UKRAINE'S LOGISTICS MANAGEMENT TRANSFORMATION 208
Budynskyi R.
METHOD FOR DIAGNOSING BUSINESS PROJECTS OF ENTERPRISES 213
Dziubynska O.
THE ROLE OF THE CIRCULAR ECONOMY IN EXTENSIONS THE RESOURCE POTENTIAL OF THE REGION 219
Kvasha O.
BASIC ASSUMPTIONS AND HYPOTHESES OF BEHAVIORAL FINANCE 225
Zhyhalo O.
ASSESSMENT OF CUSTOMS REGULATION OF EXPORT-IMPORT ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE CAPACITY'S USING 232
Bulkin S.
FEATURES OF BREAK-EVEN POINT FORMATION AND ECONOMIC EFFICIENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 238

УДК 332:339.138

Ю. С. Рогозян,
д. е. н., заступник завідувача відділу проблем міжрегіонального співробітництва,
ДУ "Інститут економіко-правових досліджень імені В. К. Мамутова НАН України", м. Київ
ORCID ID: 0000-0001-5325-4213
К. І. Сєребряк,
д. е. н.", професор, професор кафедри економіки і підприємництва, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Сєвєродонецьк
ORCID ID: 0000-0002-7025-2399

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.6

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ПРОБЛЕМАТИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ПАРАМЕТРІВ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІЙ ЛОКАЛЬНОГО РІВНЯ

Yu. Rohozian,
Doctor of Economic Sciences, Deputy Head of the Interregional Cooperation Problems Department Institute of Economic and Legal Research of NAS of Ukraine, Kyiv
K. Sieriebriak,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Economics and Entrepreneurship Department Eastern Ukrainian National University named after Vladimir Dahl, Sievierodonets`k

ANALYSIS OF SCIENTIFIC APPROACHES TO THE PROBLEMS OF DETERMINING AND SYSTEMATIZING THE POSITIONING PARAMETERS OF LOCAL LEVEL TERRITORIES

Доведено актуальність та важливість застосування маркетингового інструментарію до системи управління територією локального рівня у зв'язку із зростанням рівня конкуренції між громадами за інвесторів, суб'єктів господарської діяльності, туристів та інших груп ключових стейкхолдерів місцевого розвитку. Висвітлено результати аналізу закордонних та вітчизняних наукових підходів до проблематики визначення та систематизації параметрів позиціонування місцевих територій. Аргументовано, що більшість підходів, що описані вченими, грунтуються на принципах класичного маркетингу, попри значну кількість особливостей життєдіяльності та розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Обгрунтовано, що грамотно визначені параметри позиціонування українських місцевих територій (головним чином об'єднаних територіальних громад) можуть стати важливою передумовою для забезпечення розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності кожної адміністративно-територіальної одиниці, особливо тих, що розташовані на теренах Луганського регіону поблизу лінії розмежування. Визначено туристичний вектор розвитку територій локального рівня Луганського регіону як один з найбільш імовірних напрямів для визначення параметрів їх позиціонування.

The provisions of the article highlight the results of the analysis of foreign and domestic scientific approaches to the problems of determining and systematizing the parameters of territory positioning at the local level. The relevance and importance of applying marketing tools to the management system of the local territory has been proved in connection with the increasing level of competition between communities for investors, business entities, tourists and other groups of key local development stakeholders. The importance of effective positioning of the territory both in the internal and external environment with the aim of forming its positive and unique image has been proved. It is argued that most of the approaches described by scientists are based on the principles of classical marketing, without taking into account a large number of features of life and the development of an administrative-territorial unit. Almost all the scientific cases regarding the positioning of socio-economic systems at the local level are based on their research in the form of conditionally static parameters, due to the climatic

and historical features of the territory, which made it possible to conclude that it is important to create a positive image of the territory so that it occupies in the minds of stakeholders, a worthy place that differs from the state of competing territories. It is proved that competently determined positioning parameters of Ukrainian local territories (mainly amalgamated territorial communities) can become an important prerequisite for ensuring the development and competitiveness of each administrative-territorial unit, especially located in the Luhansk region near the demarcation line. The tourist vector of the development of territories of the local level of the Luhansk region is determined as one of the most likely directions for determining the parameters of their positioning. Based on an analysis of the region's largest tourism infrastructure facilities of the local territory, it has been concluded that the communities of Luhansk region have great tourism and environmental potential.

Ключові слова: аналіз, наукові підходи, проблематика, визначення та систематизація, параметри, позиціонування, території локального рівня, об'єднані територіальні громади.

Key words: analysis, scientific approaches, problems, definitions and systematization, parameters, positioning, local level territories, amalgamated territorial communities.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Глобалізація постає складним явищем для суб'єктів господарювання, яке обумовлює їх нерівномірний розвиток на будь-якому рівні управління та спричиняє підвищення рівня інтеграції їх економічних відносин. Серед позитивних переваг впливу глобалізаційних процесів на розвиток локальних територій всіх країн світу, в тому числі й України, можна виділити розширення можливостей для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій, підвищення рівня торговельних відносин та створення міцних відносин між внутрішніми стейкхолдерами місцевого розвитку. Концентрація експертних та владних зв'язків лише на розвитку спроможних територіальних одиниць, центром яких, здебільшого, виступають великі міста України, дозволяє зробити висновок про неефективність даного вибору, оскільки соціально-економічні диспропорції розвитку територій тільки посиляться. Вибір в якості партнерів лише економічно розвинених одиниць може призвести також до наступних негативних наслідків: підвищиться нерівномірність у доходах населення, збільшиться рівень безробіття та погіршиться криміногенна обстановка у віддалених та менш економічно розвинених районах території, що у підсумку позначиться й на соціально-економічному стані всієї країни. Тому в такому контексті вкрай важливим постає підвищення конкурентоспроможності кожної території локального рівня (в тому числі й новостворених адміністративно-територіальних одиниць — об'єднаних територіальних громад України (далі — ОТГ), чого видається можливим досягти через процес ефективного позиціонування території як на внутрішньому ринку (серед інших локальних одиниць адміністративно-територіального устрою країни), так і на зовнішньому (серед місцевих територій інших держав).

Актуальність та важливість застосування маркетингового інструментарію до системи управління місцевою територією обумовлена також зростанням рівня конкуренції між громадами за інвесторів, суб'єктів господарської діяльності, туристів та інших груп ключових стейкхолдерів місцевого розвитку. Окрім цього, важливе місце в процесі позиціонування територій займає стрімкий розвиток інструментів інформаційного середовища, який з кожним днем створює все більше можливостей для самовираження та просування іміджу будь-якої, навіть найменшої території.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню проблем територіального маркетингу присвятили свої праці такі видатні закордонні вчені: К. Асплунд, В. Доу, К. Лім, Г. Карпентер, Ф. Котлер, М. Мутута, В. Течерунгрой, Д. Хайдер. Методичні основи маркетингового підходу до розвитку регіонів заклали й українські вчені, як-от: І. Буднікевич, З. Герасимчук, П. Гудзь, І. Заблодська, О. Коломицева та ін. Попри досить широке коло досліджень з обраної тематики, невирішеними залишаються питання, пов'язані з узагальненням наукових підходів щодо визначення та систематизації параметрів позиціонування територій локального рівня, які можуть виступили орієнтиром для подальшого формування їх позитивного іміджу.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження наукових кейсів щодо проблематики визначення та систематизації параметрів позиціонування територій локального рівня для формування їх позитивного іміджу та підвищення рівня конкурентоспроможності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Процес позиціонування в рамках маркетингового підходу до дослідження особливостей розвитку територій локального рівня постає одним з важливих чинників, за допомогою якого можна примножити репутаційний капітал та сформувати унікальний та позитивний образ кожної місцевості. Проте наразі серед закордонних та вітчизняних вчених досі немає єдності щодо визначення та систематизації параметрів, на яких повинно грунтуватися ефективне позиціонування адміністративно-територіальних одиниць місцевого рівня. Польські вчені К. Янішевська та А. Інч [1, с. 12—13] пропонують виокремлювати групи параметрів для позиціонування локальних територій (громад) у відповідності до цільової аудиторії (населення): концентрована, ексклюзивна, функціональна та емоційна. Безумовно, найкращим варіантом для визначення параметрів позиціонування тієї чи іншої території може стане поєднання функціональних та емоційних переваг, що доповнюватимуть одна одну. Оскільки функціональні переваги походять від наявних природо-історичних ресурсів адміністративно-територіальної одиниці, то між сусідніми громадами вони можуть бути схожими або взагалі однаковими. В такому контексті саме емоційні параметри позиціонування зможуть виступити джерелом унікальних властивостей території та водночас налагодження або гармонізації відносин між ключовими стейкхолдерами цього процесу.

Інший вчений, економіст О. Панкрухін, класифікує параметри територіального позиціонування за двома загальними групами: абсолютна та відносна. До першої групи вчений відносить географічне розташування території, забезпеченість природними ресурсами, рівень трудового і освітнього потенціалу, розвиненість інфраструктури і комунікацій, тобто ті абсолютні фактори, що надають об'єктивне підгрунтя будь-якій адміністративно-територіальній одиниці для формування позитив-

ного іміджу. Друга група налічує відносні або суб'єктивні параметри, пов'язані зі сприйняттям місцевості з боку конкретних внутрішніх та зовнішніх цільових груп стейкхолдерів, які безпосередньо впливають на формування конкурентоспроможної позиції, привернення уваги і закріплення позитивного інтересу до території. Загалом у своєму дослідженні О. Панкрухін підкреслює, що більш успішними одиницями адміністративно-територіального устрою виявляються ті, які роблять акцент саме на об'єктивні параметри позиціонування, тобто які можуть стимулювати інтерес до своїх внутрішніх успіхів і досягнень через історичні, природні та культурні ресурси [2, с. 182—186].

Т.М. Целих виступає прихильницею традиційного аналізу сфер регіональної або місцевої соціально-економічної системи, тому позиціонування вважає за доцільне проводити в розрізі трьох основних груп параметрів (чинників), які визначають господарський розвиток місцевої території: природно-ресурсні, матеріально-виробничі та соціальні. Авторський підхід до аналізу ресурсних можливостей соціально-економічної системи місцевого рівня будується на їх дослідженні у вигляді умовно-статичних параметрів, обумовлених природно-кліматичними особливостями території; умовно-динамічних параметрів у межах сформованих на території матеріально-виробничих комплексів, методів і механізмів управління; динамічних параметрів місцевого розвитку (демографічний, освітній, науковий, інноваційний, екологічний та інші види потенціалів) [3, с. 42].

Інший погляд на визначення та систематизацію параметрів позиціонування місцевих територій належить О. Єргуновій, яка вважає, що параметрами служать якісні та кількісні показники, що визначають структуру і зміст територіальної економічної системи, а саме:

— політико-правові (нормативно-правові акти локального рівня, правила і процедури прийняття рішень органами місцевої виконавчої влади, рівень довіри до влади та ін.);

— економічні (рівень виконання місцевого бюджету, кількість суб'єктів господарювання за формами власності, видами економічної діяльності, розміром; кредитний та інвестиційний рейтинг території тощо);

— соціокультурні (традиції, менталітет, звичаї, рівень життя і освіти та інші особливості національних груп, що проживають на даній території);

— технологічні (рівень інноваційних технологій виробництва, ресурсо— та енергозберігаючих технологій, виявлення нових джерел ресурсів локальної території) [4, с. 98].

Окрім цього, І. Колєчкіна, О. Ласкевич та Ю. Раужина ототожнюють джерела формування конкурентних позицій з параметрами позиціонування території, поділяючи їх на основні й розвинені. До основних параметрів вчені відносять природно-кліматичні умови і ресурси території, особливості географічного розташування, наявність культурно-історичної спадщини, тобто об'єктивні умови, наявність або відсутність яких не залежить від діяльності її мешканців. Наявність вигідних стартових умов, безумовно, постає важливою перевагою в процесі позиціонування території. З огляду на той факт, що основні параметри протягом тривалого часу, як правило, залишаються стабільними, їх роль і значення можуть змінюватися залежно від формування нових іміджевих характеристик. Розвиненими виступають параметри, які створюються на території в результаті цілеспрямованої людської діяльності: забезпеченість транспортною, виробничою, соціальною, інформаційною інфраструктурою, науково-дослідний потенціал та ін. У свою чергу, розвинені параметри можна поділити на наявні та потенційні — ті, які необхідно і можливо створити в майбутньому [5, с. 64—67].

Серед сучасних вітчизняних вчених, які досліджують проблематику позиціонування територій можна виокремити О. Коломицеву [6] та С. Пепчука [7], роботи яких, в основному, сфокусовано на територіях мезорівня. Автори вважають, що основними чинниками, які впливають на вибір інструментів позиціонування території, є його параметри, що задовольняють потреби конкретних споживачів, виділяючи шість груп за ознакою фізичного, функціонального, економічного, естетичного та символічного призначення. Крім цього, С. Пепчук окремо виділяє управлінські параметри, які притаманні адміністративно-територіальним одиницям регіонального та місцевого рівня. До фізичних параметрів відносяться види, кількість і якість економічних, природних та соціальних ресурсів території, географічне розташування, населення, інфраструктура, сировинні ресурси та ін. Естетичні параметри позиціонування локальних одиниць є досить суб'єктивними, вони залежать від рівня культури, виховання, способу життя населення та працівників, їх наукового потенціалу, історичних, національних особливостей. Тобто вчений вважає, що регіон, місто, громада, село або селище має виглядати привабливо як місце проживання, відпочинку і господарювання споживачів.

Функціональні параметри забезпечують задоволення єдиною або кількома потребами і відображають призначення конкретної місцевості, її корисність, наприклад: умови ведення бізнесу, проживання, відпочинку, розміщення матеріальних ресурсів, кадрів, високоінтелектуальний потенціал, рівень ділової активності, рівень розвитку сфери підтримки бізнесу, рекламного ринку тощо.

Символічні параметри відображають ті ознаки, які їм приписує сам споживач. Територія для конкретного споживача має цінність не тому, що має корисні параметри, а тому, що надає можливості для самовираження її населення: як з професійної точки зору, так і з особистісної. Так, статус міста або громади, наявність значущих символічних об'єктів, відомих особистостей, проведення знаменних подій відносяться до символічних параметрів позиціонування території.

Економічні параметри охоплюють витрати: для мешканців — це вартість життя, рівень доходів та соціальних пільг, вартість конкретних товарів і послуг; для туристів — вартість путівок, розмір добових витрат; для корпоративних споживачів — це транспортні витрати, харчування та проживання груп експертів, час і зусилля, потрібні для отримання необхідної інформації, вартість проекту та інші. Особливу роль відіграють місцеві податки, пільги та звільнення від них, правила розподілу продукції та вивезення прибутку, а також ступінь комфортності перебування компанії в даній місцевості.

Управлінські параметри характеризують механізм управління розвитком конкретної території місцевого рівня, технології прийняття та реалізації управлінських рішень, кваліфікацію персоналу, правове забезпечення діяльності органів управління, потенціал готовності до вирішення проблем розвитку регіону або громади, потенціал підвищення ефективності локального управління тощо [7, с. 32—34].

Резюмуючи вищенаведені наукові кейси щодо проблематики визначення та систематизації параметрів позиціонування локальних територій, необхідно зазначити, що більшість підходів, описані вченими, передбачають загалом однакові напрями позиціонування (рис. 1) та грунтуються на принципах класичного маркетингу і описують особливості визначення параметрів позиціонування територіальних одиниць, у більшості випадків, як товару. Беззаперечно, такий підхід має логічне та раціональне пояснення, проте територія у вигляді конкретної адміністративно-територіальної одиниці має велику кількість своїх особливостей життєдіяльності та розвитку (як внутрішніх, так і зовнішніх).

Окрім цього, вкрай важливо приділити увагу позиціонуванню території крізь призму реальних очікувань від цільових груп її споживачів (ключових стейкхол-

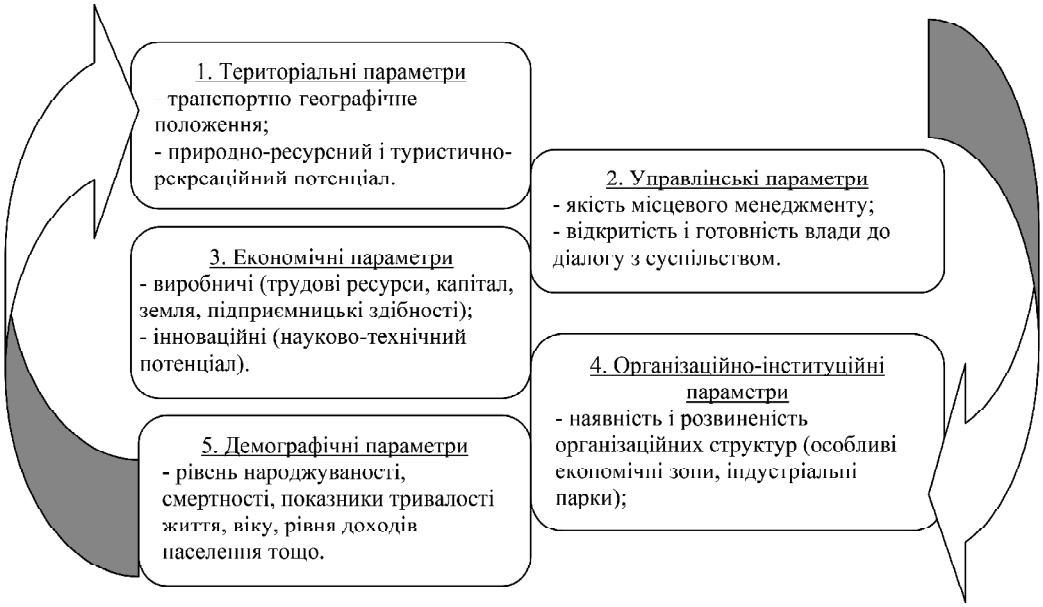


Рис. 1. Визначення та систематизація основних параметрів позиціонування територій локального рівня

Джерело: за [1—7] та власними міркуваннями.

дерів), існуючого позиціонування конкурентів відносно цих очікувань, а також конкурентних та унікальних переваг самої місцевості [8, с. 384]. Так, визначення параметрів позиціонування, на основі яких українські місцеві території (головним чином — ОТГ) зможуть ефективно та вигідно себе подати, постає вкрай важливим для забезпечення розвитку адміністративно-територіальних одиниць першого рівня, розташованих на теренах Луганського регіону поблизу лінії розмежування, оскільки саме вони потребують сьогодні негайних дій, спрямованих на підвищення їх конкурентоспроможності.

Одним з можливих напрямів для визначення параметрів позиціонування ОТГ Луганського регіону може виступити туристичний, до якого за шість років військових дій змістився акцент розвитку. Наприклад, впродовж 2020 року планується розвивати зелений туризм на території Новопсковської ОТГ як одного з найбільш перспективних і ефективних напрямів культурного розвитку громади. Особливу увагу даного року планується приділити визначенню сіл Макартетине, Ікове, Хворостяне, Тев'яшеве, які не мають економічного потенціалу, локаціями для розвитку зеленого туризму. Але, на жаль, відсутність належних умов для розбудови рекреаційної інфраструктури села та відпочинку урбанізованого населення постають найбільшими проблемами в даному контексті, з метою розв'язання яких на 2020 рік передбачаються заходи щодо створення нових екологічних та зелених маршрутів, розбудови туристичної інфраструктури, проведення культурно-туристичних заходів [9].

У розвитку туристичної галузі бачить своє майбутнє й Білокуракинська ОТГ, адже ще 2017 року в рамках реалізації стратегії її розвитку було розроблено технічне завдання до проекту D.2.3.1. "Створення екскурсійних маршрутів до 7 чудес Білокуракинщини". Наразі представники громади очікують на включення даної програми до переліку українських віртуальних туристичних маршрутів [10]. З іншої сторони, Білокуракинська ОТГ дбає й про економічну складову розвитку своєї території: керівництво громади на початку 2020 року зустрілося з представниками Світого Банку, йшлося про можливість надання фінансової підтримки в створенні сільськогосподарського хабу в місті Старобільськ, будівництві лабораторії безпеки харчових продуктів на території Луганської області, реабілітації автодороги з селища Білокуракине до автодороги трикутника Сєвєродонецьк — Старобільськ — Сватово та надання всебічної допомоги в розвитку малих і середніх сільгосппідприємств [11].

Також на території громад Луганщини заходяться релігіозні заклади, що належать до архітектурних пам'яток України (Свято-Троїцький Храм (смт. Біловодськ), Храм Успіння Божої матері (с. Осинове), 10 музеїв (народні, краєзнавчі, меморіальні), 1 ландшафтний парк, лісомеліоративна агро-науково-дослідна станція, 64 природоохоронні території, 1 печера (створена першими переселенцями у 17 ст. для відправлення релігіозного культу), джерела з іонами срібла та сірко-водневі [12] та інші об'єкти туристичної інфраструктури, що свідчить про великий туристичний та екологічний потенціал громад, розташований на території Луганської області. В процесі формування позитивного іміджу конкретної локальної території та визначення напрямів її позиціонування важливо пам'ятати про уникнення запозичень в інших громад, адже це створить додаткові перепони на шляху забезпечення розвитку даних одиниць [13, с. 50], оскільки вони будуть асоціюватися у всіх цільових груп споживачів однаково, без виокремлення якихось унікальних характеристик. Вищевказане створює перспективи для подальшого дослідження особливостей позиціонування українських територій локального рівня (особливо Луганського регіону) та визначення чітких напрямів даного процесу задля створення їх інвестиційно привабливого іміджу на тлі інших адміністративно-територіальних одиниць України.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Динамічні зміни інформаційно-технологічного середовища підтверджують необхідність формування позитивного іміджу не тільки суб'єктів національного рівня, але й локального. Практика доводить, що поряд з достатньо успішною реалізацією заходів маркетингового характеру на регіональному рівні, адміністративно-територіальні одиниці місцевого рівня (в Україні — ОТГ) тільки розпочинають шлях до формування свого привабливого іміджу, що актуалізує потребу в наукових дослідженнях, пов'язаних з питаннями позиціонування територій.

Відсутність в Україні аналітичних досліджень, пов'язаних з розробкою механізмів формування позитивного іміджу локальних територіальних одиниць, дозволила зробити висновок про необхідність досліджен-

ня наукових підходів до визначення та систематизації основних параметрів, за якими кожна громада зможе себе ефективно позиціонувати як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі. Аналіз представлених закордонних та вітчизняних наукових кейсів щодо визначеної проблематики дозволили зробити висновок про важливість створення позитивного образу території таким чином, щоб він зайняв у свідомості стейкхолдерів гідне місце, відмінне від стану територій-конкурентів. Цей процес постає особливо важливим для забезпечення розвитку ОТГ Луганського регіону, розташованих поблизу лінії розмежування, з огляду на критичну необхідність відновлення їх економічного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності. Аналіз основних заходів луганських громад на шляху до формування свого позитивного іміджу дав можливість виокремити розвиток туристичної діяльності як один з основних напрямів майбутнього визначення конкретних та унікальних параметрів позиціонування даної місцевості.

Література:

1. Janiszewska K., Insch A. The Strategic Importance of Brand Positioning in the Place Brand Concept — Elements, Structure and Application of the Positioning Statement. Journal of International Studies. 2012. Vol. 5. No 1, 2012. P. 9—19. DOI: 10.14254/2071-8330.2012/5-1/2.

2. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. СПб.: Питер, 2006. 416 с.

3. Целых Т.Н. Формирование маркетингового потенциала территории: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Москва: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2018. 195 с.

4. Ергунова О.Т. Маркетинг территории: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. 136 с. ISBN 978-5-7996-2179-7.

5. Колечкина И.П., Ласкевич О.А. Раужина Ю.А. Конкурентоспособность и развитие муниципального образования: конкурентные позиции муниципального образования и подходы к их классификации. Экономика и бизнес. 2009. № 1. С. 64—67.

6. Kolomytseva O. Positioning of regions of Ukraine in competitive environment. Proceedings of the 1st International Conference Contemporary Issues in Theory and Practice of Management Czestochawa, Poland (April 21—22, 2016). P. 203—209.

7. Пепчук С.М. Позиціонування регіону в системі конкурентних відносин: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05. Черкаси: Черкаський державний технологічний університет, 2016. 341 с.

8. Заблодська І.В., Рогозян Ю.С. Моніторинг стратегій розвитку об'єднаних територіальних громад України в контексті позиціонування. Економіка та право. 2020. № 1 (56). С. 46—56. DOI: /10.15407/econlaw.2020.01.046.

9. План (програма) соціально-економічного розвитку Новопсковської селищної об'єднаної територіальної громади на 2020 рік. Офіційний сайт Новопсковської об'єднаної територіальної громади. 2020. URL: https://rada.info/upload/users_files/04335594/e1665e2ffd1b63b016b2334b05d7c017.doc (доступ 04.05.2020).

10. В Білокуракиному очікують на включення "7 чудес Білокуракинщини" до переліку українських віртуальних туристичних маршрутів. Вісті Луг. 2018. URL: http://vistilug.com.ua/news/2448-v-bilokurakinomu-ochikuyut-na-vklyuchennya-7-chudes-bilokurakinshchini-do-pereliku-ukrains-kikh-virtual-nikh-turistichnikh-marshrutiv/ (доступ 30.04.2020).

11. Міщенко І. Представники Світового банку розглядають можливість надання фінансової підтримки аграріям Луганщини. Білокуракинська ОТГ зацікавлена у створенні сільськогосподарського хабу на Луганщині. Урядовий кур'єр. 2020. URL: https://ukurier.gov.ua/uk/news/predstavniki-svitovogo-banku-rozglyadayut-mozhlivi/ (доступ 30.04.2020).

12. Туристичний паспорт Луганської області. Офіційний сайт Луганської обласної державної адміністрації. 2019. URL: http://loga.gov.ua/sites/default/files/turistichniy_pasport.pdf (доступ 02.05.2020).

13. Рогозян Ю.С. Збір інформації та процедура вивчення громадської думки для розробки Стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади. Економіка та держава. 2017. № 8. С. 49—52.

References:

1. Janiszewska, K. and Insch, A. (2012), "The Strategic Importance of Brand Positioning in the Place Brand Concept — Elements, Structure and Application of the Positioning Statement", Journal of International Studies, vol. 5, no 1, pp. 9—19. DOI: 10.14254/2071-8330.2012/5-1/2.

2. Pankrukhin, A.P. (2006), Marketynh terytorij [Territory Marketing], Piter, SPb., Russia.

3. Tselyh, T.N. (2018), " Formation of the marketing potential of the territory", Ph.D. dissertation, Economics and national economy management: marketing, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

4. Ergunova, O.T. (2017), Marketynh terrytoryy: ucheb. posobye [Territory Marketing: Textbook], Publishing House of the Ural. University, Yekaterinburg, Russia.

5. Kolechkina, I.P. Laskevich, O.A. and Rauzhina, Yu.A. (2009), "Competitiveness and development of a municipality: competitive positions of a municipality and approaches to their classification", Economics and business, vol. 1, pp. 64—67.

6. Kolomytseva, O. (2016), "Positioning of regions of Ukraine in competitive environment", Theory and Practice of Management, Czestochawa, Poland, pp. 203—209.

7. Pepchuk, S.M. (2016), "Position of the region in the system of competitive competition", Ph.D. dissertation, Development of productive forces and regional economy, Cherkasy State Technological University, Cherkasy, Ukraine.

8. Zablodska, I.V. and Rohozian, Yu.S. (2020), "Monitoring of strategic development of Ukraine's territorial communities in the context of positioning", Economy and Law, Vol. 1 (56), pp. 46—56. DOI: /10.15407/econlaw.2020.01.046.

9. The official website of the Novopskov amalgamated territorial community (2020), "The plan (program) of social and economic development of the Novopskov village amalgamated territorial community for 2020", available at https://rada.info/upload/users_files/04335594/e1665e2ffd1b63b016b2334b05d7c017.doc (accessed 30 April 2020).

10. Visti Luh (2018), "Bilokurakino awaits inclusion of "7 Wonders of Belokurakino Territory" in the list of Ukrainian virtual tourist routes", available at: http://vistilug.com.ua/news/2448-v-bilokurakinomu-ochikuyut-na-vklyuchennya-7-chudes-bilokurakinshchini-do-pereliku-ukrains-kikh-virtual-nikh-turistichnikh-marshrutiv/ (accessed 30 April 2020).

11. Mishchenko, I. (2020), "Representatives of the Svitovy bank can see the possibility of financial support for agrarians of Luhansk region. The Bilokurakino ATC is located at the gate of the agricultural hub in the Luhansk region", Uriadovyj kur'ier, available at: https://ukurier.gov.ua/uk/news/predstavniki-svitovogo-banku-rozglyadayut-mozhlivi/ (accessed 30 April 2020).

12. The official site of the Luhansk Regional State Administrative Administration (2019), "Tourist passport of Luhansk region", available at: http://loga.gov.ua/sites/default/files/turistichniy_pasport.pdf (accesses 02 May 2020).

13. Rohozian, Yu.S. (2017), "Gathering information and public opinion polls to develop an Amalgamated Territorial Community Development Strategy", Economy and State, vol. 8, pp. 49—52.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2020 р.

УДК 631.11:334.75(045)

І. А. Маркіна,
д. е. н., проф., завідувач кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія
ORCID ID: 0000-0003-2815-4223
О. М. Таран-Лала,
д. е. н., доц., доцент кафедри менеджменту, Вищий навчальний заклад Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"
ORCID ID: 0000-0002-7045-5129

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.11

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ДО СКЛАДУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

I. Markina,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Management, Poltava State Agrarian Academy
O. Taran-Lala,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, University of UkrCoopUnion "The Poltava University of the economy and trade"

PROSPECTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE INTEGRATION INTO CONSUMER COOPERATION IN A CRISIS ECONOMY

У статті розглянуто питання, що стосується місця та ролі сільськогосподарських підприємств у складі споживчої кооперації в кризовій економіці та побудова алгоритму входження сільськогосподарського підприємства до складу учасників споживчої кооперації. Обґрунтовано, що перспективами інтеграції сільськогосподарських підприємств до складу споживчої кооперації є те, що вони дають можливість товаровиробникам одержувати прибутки не тільки від прямого сільськогосподарського виробництва, але також і від участі у великомасштабному бізнесі, одержанні прибутків від подальшого руху виробленої продукції, що не під силу приватному товаровиробникові. Розглянуто модель данських дослідників С. Аль-Бэка та К. Шульца, де пояснено, чому інтеграційні сільськогосподарські кооперативи в розвинених європейських країнах витискують вертикально інтегровані фірми. Досліджено особливості функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах монопсонії. Методологічно сформовано та побудовано алгоритм входження сільськогосподарського підприємства до складу учасників споживчої кооперації.

The article deals with the issue of the place and role of agricultural enterprises in the Consumer Cooperation in the crisis economy and the construction of the algorithm of entering the agricultural enterprise into the members of the Consumer Cooperation. The development of agricultural enterprises and their agro-industrial integration into the Consumer Cooperation is one of the priority areas of stabilization and development of the agrarian sector of the Ukrainian economy.

Theory and practice have recently been paying serious attention to the study of a sound methodology for assessing the functioning of agricultural enterprises in the agricultural sector of the national economy, but there is still no clearly formed system integration of agricultural enterprises into the Consumer Cooperation in the agrarian sector of the national economy in times of crisis. Therefore, the systematization of the criteria of agricultural enterprises in the composition of the Consumer Cooperation in the crisis economy remains extremely relevant to this day.

The purpose of this study is to substantiate the place and role of agricultural enterprises in a consumer cooperative in a crisis economy and to build an algorithm for entering an agricultural enterprise into a consumer cooperative.

Summing up, it can be argued that the integration of agricultural enterprises into the structure of consumer cooperatives in a crisis economy is another advantage: when there is an integrated agricultural cooperative in this region, the degradation of the industry becomes practically impossible for two reasons. First, manufacturers distribute all net income among themselves, and this allows sufficient investment to be made in the future. Secondly, much of the agricultural production in today's Ukraine belongs to enterprises owned by those who work directly on the land, so their profits, as is the case in a conventional production cooperative, are partly related to the profit of the farm, and partly to with labor costs. Owners' earnings, dependent on labor costs, have already been noted to have a significant effect on their incentives. As a result, cooperative production (as well as a family-owned agricultural enterprise) will continue to exist even in conditions of high uncertainty where entrepreneurial enterprises cannot exist.

Thus, the results of the aforementioned scientific researchers will promote the integration of agricultural enterprises into the Consumer Cooperation in the crisis economy and can be a further development of the methodology of modern management theory.

Ключові слова: інтеграція, сільськогосподарське підприємство, споживча кооперація, аграрний сектор, фермер, кооператор, монопсоніст, кризова економіка.
Key words: integration, agricultural enterprise, consumer cooperation, agrarian sector, farmer, cooperator, monopsonist, crisis economy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток сільськогосподарських підприємств та їх агропромислова інтеграція до складу споживчої кооперації є одним з першочергових напрямків стабілізації та розвитку аграрного сектора економіки України. Діяздатність споживчої кооперації у цьому секторі є тісно пов'язаною з розвитком продуктивних сил і поглибленням суспільного розподілу праці через специфічні особ-

ливості цієї організаційно-правової форми об'єднання, і тому ефективність її функціонування має характеризуватись певними критеріями та системою економічних показників.

Серед позитивних явищ інтеграції сільськогосподарських підприємств до складу споживчої кооперації можна відзначити те, що вони дають можливість товаровиробникам одержувати прибутки не тільки від прямого сільськогосподарського виробництва, але також і від участі у великомасштабному бізнесі, одержанні прибутків від подальшого руху виробленої продукції, що не під силу приватному товаровиробникові. Крім того, кооперативна діяльність надає право селянам на здорову конкуренцію та є сильним важелем впливу на посередників. Але для достовірного судження та визначення ролі та місця сільськогосподарських підприємств у складі споживчої кооперації Україні потрібна розробка спеціальної методології оцінки їх перспективи, яка б визначала порядок і принципи інтеграції та існування сільськогосподарських підприємств у складі споживчої кооперації і відокремлювала їх в особливу самостійну економічну форму господарювання.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Теорія та практика останнім часом приділяє серйозну увагу вивченню науково обгрунтованої методології оцінки функціонування сільськогосподарських підприємств в аграрному секторі національної економіки.

Багаторічні дослідження зарубіжними та вітчизняними науковцями особливостей функціонування світового кооперативного руху показують, що різні автори обирають різну кількість критеріїв та показників економічної ефективності функціонування споживчої кооперації — від 10 до 40 і більше [1—5 та ін.], але досі немає чітко сформованої системи критеріїв інтеграції сільськогосподарських підприємств до складу споживчої кооперації саме в аграрному секторі національної економіки в умовах кризи. Тому систематизація критеріїв сільськогосподарських підприємств до складу споживчої кооперації в кризовій економіці до цього дня залишається надзвичайно актуальною.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою даного дослідження є обгрунтування місця та ролі сільськогосподарських підприємств у складі споживчої кооперації в кризовій економіці та побудова алгоритму входження сільськогосподарського підприємства до складу учасників споживчої кооперації.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Отже, розглянемо спочатку модель, запропоновану данськими дослідниками С. Аль-Бэком і К. Шульцем [1], що пояснює, чому інтеграційні сільськогосподарські кооперативи в розвинених європейських країнах (зокрема, в Данії) витискують вертикально інтегровані фірми.

Ціна в цій моделі розглядається як лінійна функція сукупної пропозиції ($p = a - Q$, де a — позитивна величина, а Q — сукупна пропозиція). Витрати кожного фермера (незалежно від того, чи являється він членом кооперативу або ні) задаються формулою.

$$c(q) = \frac{1}{2} cq^2 \qquad (1).$$

"Граничні витрати позитивні і ростуть. Припустимо для простоти, що усі фермери однакові. Існують два підприємства, і фермери збувають свою продукцію через одне з них. Назвемо перше з цих підприємств кооперативом, а друге — фірмою, що максимізує прибуток. Нехай n_c — число фермерів, що входять в кооператив, а $n_f = n - n_c$ — число фермерів, що поставляють свою продукцію фірмі" [1, p. 398].

Кожен кооператор самостійно приймає рішення про обсяги власного виробництва, інтеграційний кооператив сам не отримує прибутку, а його виробничі витрати для простоти приймаються рівними нулю. Q^c — пропозиція кооперативу, а $Q^f = Q - Q^c$ — пропозиція фірми, що максимізувала прибуток. У цьому випадку кожен самостійно господарюючий кооператор буде вимушений вирішувати наступну задачу:

$$\max_q [a - (Q^f + Q^c_{-i} + q)]q - \frac{1}{2} cq^2 \qquad (2),$$

де Q^c_{-i} — пропозиція кооперативу без цього кооператора; q — його власна пропозиція. Очевидно, що свого максимального значення q досягне при

$$a - (Q^f + Q^c_{-i} + 2q) - cq = 0$$

Тоді пропозиція кожного фермера, що входить до кооперативу, буде рівна

$$q = \frac{a - Q^f}{(n_c + 1) + c},$$

а пропозиція кооперативу в цілому —

$$Q^c = \frac{n_c(a - Q^f)}{(n_c + 1) + c}.$$

Завдання, що стоїть перед фірмою (а тут саме вона приймає рішення про обсяги виробництва), що максимізувала прибуток, виглядає так:

$$\max_{Q^f} [a - (Q^c + Q^f)]Q^f - n_f \frac{1}{2} c \left(\frac{Q^f}{n_f}\right)^2,$$

а її рішення —

$$Q^f = \frac{a - Q^c}{2 + \frac{1}{n_f} c}.$$

Далі, рівноважний обсяг виробництва кооперативу

$$Q^{c*} = an_c(n_f + c)K$$

і відповідно рівноважний обсяг виробництва, що максимізує прибуток фірми

$$Q^{f*} = an_f(1 + c)K,$$

де $K = \frac{1}{n_f n_c + n_c c + 2n_f + c + 2cn_f + c^2}$.

Таким чином, обсяг виробництва і відповідно ринкова доля з розрахунку на одного фермера в кооперативі будуть вище за умови, що $n_f > 1$.

Прибуток кожного кооператора буде рівний

$$\pi^c = (a - [an_f(1 + c)K + an_c(n_f + c)K])a(n_f + c)K - \frac{1}{2} c(a[n_f + c]K)^2,$$

а прибуток кожного фермера, що поставляє свою продукцію і максимізує прибуток фірмі, відповідно

$$\pi^f = (a - [an_f(1 + c)K + an_c(n_f + c)K])a(1 + c)K - \frac{1}{2} c(a[1 + c]K)^2$$

Умова $\pi^c > \pi^f$ виконується, коли

$$(2 + c)(n_f + c)^2 > (1 + c)^2(c + 2n_f)$$

чи

$$2n_f^2 + cn_f^2 > c + 2n_f.$$

Таким чином, очевидно, що при усіх $n_f > 1$ рентабельність кооперативу буде вища, ніж рентабельність фірми.

Проте в розглянутій моделі витрачання кожного фермера є функцією від обсягу продажів. Це дійсно так, коли йдеться про молочне скотарство. Ситуація міняється, коли мова заходить про землеробство.

Тут велика частина витрат приходиться на період, передуючий збору урожаю, і тому величину витрат слід розглядати не як функцію від обсягу виробництва, а як незалежну змінну. Таким чином, кардинально міняється і завдання, що стоїть перед сільськогосподарськими виробниками: необхідно вичислити не оптимальний обсяг виробництва, а те, яку кількість виробленого слід пустити в продаж, з урахуванням того, що ціна, як і в попередньому випадку, пов'язана з обсягом продажів лінійною залежністю.

Додамо до умов моделі ще одне: загальні вироблені витрати (так само як і питомі витрати) однакові для усіх сільськогосподарських виробників. Тоді завдання, що стоїть перед кожним кооператором, виглядатиме як:

$$\max_q(a - [Q^f + Q^c_{-i} + q])q - C \quad (3),$$

де C — сукупні неповоротні витрати і-го кооператора.

Умова максимізації в цьому випадку виглядає таким чином:

$$a - Q^f - Q^c_{-i} - 2q = 0.$$

Тоді

$$q = \frac{a - Q^f}{n_c + 1} \text{ та } Q^c = \frac{n_c(a - Q^f)}{n_c + 1}.$$

Для фірми, що максимізує прибуток, оптимальний обсяг продажів складе:

$$Q^f = \frac{a - Q^c}{2},$$

а рівноважні обсяги продажів кооперативу і фірми будуть рівні відповідно:

$$Q^{c^*} = \frac{an_c}{n_c + 2} \text{ та } Q^{f^*} = \frac{a}{n_c + 2}.$$

Тоді прибуток кожного члена кооперативу буде рівний:

$$\pi^c = \left(a - \frac{a(n_c + 1)}{n_c + 2}\right)\frac{a}{n_c + 2} - C = \frac{a^2}{n_c + 2} - \frac{a^2(n_c + 1)}{(n_c + 2)^2} - C,$$

а прибуток кожного постачальника, що максимізує прибуток фірми складе:

$$\pi^f = \left(a - \frac{a(n_c + 1)}{n_c + 2}\right)\frac{a}{(n_c + 2)n_f} - C = \frac{a^2}{(n_c + 2)n_f} - \frac{a^2(n_c + 1)}{(n_c + 2)^2 n_f} - C$$

Тоді умова $\pi^c > \pi^f$ виконується при

$$\frac{a^{2(n_c + 2)} - a^2(n_c + 1)}{(n_c + 2)^2} > \frac{a^2(n_c + 2)n_f - a^2(n_c + 1)}{(n_c + 2)^2 n_f}$$

чи

$$n_c < \frac{1 - n_f}{n_f - 1}.$$

Іншими словами, для того, щоб виконувалася умова $\pi^c > \pi^f$, необхідно, щоб при будь-кому $n_f > 0$ (враховуючи, що n_f та n_c — натуральні числа), n_c має бути менше нуля. У таких умовах кооператив програє в конкурентній боротьбі фірмі, що максимізує прибуток: у кращому разі шляхом координації дій членів кооперативу його виробнича функція стане ідентична виробничій функції фірми, проте така координація пов'язана з трансакційними витратами — витратами ведення переговорів і складання контрактів, витратами колективного прийняття рішень, витратами опортуністичної поведінки і так далі.

Отже, наведені моделі не зачіпають такого важливого (особливо в кризових умовах економіки) аспекту, як розподіл прибутків.

Одним з найважливіших завдань національної економіки є, як відомо, досягнення максимальної економії на масштабі практично в усіх галузях господарської діяльності. Результатом цього в умовах економічної кризи стала, зокрема, ситуація фактичної монопсонії на ринку переробки сільськогосподарської продукції. Знецінення очікуваних майбутніх прибутків, про яке йшла мова вище, як показує досвід, практично зводить нанівець стимули аутсайдерів до довгострокових інвестицій в цю галузь, що фактично заморожує такий стан речей.

В умовах кризової економіки безпосередні сільськогосподарські виробники виявилися практично позбавлені економічної влади і чи не повністю залежать від власників переробних підприємств і виробників виробничих ресурсів, необхідних для сільського господарства.

При монопсонії "покупець, якщо він хоче зробити свій прибуток максимальним, повинен купити таку кількість товару, щоб граничний дохід, що отримується від його закупівлі, дорівнював його граничним витратам" [2, с. 518—519]. Тому монопсонист купує меншу кількість товару, чим купувалось би в умовах досконалої конкуренції. Таким чином, монопсонія за інших рівних умов скорочує суспільне благо. Проте нас тут цікавить інший аспект проблеми монопсонії на ринку переробки сільськогосподарської продукції. З одного боку, в умовах кризової економіки очікувані майбутні прибутки усіх економічних суб'єктів, у тому числі і розглядаємого монопсоніста, знецінюються. Іншими словами, якщо в розвиненій економіці поточна вартість очікуваного потоку платежів і-го періоду буде дорівнювати

$$Y^i_d = \frac{R_i}{(1 + r)^i} \quad (4),$$

де R_i — очікувані чисті поступлення в i-му періоді, а відсоткова ставка рівна 100r %, то в кризовій економіці цей показник складе:

$$Y^i_t = \frac{R_i}{(1 + \varepsilon r)^i} \quad (5).$$

де $\varepsilon \gg 1$.

З іншого боку, обсяг урожаю i-го року можна представити як функцію від вкладень, зроблених в попередні роки, а останні — як функцію від прибутків, отриманих сільськогосподарським виробником у відповідні роки. Хоча очевидно, що такий підхід не враховує численних в сільському господарстві випадкових чинників, само наявність або відсутність цих випадкових чинників у багатьох випадках визначається розміром інвестицій, зроблених в попередні роки.

Отже, розмір урожаю і-го року можна представити як ступеневий ряд:

$$H^i = ky_{i-1} + k^2 y_{i-2} + k^3 y_{i-3} + \ldots = \sum_{n=1}^{i} k^n y_{i-1} \quad (6),$$

де $k < 1$, а нульовим роком вважається той, інвестиції якого не роблять якої б то не було дії на розмір урожаю i-го року.

Тоді для того щоб забезпечити хоч би просте відтворення, прибутки, отримані сільськогосподарським виробником у році i, мають бути інвестовані в урожай $(m - i)$ наступних років:

$$y_i = ky_{i+1} + k^2 y_{i+2} + k^3 y_{i+3} + \ldots = \sum_{n=1}^{m} k^n y_{i+1} \quad (7).$$

де $(i + m)$ — перший рік, урожай в якому не є функцією від прибутків року i.

Отже, ринок переробки сільськогосподарської продукції функціонує в умовах монопсонії. Єдиний покупець на цьому ринку має достатню економічну владу для того, щоб розподіляти прибутки на власний розсуд, але необхідно помітити, що прибутки монопсоніста, отримані їм в i-му році є функцією від прибутків сільськогосподарських виробників, отриманих ними в попередніх $(i - 1)$ років:

$$Y^i = \sum_{n=1}^{i-1} f(y_n) \quad (8).$$

Таким чином, враховуючи, що наш монопсоніст чекає і в майбутньому отримувати прибутки від своєї діяльності, розподіл повинен забезпечити йому відповідні потоки прибутків у наступні роки. Не бу-

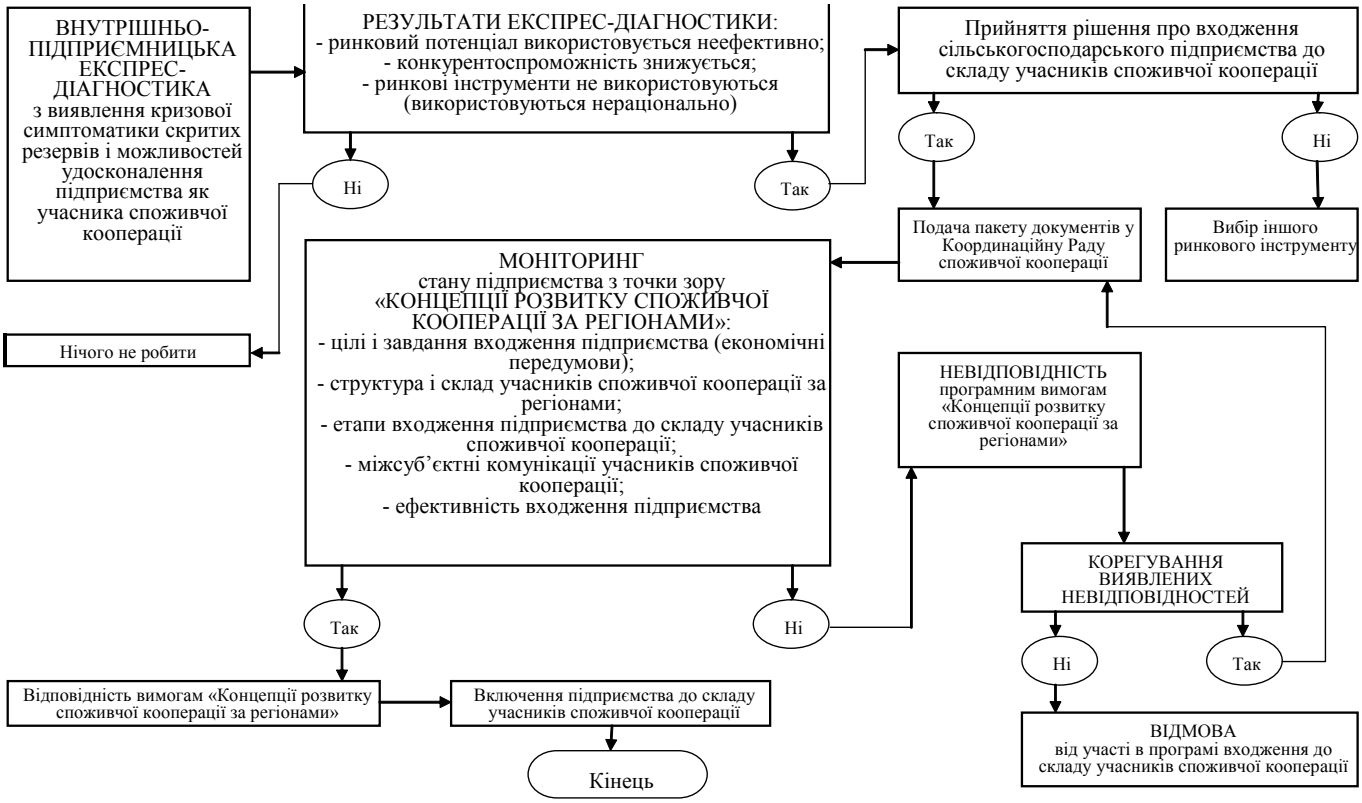


Рис. 1. Алгоритм входження сільськогосподарського підприємства до складу учасників споживчої кооперації

Джерело: авторська розробка.

демо, проте, забувати, що в умовах кризової економіки відбувається знецінення очікуваних майбутніх прибутків, тому стає можливою і дійсно виникає деградація сільськогосподарського виробництва. Таку ситуацію можна виправити лише інтеграцією сільськогосподарських підприємств до складу учасників споживчої кооперації, алгоритм якої представлено на рисунку 1.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, можна стверджувати, що інтеграція сільськогосподарських підприємств до складу учасників споживчої кооперації в кризовій економіці ще одну перевагу: коли в цьому регіоні діє інтеграційний сільськогосподарський кооператив, деградація галузі стає практично неможливою з двох причин. По-перше, виробники розподіляють увесь чистий дохід між собою, і це робить можливим достатнє інвестування надалі. По-друге, значна частина сільськогосподарського виробництва в сьогоднішній Україні припадає на підприємства, власниками яких виступають ті, хто безпосередньо працює на землі, тому їх прибутки, як це має місце в звичайному виробничому кооперативі, частково пов'язані з прибутком господарства, а частково — з витратами праці. Прибутки власників, залежні від трудовитрат, як вже було відмічено, роблять значну дію на їх стимули. В результаті кооперативне виробництво (також як і сімейне сільськогосподарське підприємство) буде продовжувати своє існування навіть в умовах високої невизначеності, де антрепренерські підприємства існувати не можуть.

Таким чином, результати вищезазначених наукових досліджень сприятимуть інтеграції сільськогосподарських підприємств до складу споживчої кооперації в кризовій економіці і можуть бути подальшим розвитком методології сучасної теорії управління.

Література:

1. Albak S., Schultz C. On the relative advantage of cooperatives. Economics Letters. 1998. 59 (3). pp. 397—401.
2. Барр Р. Политическая экономия. Москва: Международные отношения, 1994. 608 с.
3. Маркіна І. А. Управління споживчою кооперацією як соціально-економічною системою: монографія. Полтава: ПУСКУ, 2008. 255 с.
4. Таран-Лала О.М. Функціонування соціально-економічних систем: теорія та практика: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2016. 332 с.
5. Таран-Лала О.М. Методологія та практика функціонування і розвитку споживчої кооперації України: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2018. 489 с.

References:

1. Albak, S. and Schultz, C. (1998), "On the relative advantage of cooperatives", Economics Letters, vol. 59 (3). pp. 397—401.
2. Barr, R. (1994), Politychna ekonomiya [Political Economy], Mezhdunarodnye otnoshenyya, Moscow, Russia.
3. Markina, I. A. (2008), Upravlinnya spozhyvchoyu kooperatsiyeyu yak sotsial'no-ekonomichna systema roboty: monohrafiya [Managing Consumer Cooperation as a socio-economic system: monograph], PUSKU, Poltava, Ukraine.
4. Taran-Lala, O. M. (2016), Funktsionuvannya sotsial'no-ekonomichnykh system: teoriya ta praktyka: monohrafiya [Functioning of socio-economic systems: theory and practice: monograph], PUET, Poltava, Ukraine.
5. Taran-Lala, O. M. (2018), Metodolohiya ta praktyka funktsionuvannya ta rozvytku spozhyvchoyi kooperatsiyi Ukrayiny: monohrafiya [Methodology and practice of functioning and development of Consumer Cooperation of Ukraine: monograph], PUET, Poltava, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2020 р.

УДК 332.33:631.115.1

О. В. Аверчев,
д. с.-г. н., професор, проректор з наукової роботи та міжнародної діяльності, Державний вищий навчальний заклад "Херсонський державний аграрний університет", м. Херсон, Україна
ORCID ID: 0000-0002-8333-2419
Н. О. Аверчева,
к. е. н., доцент, в. о. завідувача кафедри загальноекономічної підготовки, Державний вищий навчальний заклад "Херсонський державний аграрний університет", м. Херсон, Україна
ORCID ID: 0000-0003-4534-639X

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.15

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

O. Averchev,
Doctor of Agriculture Sciences, Professor, Vice-rector for scientific work and international activity,
State Higher Educational Institution "Kherson State Agrarian University"
N. Avercheva,
PhD in Economics, Associate Professor, head of the Department of General Economic Training,
State higher education institution "Kherson State Agrarian University"

DIRECTIONS OF THE EFFICIENCY IMPROVEMENT OF LAND RESOURCES USE ON THE FARMS

Проведено комплексне дослідження ефективності використання земельних ресурсів та показників розвитку фермерських господарств в Україні у період 2000—2018 рр., виявлено основні тенденції на основі групування фермерських господарств за розмірами сільськогосподарських угідь. Визначено проблеми забезпеченості земельними ресурсами фермерських господарств та ефективності землекористування в сучасних умовах земельної реформи і формування ринку земель. Досліджено рівень ефективності використання земельних ресурсів фермерськими господарствами за показниками вартості валової продукції, урожайності та рівня рентабельності виробництва основних видів продукції. Обґрунтовано значення кооперації фермерських господарств у матеріально-технічному забезпеченні процесу виробництва та чинники, що стримують її розвиток. Запропоновано комплекс заходів природно-кліматичного, технологічного, матеріально-технічного, організаційно-економічного, соціального та екологічного спрямування, впровадження яких у фермерських господарствах сприятиме зростанню результативності виробництва і реалізації їх соціально-економічної ролі у розвитку економіки аграрного сектору і сільських територій.

The article describes a comprehensive study of the efficiency of land use and farm development indicators in Ukraine in the period of 2000—2018 and shows the main trends of their current development. The grouping of farms by size of agricultural land is carried out, average sizes are calculated, structural differentiation and polarization of farms by size of agricultural land are substantiated. The main problems of the provision of land resources of farms and the efficiency of land use in modern conditions of land reform and the formation of the land market are identified. The basic directions of the state support of farms, aimed at increasing their competitiveness in the market of rent and purchase of land, the necessity of development of state and regional programs of development of farms in the conditions of opening of the land market, introduction of a clear system of state support of small forms of management are revealed.

The level of efficiency of land resources use by farms according to the indicators of the value of gross production, yield and level of profitability of production of the main types of products is investigated. The advantage of the crop sector, the share of which exceeds 90%, is revealed based on the analysis of the production of gross production by farms. The reasons for the low level of farm efficiency in the farms are identified. The value of cooperation of farms in the logistical support of the production process and the factors that hinder its development are substantiated. It is determined that the intensification of production, increase of yields and obtaining more products per hectare of agricultural land are the basis for increasing the efficiency of production

in farms. The complex of measures of natural-climatic, technological, material-technical, organizational-economic, social and ecological orientation is proposed. Its introduction in the farms will help to increase the productivity of production and realization of its socio-economic role in the development of economy of agrarian sector and rural territories.

Ключові слова: земельні ресурси, ефективність, валова продукція, урожайність, рівень рентабельності, кооперація, ринок землі.

Key words: land resources, efficiency, gross production, productivity, level of profitability, cooperation, land market.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Кожне фермерське господарство ставить за мету підвищення прибутковості діяльності на основі виробництва, переробки і реалізації товарної сільськогосподарської продукції за умови ефективного використання всіх видів ресурсів. Фермерські господарства в Україні є найбільшою за кількістю організаційно-правовою формою господарювання, яка має на сучасному етапі у користуванні 4707,2 тис. га сільськогосподарських угідь, їх частка становить 11,3 % у структурі земельних ресурсів аграрного сектора економіки. Проте значний потенціал фермерства використовується неефективно, показники їх розвитку низькі, на противагу світовим тенденціям. Крім того, дослідження ефективності використання земельних ресурсів фермерських господарств значно актуалізується в умовах проведення земельної реформи і прогнозованого високого рівня конкуренції на ринку земель сільськогосподарського призначення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Наукові публікації щодо розвитку фермерських господарств тісно переплітаються із проблемою ефективного використання земельних ресурсів. На кожному етапі земельної реформи саме на фермерські господарства покладається місія вирішення продовольчої проблеми, підтримки доброчесної конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції та вирішення соціальних проблем села.

У наукових публікаціях Бойко В.О., Бойко Л.О. на основі аналізу діяльності фермерських господарств регіону визначено напрями їх спеціалізації, роль у виробництві продукції сільського господарства, переваги організаційно-правової форми господарювання. Обґрунтовано значення кооперації у формуванні конкурентних переваг та ефективному використанні виробничого потенціалу. Доведено соціально-економічну значущість фермерства в розбудові ринкової економічної системи, формуванні стійкого конкурентного середовища на споживчому ринку [1, с. 56—61].

Горіховський М.В. рекомендує фермерським господарствам розвивати збутову сільськогосподарську кооперацію з метою збільшення конкурентних переваг у протистоянні швидкому розвитку та експансії земель із боку великих аграрних формувань [2, с. 79—85].

В Україні на розвиток фермерських господарств мають негативний вплив багато чинників, а саме недосконалість законодавчої бази; слабка підтримка з боку державних і регіональних утворень; слабкий розвиток інфраструктури збуту, переробки і зберігання готової продукції; недостатність методичного забезпечення організаційно-економічної діяльності фермерських господарств [3, с. 43—47].

Мельник Л.Ю. досліджує причини низького рівня розвитку фермерських господарств в Україні, на відміну від світових показників. Системний підхід до цього питання дає підстави стверджувати, що результативність, економічна ефективність, стабільність і конкурентоспроможність будь-якої агробізнесової форми господарювання визначається низкою внутрішніх і зовнішніх факторів. Автором виявлено посилення процесів концентрації щодо розміру земельних угідь у секторі фермерських господарств. Аргументовано, що важливою складовою державних програм підтримки спеціалізації, кооперації й інтеграції є передбачення будівництва оптових аграрних ринків у кожній області, а в кожному районі — створення агроторгових домів. На рівні сільських населених пунктів важливо сформувати заготівельно-обслуговуючі й збутові кооперативи, кредитні спілки тощо [4, с. 2—7].

На думку науковців Полтавської державної аграрної академії, невирішеною залишається проблема опрацювання цілісної концепції управління земельними ресурсами саме фермерських господарств, що враховує специфіку вказаної категорії агроформувань, сучасний стан їх землезабезпеченості та ефективності землекористування. Поліпшення показників землекористування у фермерських господарствах України має поєднувати заходи обґрунтування раціональних розмірів земельних площ, а також ефективне управління майновими правами на земельні ділянки сільськогосподарського призначення [5, с. 209—220].

На основі аналізу останніх наукових публікацій вважаємо за доцільне більш детально дослідити причини низької ефективності діяльності фермерських господарств та обґрунтувати напрями удосконалення їх системи землекористування.

МЕТА СТАТТІ

Метою дослідження є визначення напрямів підвищення ефективності використання земельних ресурсів у фермерських господарствах в сучасних умовах реформування аграрного сектора економіки. На цій основі поставлені завдання дослідити динаміку розвитку землекористування фермерських господарств, провести порівняльний аналіз показників ефективності використання земельних ресурсів з іншими категоріями виробників, визначити напрями підвищення ефективності господарської діяльності на основі раціонального використання земельних ресурсів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Правові основи фермерського господарства щодо використання земельних ресурсів відображає Закон України "Про фермерське господарство". Проте право продавати або іншим способом відчужувати земельну ділянку, передавати її в оренду, заставу, спадщину не може бути повністю реалізоване без відкриття ринку земель. Законопроєкт 2178-10, який запроваджує ринок земель, містить ряд положень, які є нагальними і для фермерських господарств, зокрема: з 1 липня 2021 року скасовується дія мораторію на продаж аграрної землі, у період з 1 липня 2021 р. до 1 січня 2024 р. буде діяти обмеження на купівлю землі — не більше 100 га в одні руки, а з 2024 р. обмеження становитиме до 10 тис га в одні руки, до 1 січня 2024 р. право на покупку землі буде тільки у фізичних осіб. Важливим є передбачене переважне право орендаря на купівлю та розмір мінімальної ціни — не менше нормативної грошової оцінки до 2030 р. [6; 7].

Фермерські господарства, у власності яких є земельні ділянки, надані їм для ведення фермерського гос-

Таблиця 1. Кількість фермерських господарств, які здійснювали сільськогосподарську діяльність (на 1 листопада)

Показники	Роки							2018 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	
Кількість фермерських господарств	38428	42445	41524	32303	33682	34137	33164	86,3
Площа сільськогосподарських угідь фермерських господарств, тис. га	2157,6	3661,2	4290,8	4343,7	4437,9	4580,1	4707,2	218,2
з них ріллі, тис. га	1994,0	3492,6	4161,9	4223,3	4297,7	4456,0	4566,0	229,0
Площа с.-г. угідь в розрахунку на одне господарство, га	56,1	86,3	103,3	134,5	131,8	134,2	141,9	252,9

Джерело: розраховано за [10].

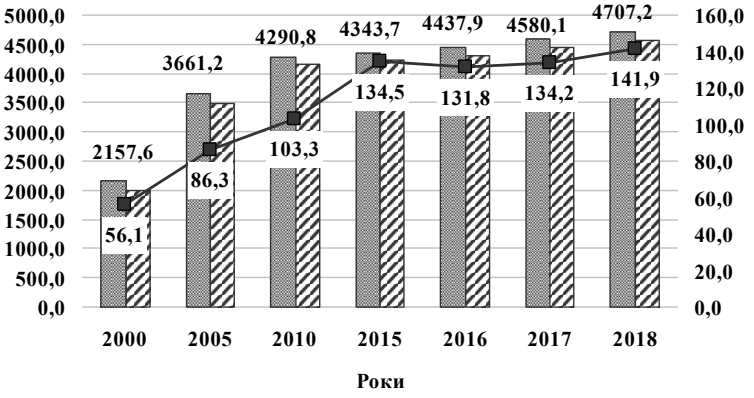


Рис. 1. Площа сільськогосподарських угідь фермерських господарств в Україні

зросла більш як удвічі — від 2157,6 до 4707,2 тис. га (табл. 1).

Площа сільськогосподарських угідь в розрахунку на одне господарство становила у 2018 р. 141,9 га, що у 2,5 рази більше показника 2000 р. Отже, в Україні відбувається постійне укрупнення фермерських господарств, збільшення площі землекористування (рис. 1).

Загальна кількість фермерських господарств зменшилася порівняно з 2017 р. на 973 одиниці (2,9%). На нашу думку, скорочення чисельності фермерських господарств спричинено їх банкрутством, об'єднанням із більш успішними господарюючими суб'єктами, поглинанням їх земельних ресурсів і активів великими аграрними компаніями. За рік число фермерських господарств, які не мали земельних угідь скоротилася від 3368 (9,9% від загальної кількості) до 2227 (8,2%).

Земельні масиви більшості фермерських господарств залишаються меншими 100 га — у 23163 фермерських господарства, або у 69,8% від їх загальної кількості, було у користуванні 774,6 тис. га земельних ресурсів (лише 16,5%), площа сільськогосподарських угідь в середньому становила 33,4 га на одне господарство. Такі невеликі господарства мають обмежені можливості впровадження сучасних технологій, науковообгрунтованих сівозмін, нових технічних рішень, інвестиційних проектів. Проте досягти ефективності вони можуть у землеробстві закритого грунту, при вирощуванні багаторічних культур, овочівництві, тваринництві.

подарства, відповідно до закону, зобов'язані забезпечувати використання земельних ділянок за їх цільовим призначенням; додержуватися вимог законодавства про охорону довкілля; не порушувати прав власників суміжних земельних ділянок та землекористувачів; не допускати зниження родючості грунтів та зберігати інші корисні властивості землі та ряд обов'язків про надання інформації, дотримання санітарних та екологічних вимог, правил добросусідства у землекористуванні; збереження меліоративних споруд [8, с. 363].

В Україні у малих фермерських господарствах 35845 земельних ділянок площею до 500 га перебувають на правах власності із загальною площею 488 тис. га, на правах оренди — 21213 ділянок площею 374 тис. га, на правах постійного користування — 1129 площею 28 тис. га та за договорами емфітевзису — 582 ділянки і площею 4 тис. га [9].

На основі цього можна зробити висновок, що відкриття ринку земель приведе до значних структурних змін у формах власності та землекористування фермерських господарств.

У користуванні фермерських господарств у 2018 р. знаходилося 11,3 % сільськогосподарських угідь (23,5 % від сільськогосподарських підприємств). За статистичними даними, у 2018 р. у країні здійснювали підприємницьку діяльність 33164 фермерських господарства, їх кількість за період 2000—2018 рр. зменшилася на 5264, або 13,7%. Водночас площа землекористування

Таблиця 2. Розподіл фермерських господарств, які здійснювали сільськогосподарську діяльність, за розміром сільськогосподарських угідь на 1 листопада 2018 р.

Розмір земельних угідь	Кількість господарств		Площа с.-г. угідь		Середня земельна площа на одне фермерське господарство, га
	Одиниць	у % до загальної кількості	тис. га	у % до загальної площі с.-г. угідь	
Господарства, що мали сільськогосподарські угіддя	30441	91,8	4707,2	100,0	154,6
у т. ч. площею, га					
до 3,0 га	1342	4,0	2,8	0,1	2,1
3,1–5,0	1430	4,3	6,1	0,1	4,3
5,1–10,0	2301	6,9	18,1	0,4	7,9
10,1–20,0	3498	10,6	54,4	1,2	15,6
20,1–50,0	10432	31,5	394,8	8,3	37,8
50,1–100,0	4160	12,6	298,4	6,3	71,7
Всього господарства до 100 га	**23163**	**69,8**	**774,6**	**16,5**	**33,4**
100,1–500,0	5111	15,4	1193,3	25,4	233,5
500,1–1000,0	1216	3,7	855,6	18,2	703,6
1000,1–2000,0	670	2,0	925,1	19,7	1380,7
2000,1–3000,0	167	0,5	406,9	8,6	2436,5
3000,1–4000,0	49	0,1	165,7	3,5	3381,6
більше 4000,0	65	0,2	386,0	8,2	5938,5
Всього господарства більше 100 га	**7278**	22,0	**3932,6**	**83,5**	**540,3**
Господарства, що не мали сільськогосподарських угідь	2723	8,2	x	x	x
Всього фермерських господарств	33164	100,0	4707,2	100,0	141,9

Джерело: розраховано за [10].

Таблиця 3. Валова продукція сільського господарства фермерських господарств (у постійних цінах 2010 року; млн грн)

Види продукції	Роки								2017 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018	
Продукція сільського господарства	3125,2	8177,5	11965,8	19188,8	18909,3	22101,4	21743,1	25118,9	803,8
Продукція рослинництва	2903,3	7719,2	10840,9	17847,0	17565,4	20705,3	20338,8	23619,6	813,5
Продукція тваринництва	221,9	458,3	1124,9	1341,8	1343,9	1396,1	1404,3	1499,3	675,7
Питома вага фермерських господарств у виробництві продукції сільського господарства	2,1	4,6	6,1	7,6	7,9	8,7	8,7	9,3	+7,2 в. п.
У тому числі продукції рослинництва	3,1	6,7	8,7	10,0	10,4	11,2	11,3	11,9	+8,8 в. п.
Продукції тваринництва	0,4	0,7	1,6	1,8	1,9	2,0	2,0	2,1	+1,7 в. п.

Джерело: розраховано за [10].

Важливо врахувати, що для дрібних й малих ФГ головне завдання — знайти свою "нішу" в сільському господарстві, у якій чинник приватної власності вагомий, а розміри не мають вирішального значення — це трудомісткі види виробництва (продукти малого тваринництва — баранина, козяче молоко, мед), плоди і ягоди, овочі, м'ясо свиней й усі види виробництва екологічно чистої продукції, зелений туризм тощо [4, с. 2—7].

На противагу їм великі господарства, землекористування яких перевищувало 1000 га, у загальній кількості становлять 951 суб'єкт (2,9 % від загальної кількості), середня площа господарства 1980,8 га. Їм належить 1883,7 тис. га — це 40% загальної площі фермерських сільськогосподарських угідь (табл. 2).

Отже, за період розвитку фермерства сформувалися різні за розмірами землекористування господарства, які значно поляризовані — від 1 га до декількох тисяч гектар земель.

Обсяги виробництва у фермерських господарствах постійно зростають, особливо після 2000 р., коли вони розширили площі землекористування за рахунок оренди земельних паїв. Якщо у 2000 р. фермери виробили 3125,2 млн грн валової продукції сільського господарства, або 2,1 %, то у 2018 р. їх частка зросла до 9,3 %, а обсяги виробництва зросли у вісім разів і становили 25118,9 млн грн (табл. 3).

У 2018 р. частка підприємств у структурі виробництва продукції сільського господарства становила 58,8 %, з якої на фермерські господарства припадало лише 9,3 % (11,9 % займала продукція рослинництва і 2,1 % продукція тваринництва).

Перевагу фермери віддають продукції рослинництва, а тваринництво залишається непривабливим через збитковість більшості видів продукції. Питома вага рослинництва у структурі валової продукції сягає у 2018 р. 94%, а тваринництва — лише 6%. Структура і динаміка валової продукції фермерських господарств відображає переваги рослинництва у формуванні результатів діяльності фермерських господарств (рис. 2).

Основними вартісними показниками ефективності використання земельних ресурсів є виробництво валової продукції, обсяги одержаної виручки від реалізації та прибутку у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Порівняльний аналіз ефективності використання земельних ресурсів фермерськими господарствами і сільськогосподарськими підприємствами загалом свідчить, що фермери менш ефективно використовують земельні угіддя (табл. 4).

У 2018 р. у підприємствах на 100 га сільськогосподарських угідь одержано 791,3 тис. грн валової продукції, а у фермерських господарствах 533,6 тис. грн — на 32,6 % менше (рис. 3).

Урожайність сільськогосподарських культур також важливий показник ефективності господарської діяльності і використання земельних ресурсів, який у натуральному вираженні відображає рівень культури землеробства, окупність витрат на матеріальні ресурси, результативність управління і організаційно-технологічних заходів. Динаміка урожайності зернових і зернобобових культур та соняшнику свідчить, що у фермерських господарствах її рівень нижчий, ніж у підприємствах загалом (рис. 4).

У 2019 р. у фермерських господарствах урожайність зернових була 44 ц з 1 га, що на 9,7 ц/га нижче, ніж у підприємствах, по соняшнику — на 2,8 ц з 1 га і по овочевих культурах — на 45,7 ц з 1 га нижчою.

Збільшити показники ефективності використання земельних ресурсів у фермерських господарствах можливо на основі зміни напрямів їх спеціалізації і удосконалення структури виробництва. На сьогодні фермерські господарства виробляють більше 10 млн т зерна, майже 3 млн т соняшнику, їх питома вага у загальному виробництві у 2018 р. становить 14,4 та 19,8 % відповідно. Водночас фермерські господарства виробляють лише 2,7 % овочевої продукції, 5,3 % плодово-ягідної та 0,5 % картоплі. Водночас обсяги виробництва цих культур за період 2000—2018 рр. мають чітку тенденцію до зростання. На нашу думку, саме ці культури є потенціалом зростання ефективності у фермерських господарствах, оскільки можуть забезпечити високу вартість і прибутковість виробленої продукції на основі використання інноваційних технологій, трудових ресурсів села і організаційно-економічних переваг фермерства як форми господарювання.

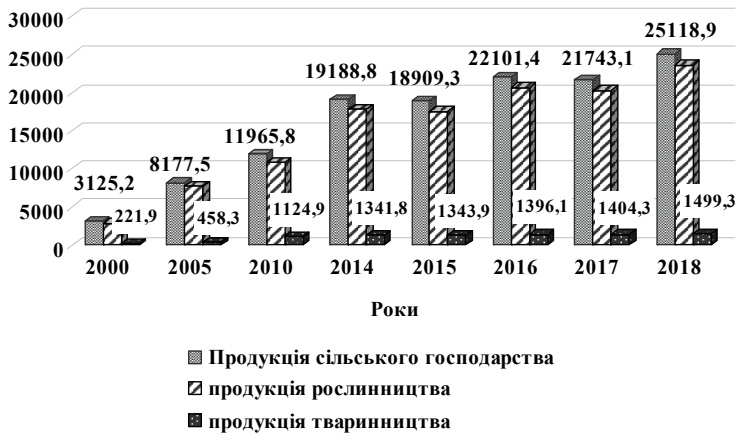


Рис. 2. Динаміка і структура валової продукції фермерських господарств у постійних цінах 2010 року; млн грн

Таблиця 4. Виробництво валової продукції сільського господарства у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн

Показники	Роки							2018 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	
Підприємства	170,3	309,6	451,0	642,0	699,5	704,1	791,3	464,7
Фермерські господарства	144,8	223,4	278,9	435,3	498,0	474,7	533,6	368,5
Господарства населення	1490,0	773,1	642,4	677,7	697,3	504,2	517,1	34,7

Джерело: розраховано за [10].

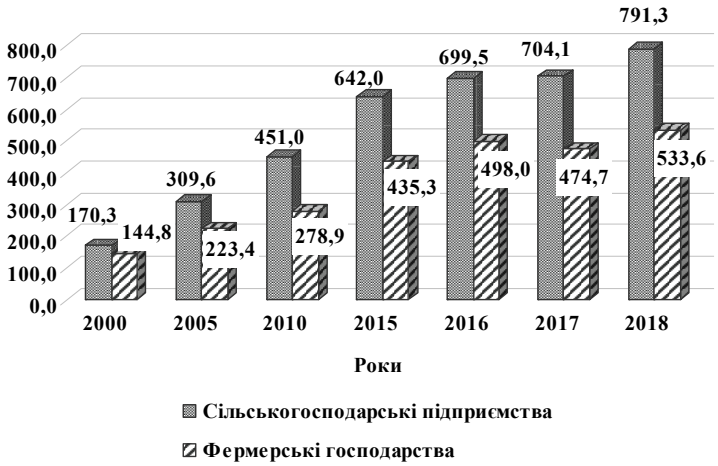


Рис. 3. Виробництво продукції сільського господарства у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн (у постійних цінах 2010 р.).

Продукція тваринництва також не приваблива для фермерських господарств через високий рівень трудомісткості і збитковість виробництва. У 2018 р. частка фермерства у виробництві молока становила лише 2,0 %, м'яса — 2,5 %, яєць — 0,7 %, вовни — 3,0%, меду — 0,2 %. Вважаємо, що у подальшому продукція тваринництва для фермерських господарств стане важливою умовою збільшення обсягів виробництва, підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів, і передусім земельних, створення вищої доданої вартості і прибутковості діяльності.

Рівень рентабельності виробництва основних видів продукції у фермерських господарствах перевищує 20 % і становить по зернових і зернобобових культурах у 2018 р. 26,1 %, по соняшнику — 30,3%, по картоплі — 28,0 %, по плодово-ягідній продукції — 22,6 % (табл. 5).

Слід відзначити, що по овочевих культурах рентабельність значно зменшилася — до 7,6 %, а продукція тваринництва, за винятком молока, є низькорентабельною чи збитковою, як і частка фермерських господарств у її виробництві незначна.

З метою реалізації принципів комплексного підходу до визначення напрямів підвищення ефективності використання земельних ресурсів фермерських господарств обгрунтовано основні чинники, врахування яких дозволить збільшити результати діяльності у розрахунку на кожний гектар (табл. 6).

У більшості наукових рекомендацій кооперацію вважають для фермерських господарств важливою умовою їх ефективного розвитку. У 2019 р. Уряд зосередив увагу на підтримці розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації розглядав розвиток малого та середнього агробізнесу як один із пріоритетів і надавав державну підтримку для фермерів за багатьма напрямами. У 2019 р. для фермерів та кооперативів передбачена: 90% компенсація вартості дорадчих послуг, 80% компенсація вартості насіння сільськогосподарських рослин вітчизняного виробництва, 70% компенсація кооперативам вартості придбаного вітчизняного обладнання, 40% компенсація вартості придбаної сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва, здешевлення кредитів, бюджетна субсидія на 1 гектар новоствореним ФГ та бюджетна субсидія на 1 члена не новоствореного ФГ [12].

На нашу думку, одноосібність господарювання є традиційною для фермерських господарств України. Ця ментальність є противагою світовим тенденціям розвитку кооперативного руху. Об'єднання малих і середніх фермерських господарств в кооперативи, або формування кооперативу на основі фермерського господарства з метою надання послуг виробничого характеру, зокрема і з обробітку грунту, залишається проблематичним, оскільки кожне фермерське господарство формувало технічний парк у складних умовах високих кредитних ставок, власними зусиллями консолідувало кошти, машино-тракторний парк є чи не головною умовою успішного функціонування фермерського господарства. Крім того, більшість технічних засобів фізично і морально застарілі, потребують постійного ремонту і технічного обслуговування протягом року, за що несе відповідальність власник. Тому, на нашу думку, процесам технічного і технологічного забезпечення ефективного землекористування будуть більш притаманні платні послуги, ніж кооперативні відносини.

До основних причин низької ефективності фермерських господарств відносять відсутність цілісної послідовної державної політики, спрямованої на підтримку фермерських господарств, які мають в обробітку, на праві власності та користування земельні ділянки загальною площею не більше 100 га; низький рівень можливостей щодо залучення фінансових ресурсів та інвестицій для функціонування та розвитку фермерських господарств; неможливість залучення земельних ресурсів для іпотечного кредитування. Стимулювання розвитку фермерства — надзвичайно важливе завдання, яке дасть ефект у багатьох вимірах та дозволить краще підготуватися і до відкриття ринку землі у майбутньому [13, с. 27—32].

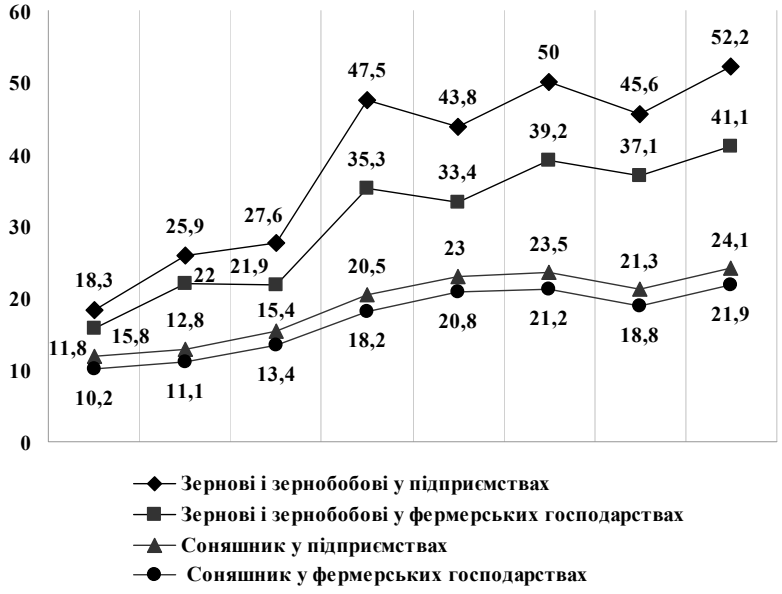


Рис. 4. Урожайність культур за категоріями господарств, ц з 1 га зібраної площі

Саме концентрація земельних ресурсів і технічне забезпечення операційної діяльності фермерських господарств є нагальною невирішеною проблемою сьогодення. Активну участь у вирішенні таких проблемних питань бере держава. Без державної підтримки фермери не витримають конкуренції з великими підприємствами на ринку оренди земель, без дешевих кредитів не зможуть придбати сільськогосподарські угіддя у приватну власність. Це потребує розробки державних і регіональних програм розвитку фермерських господарств в умовах відкриття ринку земель, чіткої системи державної підтримки малих форм господарювання.

Таблиця 5. Рівень рентабельності продукції сільського господарства у фермерських господарствах, %

Види продукції	Роки							Відхилення 2018 р. до 2010 р.
	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Культури зернові та зернобобові	19,7	9,3	24,2	38,6	38,0	27,9	26,1	+6,4
Соняшник	63,6	35,7	40,2	71,5	64,4	41,2	30,3	-33,3
Буряки цукрові	17,5	8,2	20,9	16,1	32,7	20,0	-2,2	-19,7
Культури овочеві	26,4	22,1	20,3	43,8	21,2	19,5	7,6	-18,8
Картопля	32,4	23,0	26,1	21,5	13,0	28,9	28,0	-4,4
Культури плодові та ягідні	20,0	22,7	48,4	66,2	47,5	36,1	22,6	-2,6
Виноград	3,5	33,4	-14,7	38,2	61,7	51,3	17,8	+14,3
Молоко	21,0	21,4	19,7	20,5	23,3	25,9	18,0	-3,0
Велика рогата худоба на м'ясо	-18,0	-13,7	-10,1	3,3	-0,1	-2,1	-6,4	+11,6
Свині на м'ясо	-5,2	-5,0	1,0	2,4	-1,2	-6,7	1,1	+6,3
Вівці та кози на м'ясо	-5,8	-2,6	-14,0	-2,9	6,0	-15,1	-3,7	+2,1
Птиця на м'ясо	7,3	3,4	2,6	10,2	2,3	3,5	6,8	-0,5
Яйця курячі	…	…	…	…	…	14,1	9,3	х

Таблиця 6. Напрями підвищення ефективності використання земельних ресурсів у фермерських господарствах

Основні чинники	Зміст заходів
Природно-кліматичні	- врахування в культурі землеробства регіональних умов виробництва; - впровадження адаптивних технологій вирощування культур; - використання біологічного потенціалу природної родючості сільськогосподарських угідь
Технологічні	- раціоналізація технологічних прийомів обробітку грунту; - впровадження науково обгрунтованої системи сівозмін; - використання нових культур, розвиток овочівництва, садівництва, виноградарства, які забезпечують вищий вихід продукції на кожний гектар земельних ресурсів; - розвиток тваринництва і виробництво продукції вищої доданої вартості; - високоврожайні сорти і гібриди; - підвищення рівня механізації виробничих процесів, оптимізація термінів виконання технологічних операцій; - ефективна система захисту рослин і тварин; - впровадження ресурсозберігаючих технологій; - інтенсифікація виробництва, підвищення врожайності і одержання більшої кількості продукції на 1 га
Матеріально-технічні	- оптимізація і комбінування системи сільськогосподарських машин і техніки відповідно до розміру сільськогосподарських угідь і спеціалізації; - наявність виробничих об'єктів для виробництва, допоміжних і обслуговуючих процесів; - забезпечення виробництва добривами, насінням, засобами захисту рослин, паливно-мастильними матеріалами у рослинництві; - оптимізація процесів постачання кормів, ветеринарних препаратів, енергетичних ресурсів у тваринництві
Організаційно-економічні	- удосконалення спеціалізації і структури виробництва і ринкова орієнтація господарств; - гнучкість і адаптованість фермерів до цінової ситуації і потреб ринку; - збільшення розмірів сільськогосподарських угідь за рахунок оренди і купівлі земель; - удосконалення організаційних і управлінських здібностей фермера на основі підвищення кваліфікації і діяльності дорадчих служб; - матеріальне і моральне стимулювання працівників; - кооперація фермерських господарств у виробництві, транспортуванні, зберіганні, реалізації і переробці виробленої продукції
Соціальні	- самозайнятість і підвищення рівня життя членів фермерської родини; - підвищення рівня зайнятості і доходів у сільській місцевості; - формування почуття господаря і відповідальності за сім'ю, працівників та результати бізнесу; - участь у вирішенні соціальних проблем села, зокрема і у використанні земельних ресурсів громади; - постійне удосконалення професійного рівня, кваліфікації і компетентності фермера
Екологічні	- оптимізація структури сільськогосподарських угідь; - біологізація виробництва, виробництво екологічно чистої продукції; - охорона земель від забруднення, оптимальне внесення добрив і застосування пестицидів; - грунтозахисні технології

Джерело: адаптовано авторами на основі [11].

Проблема полягає в тому, що на сьогодні питання підтримки фермерів на ринку земельних ресурсів не має правового і юридичного обгрунтування. Активно оговорюється механізм надання кредитів фермерським господарствам на пільгових умовах для придбання сільськогосподарських угідь. Попит на кредити буде залежати від розміру кредитної ставки і умов його надання. Основна проблема малого фермера, який обробляє до 500 гектарів землі, — відсутність кредитної історії та застави, тому банки фактично відмовляються працювати з ними. З іншого боку, фермери опиняться в невигідній конкурентній ситуації. Вартість кредитів буде на рівні 5—6 відсотків, в той час великі агрохолдинги можуть їх отримати у банках ЄС з нульовою обліковою ставкою. Крім того, прогнозують, що відкриття ринку збільшить ціну на землю до 2 тисяч доларів США. І далі, як свідчить практика інших країн, ціна зростатиме в середньому на 25% на рік. Алітики Світового банку прогнозують: після відкриття ринку гектар української ріллі коштуватиме 3—3,5 тисячі доларів США [14]. Така ціна для більшості фермерських господарств недоступна.

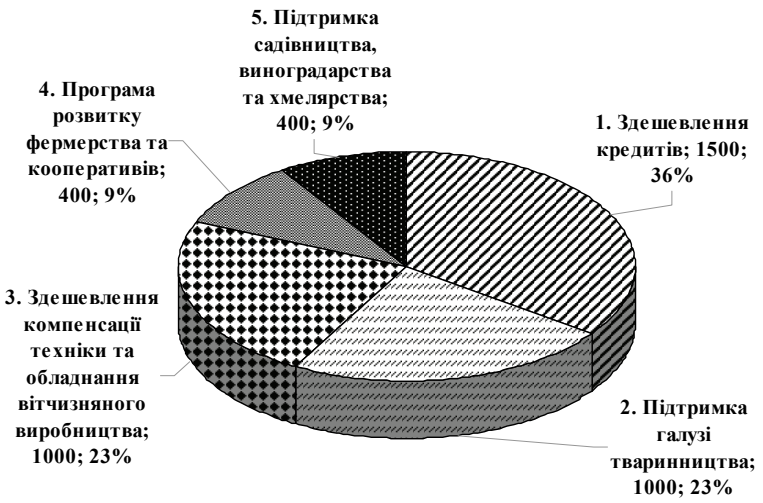


Рис. 5. Напрями державної підтримки АПК у 2020 р. за програмою 1201150 "Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників", млн грн

Уряд ухвалив постанову, яка визначає напрями державної підтримки АПК у 2020 р. за програмою 1201150 "Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників". Ці напрями, з одного боку, є актуальними та економічно-ефективними для аграрної галузі, а з іншого — відповідають запитам самих сільгоспвиробників. Вона передбачає 4,2 млрд грн на наступні п'ять напрямів (рис. 5).

Зокрема, програма здешевлення кредитів — 1,5 млрд грн надає доступ сільськогосподарським виробникам до пільгових кредитів та зменшить їх вартість до 5%. Кредити виділятимуться на придбання землі, поточні та капітальні інвестиції та на розвиток тваринництва. Для оптимізації програми підтримки та забезпечення прозорості буде запроваджене обмеження за кредитами — до 15 млн грн на 1 суб'єкт у тваринництві, до 5 млн грн — на 1 суб'єкт на придбання землі та інші види кредитів; один клієнт — 1 уповноважений банк.

Підтримка галузі тваринництва у розмірі 1 млрд грн стане підгрунтям розвитку галузі і у фермерських господарствах.

Здешевлення компенсації техніки та обладнання вітчизняного виробництва — 1 млрд грн — основа для підвищення рівня технічного забезпечення і ефективності господарської діяльності.

Програма розвитку фермерства та кооперативів — 400 млн грн передбачена на часткову компенсація витрат, пов'язаних з наданими сільськогосподарськими дорадчими послугами — 10 млн грн та фінансова підтримка сільськогосподарським кооперативам — 30 млн грн для збільшення кількості об'єктів місцевої переробки сільськогосподарської продукції та зростання рівня зайнятості сільського населення. На фінансову підтримку розвитку фермерських господарств буде направлено 185 млн грн, сімейним фермерським господарствам через механізм доплати на користь застрахованих осіб — 215 млн грн. Буде здійснено доплату за напрямами, які не виплачені у 2019 р. Підтримка за цим напрямом спрямована на збільшення кількості об'єктів місцевої переробки сільськогосподарської продукції, збільшення рівня зайнятості сільського населення, підвищення рівня знань та вмінь сільського населення у провадженні сільськогосподарської діяльності.

Підтримка садівництва, виноградарства та хмелярства — 400 млн грн — спрямована саме на ті галузі, потреба на які не задоволена на внутрішньому ринку і може бути успішно вирішена фермерськими господарствами.

У 2019 р. сільськогосподарськими виробниками було використано 4,34 млрд грн, їх отримали 1667 суб'єктів господарювання та 230 925 фізичних осіб, близько 10 тис. фермерів та 2 сільськогосподарські кооперативи [15].

У 2019 р. із Державного бюджету фактично виплачено понад 2,8 млрд гривень на розвиток фермерства, тваринництва, садівництва, компенсація за залученими кредитами та компенсація за закуплену сільгосптехніку і обладнання, а у грудні 2019 р. — понад 270 млн гривень за програмою підтримки хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників, а також 337 млн гривень за програмою фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів.

Водночас аграрії недоотримали близько 1 млрд гривень державної підтримки, оскільки виплати за 2 програмами підтримки було заблоковано у судовому порядку [16].

ВИСНОВКИ

Отже, на основі проведених досліджень ми визначили, що у користуванні фермерських господарств знаходиться більше 11 % сільськогосподарських угідь, їх кількість за період 2000—2018 рр. зменшилася на 13,7 % при зростанні площі землекористування більш як удвічі. Проведене групування за розмірами землекористування свідчить про значну поляризацію фермерських господарств — від 1 га до декількох тисяч гектар земель. Фермерські господарства на сьогодні є не тільки найбільшою за кількістю, а й потужною організаційно-правовою формою ведення господарської діяльності, питома вага якої у виробництві валової продукції становить 9,3 %, у т. ч. рослинництва — 11,9 %, тваринництва — 2,1 %. Проте, як свідчать проведені розрахунки, за показниками ефективності використання земельних ресурсів (вартістю валової продукції у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, урожайністю, рівнем рентабельності) фермерські господарства значно відстають від середніх показників по сільськогосподарських підприємствах через ряд суб'єктивних і об'єктивних чинників. Основні проблеми формування конкурентоспроможного сектора фермерства в Україні обумовлені недосконалою структурою виробництва, низьким рівнем спеціалізації і технічного забезпечення виробництва, нерозвиненою виробничою, переробною і збутовою інфраструктурою.

Впровадження розробленого комплексу заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного, соціального і природно-екологічного спрямування сприятиме зростанню результативності і ефективності діяльності фермерських господарств.

У процесах формування ринку земель зростає роль державної підтримки і правового регулювання,

оскільки фермерські господарства не мають достатніх коштів, заставних ресурсів і досвіду для конкуренції з великими підприємствами в умовах приватизаційних процесів.

Перспективи подальших досліджень будуть пов'язані із виявленням рівня технічного забезпечення і капіталізації у фермерських господарствах та його впливу на ефективність використання земельних ресурсів.

Література:

1. V.O. Boiko, L.O. Boiko Features of farm functioning under conditions of a competitive environment. Економіка АПК. 2018. № 3. С. 56—61.

2. Горіховський М.В. Розвиток фермерських господарств Хмельниччини. Економіка АПК. 2017. № 11. С. 79—85.

3. Полятикіна Л.І., Кадацька А.М. (2016) Стан та перспективи розвитку фермерських господарств в Україні. Інноваційна економіка. № 1—2. С. 43—47.

4. Мельник Л.Ю. Земельні угіддя фермерських господарств. Агросвіт. 2013. № 12. С. 2—7.

5. Дивнич О.Д., Дивнич А., Воронько-Невіднича Т.В. Управління земельними ресурсами фермерських господарств. Економіка і суспільство. 2019. Вип. 20. С. 209—220.

6. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=2178-10&skl=10 (дата звернення 01.04.2020).

7. Ринок землі відкрили, мораторій скасували: що треба знати про новий закон. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2020/03/31/658748/ (дата звернення 01.04.2020).

8. Про фермерське господарство. Закон України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2003. № 45. 363 с.

9. Земельний довідник України. URL: https://mailchi.mp/latifundistmedia/zemelyniy-dovidnyk-ukrainy-2020?utm_source=% &utm_campaign=6a40719769-EMAIL_CAMPAIGN_zeminfobook&utm_medium=email&utm_term=0_a559399ab6-6a40719769-130576391&fbclid=IwAR2oQEz6zuMp3Kopte_HviuRwjMr4nY4kg_tDCEBnKFBb4oS5oDsLzYZZVg (дата звереннння 25.03.2020).

10. Сільське господарство України за 2018 рік: статистичний збірник. / Відп. за вип. О.М. Прокопенко. К.: Державна служба статистики України, 2019. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 21.03.2020).

11. Шиян В.Й., Гуторов О.І., Шарко І.О., Кучер Л.Ю. Економіка підприємства: наочний посібник. Харк. нац. аграр.ун-т ім. В.В. Докучаєва. Харків: ХНАУ, 2011. 149 с.

12. Шеремета В. У 2019 році передбачено 7 напрямів фінансової підтримки спеціально для фермерів та кооперативів. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/u-2019-roci-peredbacheno-7-napryamiv-finansovoyi-pidtrimki-specialno-dlya-fermeriv-ta-kooperativiv-viktor-sheremeta (дата звернення 01.04.2020).

13. Биба В.А., Корінець Р Я. Економічні аспекти державної підтримки фермерських господарств України. Агросвіт. 2018. № 11. С. 27—32.

14. Україна готується до чергового "герцю за землю". URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-polytics/2853814-ukraina-gotuetsa-do-cergovogo-gercu-za-zemlu.html (дата звернення 01.04.2020).

15. Держпідтримка аграріїв 2020. Кредити, тваринництво, фермерство, техніка, садівництво. URL: https://agropolit.com/spetsproekty/694-derjpidtrimka-agrariyiv-2020-krediti-tvarinnitstvo-fermerstvo-tehnika-sadivnitstvo (дата звернення 01.04.2020).

16. 3,4 млрд гривень державної підтримки отримають аграрії у 2019 році. URL: https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=74440381-5246-4bc5-86cb-f5f3e896bf73&title=3-4-MlrdGrivenDerzhavnoiPidtrimkiOtrimaiutAgrariiU2019-Rotsi (дата звернення 01.04.2020).

References:

1. Boiko, V.O. and Boiko, L.O. (2018), "Features of farm functioning under conditions of a competitive environment", Ekonomika APK, vol. 3, pp. 56—61.

2. Horikhovskyi, M.V. (2017), "Development of Khmelnytskyi Farms", Ekonomika APK, vol.11, pp. 79—85.

3. Poliatykina, L.I. and Kadatska, A.M. (2016), "State and prospects of development of farms in Ukraine", Innovatsiina ekonomika, vol.1—2, pp. 43—47.

4. Melnyk, L.Iu. (2013), "Land of farms", Ahrosvit, vol. 12, pp. 2—7.

5. Dyvnych, O.D. Dyvnych, A. and Voronko-Nevidnycha, T.V. (2019), "Management of land resources of farms", Ekonomika i suspilstvo, vol. 20, pp. 209—220.

6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2020), The Draft Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on the Circulation of Agricultural Lands", available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=2178-10&skl=10 (Accessed 01 April 2020).

7. epravda.com.ua (2020), "The land market was opened, the moratorium was abolished: what to know about the new law", available at: https://www.epravda.com.ua/publications/2020/03/31/658748/ (Accessed 01 April 2020).

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "About the farm", Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR), vol. 45. 363 p.

9. Land directory of Ukraine (2020), available at: https://mailchi.mp/latifundistmedia/zemelyniy-dovidnyk-ukrainy-2020?utm_source=%&utm_campaign=6a40719769-EMAIL_CAMPAIGN_zeminfobook&utm_medium=email&utm_term=0_a559399ab6-6a40719769-130576391&fbclid=IwAR2oQEz6zuMp3Kopte_HviuRwjMr4nY4kg_tDCEBnKFBb4oS5oDsLzYZZVg (Accessed 25 March 2020).

10. State Statistics Service of Ukraine (2019), "Agriculture of Ukraine for 2018: Statistical Yearbook", available at: www.ukrstat.gov.ua (Accessed 21 March 2020).

11. Shyian, V.I. Hutorov, O.I. Sharko, I.O. and Kucher, L.Iu. (2011), Ekonomika pidpryiemstva: naochnyi posibnyk [Enterprise Economics: A Visual Guide], KhNAU, Kharkiv, Ukraine.

12. Sheremeta, V. (2020), "In 2019, there are 7 financial support areas specifically for farmers and cooperatives", available at: https://www.kmu.gov.ua/news/u-2019-roci-peredbacheno-7-napryamiv-finansovoyi-pidtrimki-specialno-dlya-fermeriv-ta-kooperativiv-viktor-sheremeta (Accessed 01 April 2020).

13. Byba, V.A. and Korinets, R Ya. (2018), " Economic aspects of state support for Ukrainian farms", Ahrosvit, vol. 11, pp. 27—32.

14. ukrinform.ua (2020), "Ukraine is preparing for another "Hertz for the Earth", available at: https://www.ukrinform.ua/rubric-polytics/2853814-ukraina-gotuetsa-do-cergovogo-gercu-za-zemlu.html (Accessed 01 April 2020).

15. agropolit.com (2020), "State support for agrarians 2020. Credits, animal husbandry, farming, machinery, gardening", available at: https://agropolit.com/spetsproekty/694-derjpidtrimka-agrariyiv-2020-krediti-tvarinnitstvo-fermerstvo-tehnika-sadivnitstvo (Accessed 01 April 2020).

16. Ministry for Development of Economy, Trade and Agriculture of Ukraine (2020), "Farmers will receive 3.4 billion hryvnias of state support in 2019", available at: https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=74440381-5246-4bc5-86cb-f5f3e896bf73&title=3-4-MlrdGrivenDerzhavnoiPidtrimkiOtrimaiutAgrariiU2019-Rotsi (Accessed 01 April 2020).

Стаття надійшла до редакції 07.04.2020 р.

УДК 631.16:330. 339.727

О. М. Згурська,
к. е. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Державний університет телекомунікацій, м. Київ
ORCID ID: 0000-0003-3878-3007
Т. В. Сьомкіна,
д. е. н., професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Державний університет телекомунікацій, м. Київ
ORCID ID: 0000-0003-2852-2989

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.23

ФІНАНСОВИЙ СТАН ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК ТА ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

O. Zgurska,
PhD in Economics,
Associate Professor of Entrepreneurship,Trade and Exchange Activities Department,
State University of Telecommunications, Kiev
T. Somkina,
Doctor of Economic Sciences, Professor of Entrepreneurship, Trade and Exchange Activities Department,
State University of Telecommunications, Kiev

UKRAINIAN AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES' FINANCIAL SITUATION AND ACTIVITY FEATURES ON THE STOCK MARKET

У статті визначено ключову роль інноваційного розвитку підприємств АПК як одного із ключових пріоритетів ефективного функціонування на довгострокову перспективу в стрімких умовах розвитку інформаційного суспільства. Обгрунтовано дані фінансового стану агрохолдингів України станом на 2018 рік. Запропоновано брати до аналізу значення таких показників, як ціна акції (дол.), показник EBITDA (млн дол.) як найпоширеніший показник ефективності в аграрному бізнесі та чистий дохід агрохолдингів (млн дол.), що впливають на рівень ринкової позиції компаній. Визначено основні стратегічні напрями функціонування на прикладі ПрАТ "Миронівський хлібопродукт" та групи компаній "Кернел". Відображено структуру виробничої діяльності ПрАТ "Миронівський хлібопродукт", а саме — питому вагу основних виробничих потужностей агрохолдингу. Наведено аналіз динаміки виробничих потужностей групи компаній "Кернел Груп" за період 2014—2018 МР. Визначено, що лінія тренду капіталізації на сьогодні характеризується більш крутою експонентою зростання ринкової вартості агрохолдингів, що свідчить про певну стабільність у вартості українських агрохолдингів на світовому фондовому ринку. Відображено динаміку котирування акцій компаній "Кернел" та "МХП" станом на 2018 рік, що свідчить про те, що ПрАТ "Миронівський хлібопродукт" та група компаній "Кернел" формують криву стану котирування акцій на Лондонській і Варшавській фондових біржах, які були в мейнстримі зростання світових ринків на старті 2018 року. Зазначено, що досягнення високих показників діяльності на фондовому ринку неможливе без ефективного інвестування в інноваційну діяльність, у розвиток IT-технологій з одночасним вирішення завдань сучасних дієвих механізмів стратегічного планування та управління, котрі сприяють адаптації підприємств до постійнозмінних умов зовнішнього середовища.

This article has defined the main role of the agro-industrial enterprises' innovative development as one of the key priorities of effective long-term functioning in the fast-paced environment of the information society. There has been reflected the financial state of agricultural holdings of Ukraine for 2018, namely: the level of EBITDA of the analyzed companies. There has been suggested to take into account exactly such values of indicators as: stock price (USD), EBITDA (USD million) as the most common indicator of efficiency in the agricultural business, and net income of agricultural holdings (USD million), which affect the market position level of the companies.

There have been defined the main strategic directions of functioning on the example of Privat Joint-Stock Company "Mironovsky bread product" and company group "Kernel". There has been shown ehe structure of production activity of Privat Joint-Stock Company "Mironovsky bread product", as well as the share of the main production capacities of the agro-holding.

There has been reflected the analysis the dynamics of capacity production of the company group "Kernel" for the 2014—2018 marketing years. There have been determined that the trend line of capitalization for today is characterized by a steeper exponent of the increase in the market value of agricultural holdings, which indicates a certain stability in the value of Ukrainian agricultural holdings in the world stock market. There has been reflected the stock quotes dynamics of company group "Kernel" and Privat Joint-Stock Company "Mironovsky bread product" for 2018 year, indicating that both companies are generating a stock quotation curve on the London and Warsaw Stock Exchanges, which were in the mainstream of global market growth at the start of 2018 year. There has been noted that the achievement of high performance in the stock market is impossible without effective innovation investment in the IT technologies development, with simultaneously tasks solution of modern effective strategic planning and management mechanisms, which contribute to the enterprises' adaptation to constantly changing environmental external conditions.

Ключові слова: агропромислове підприємство, фінансовий стан, фондовий ринок, капіталізація, котирування, акція.

Key words: agro-industrial enterprise, financial condition, stock market, capitalization, quotes, stock.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Характерною особливістю розвитку підприємств АПК України є жорский рівень конкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках у поєднанні з політичною нестабільністю країни останніх років, скорочення фінансування сільськогосподарських підприємств, недостатність технічного оснащення, слабке управління процесами реформування аграрної сфери, а також вимушене виживання в умовах надстрімкого розвитку інформаційних технологій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий внесок у дослідження фінансового стану та перспектив інноваційної діяльності агропромислових підприємств, їхнього ресурсного забезпечення внесли зкордонні науковці науковці: І. Буздалов, В. Милосердов, В. Паціорковський, А. Петриков, М. Семенов, Т. Шульц, а також вітчизняні вчені: А. Василенко, О. Дацій, М. Кропивко, Ю. Лупенко, В. Месель-Веселяк, В. Ситник, В. Смолінський, В. Трегобчук, Л. Федулова, О. Шпикуляк, О. Шубравська та інші. Попри наукову цінність проведених досліджень, необхідно визнати, що особливості діяльності агропромислових підприємств на фондовому ринку на сьогодні є недостатньо вивченими.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є поглиблене дослідження фінансового стану та особливостей діяльності підприємств АПК на фондовому ринку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналіз стану розвитку вітчизняних агропромислових підприємств свідчить про необхідність невідкладного втручання вирішення задачі ефективного використання ІТ у системі інформаційних рішень для кожного із підприємств, що спеціалізується на вирбництві того чи іншого виду продукції.

У цих умовах питання ефективної діяльності підприємств на основі інноваційного розвитку є одним з пріоритетів ефективного функціонування та розвитку на довгострокову перспективу. Успішне вирішення такого стратегічного питання забезпечить виробництво високоякісної продукції, конкурентоспроможної як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Найбільш обгрунтованими даними про аналіз фінансового стану агрохолдингів на сьогодні вважається висновки, які свідчать про те, що компанії, які добровільно розкривають більше інформації у своїх річних звітах, ніж вимагається, можуть керуватися ймовірним підвищенням ціни на акції, зростанням ділової репутації та очевидним покращенням ринкової позиції. Цей інноваційний інструмент дає змогу інвесторам, аналітикам, науковцям і регуляторам вивчити кілька гіпотез щодо інвестиційних наслідків, підвищити відкритість інвестицій та ефективність регулювання, а також провести діагностику корпоративного управлінсь-

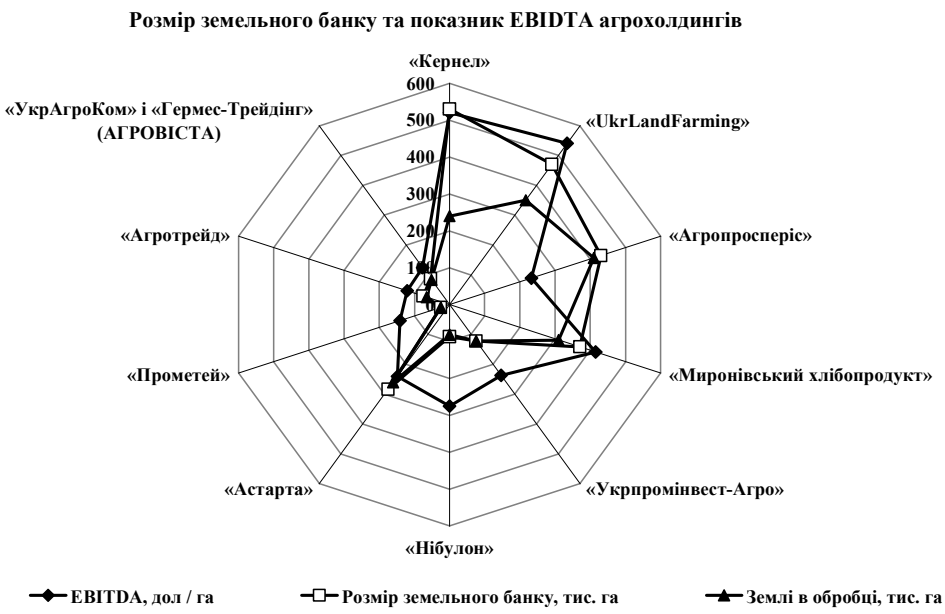


Рис. 1. Рівень показників EBITDA підприємств АПК України станом на 2018 рік

Джерело: сформовано авторами за джерелами [2—4].

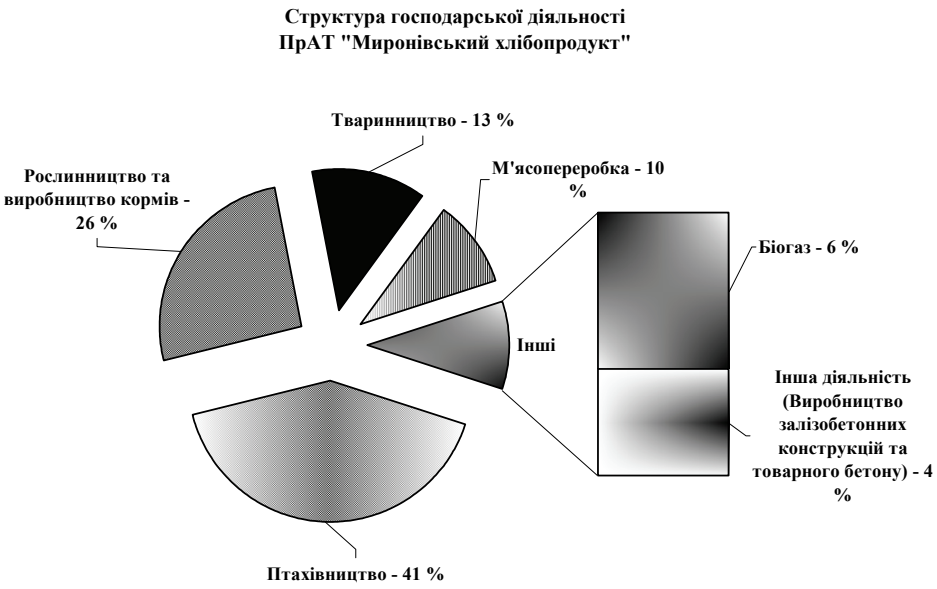


Рис. 2. Питома вага виробничих потужностей ПрАТ "Миронівський хлібопродукт"

Джерело: побудовано авторами на основі [4].

кого здоров'я компаній [6, с. 36]. Для проведення аналізу за вищезгаданою методикою дослідження було взято квартальні англомовні звіти десяти перелічених агрохолдингів за 2012—2016 рр., які є у вільному доступі мережі Internet. Рівень прозорості агрохолдингів відповідав сумарній кількості розкритих питань у щорічних звітах. Запропоновано брати до аналізу значення таких показників, як ціна акції (дол.), показник EBITDA (млн дол.) — як найпоширеніший показник ефективності в аграрному бізнесі, та чистий дохід агрохолдингів (млн дол.), що ймовірно впливають на рівень ринкової позиції компанії. Значення бралися зі щорічних звітів або розраховувалися за загальновідомими формулами. Спочатку було відображено проаналізовано показник EBITDA досліджуваних агрохолдингів. Результати показали, що для таких компаній: група компаній "Ukrland farming", група компаній "KERNEL", Агрохолдинг "МХП", група компаній "NIBULON" такий показник виявився значимими і прямозалежними від рівня прозорості (рис. 1).

Дослідивши основні напрями діяльності ПрАТ "Миронівський хлібопродукт" — провідного виробника м'яса на національному ринку, можна виділити основні стратегічні напрями функціонування [326]:

— Контроль за витратами виробництва. Собівартість виробництва продукції птахівництва МХП одна з найнижчих у галузі.

— Будівництво сучасних підприємств (Ефективна інвестиційна політика, спрямована на будівництво новітнього обладнаннязбільшення виробничих потужностей та обладнання з метою підтримки статусу сучасного та інноваційного європейського виробника.

— Збільшення земельного банку — одна із найважливіших складових вертикально інтегрованої бізнес-моделі. У планах компанії на 2019 р. — можливе збільшення земельного банку до 600 тис. га.

— Збільшення частки присутності на ринку.

Український ринок продуктів м'ясопереробки поступово розширюється. Займаючи стійку позицію на ринку м'ясопереробки, ми прагнемо розширити асортимент та завоювати більшу частку даного сегменту. Ми пропонуємо широкий асортимент смачної, високоякісної, безпечної продукції. Зокрема продукцію з доданою вартістю, наприклад, страви швидкого приготування та напівфабрикати.

— Просування торгових марок.

Стала підтримка торгових марок через цільову рекламу, яка забезпечує їм високу впізнаваність, довіру до продукції МХП, а також веде до подальшого збільшення продажів.

— Розширення системи збуту

У планах компанії на наступні п'ять років розширення франчайзингової мережі (станом на 2019 р. — понад 5 000 точок). Також планується балансова підтримка роздрібних продажів між франчайзинговими магазинами та супермаркетами [4]

Керівництво агроіндустріального холдинку ПрАТ "Миронівський хлібопродукт" (далі — МХП) несе жорстку відповідальність за всі стадії процесу виробництва курятини: від виробництва інкубаційного яйця до розповсюдження й продажу фінальної продукції, від вирощування власних зернових до виробництва необхідних для годівлі птиці комбікормів. Це забезпечує повний контроль за якістю та собівартістю — від поля до столу. Унікальна бізнес-модель та інтенсивні капіталовкладення у розвиток і будівництво нових виробничих об'єктів з високим рівнем ефективності — це головна перевага компанії порівняно з конкурентами.

Вертикальна інтеграція бізнесу гарантує МХП стабільно високі стандарти якості, а також контроль над собівартістю фінальної продукції завдяки великим масштабам виробництва, що особливо важливо в умовах української економіки, що розвивається. З огляду на ріст виробництва курятини, МХП планує і надалі самостійно забезпечувати себе основними інгредієнтами (кукурудзою, пшеницею, соняшником, соєю), необхідними для виробництва комбікормів. Компанія також продовжує знаходити додаткові способи використання відходів виробництва. Наприклад, на сьогодні МХП використовує лушпиння соняшнику для підстилки в пташниках і як паливо для отримання парової енергії на комбікормових заводах компанії. МХП також використовує курячий послід як добриво для вирощування зернових. Уже 8-мий рік (з 2012 р.) діє біогазова станція на птахофабриці "Оріль-Лідер" (Дніпропетровська обл.) [4]. У подальшому компанія продовжить підвищувати свій рівень енергонезалежності (рис. 2).

За даними рисунку, ПрАТ "Миронівський хлібопродукт" є лідером на ринку України у птахівництві та розширює експорт м'яса птиці у всьому світі. Ми продовжуємо втілювати стратегію диверсифікації ринків збуту і досліджувати нові ринки для ведення бізнесу в країнах Азії, Близького Сходу та Африки, нарощуючи обсяги експорту м'яса птиці у ці регіони. Нині географічна структура нашого експорту налічує понад 60 країн світу. В рамках експортної стратегії, Компанія заснувала переробний завод у Нідерландах (ЄС). Цей крок дозволив покращити контроль над якістю продукції та сервісом, що надається кінцевому споживачеві.

Щодо діяльності агрохолдингу "Кернел" — провідного у світі та найбільшого в Україні виробника та експортера соняшникової олії, ключового постачальника сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки, варто зауважити, що власну продукцію "Кернел" експортує більш ніж в 60 країн світу. З листопада 2007 року акції компанії торгуються на Варшавській фондовій біржі [3].

Кернел — найбільша диверсифікована інтегрована компанія в агропромисловому секторі України. Кернел є найбільшим постачальником української соняшникової олії і шроту на міжнародний ринок, ключовим постачальником бутильованої олії на внутрішній ринок і провідним оператором в сфері надання послуг сільгосп-

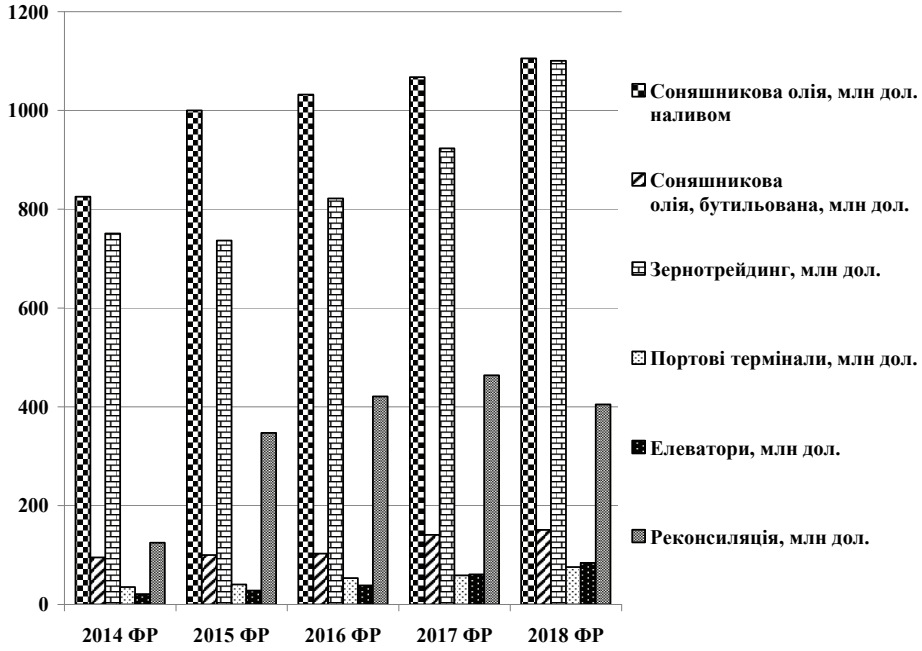


Рис. 3. Динаміка виробничих потужностей групи компаній "Кернел" (2014—2018 МР)

Джерело: побудовано авторами на основі [2; 3].

виробникам зі зберігання зерна на елеваторах, а також послуг з перевалки та експорту зерна, рослинного масла і шроту на терміналах в портах Чорного моря [3].

Підприємства цієї групи формують виробничий ланцюжок: виробництво сільськогосподарської продукції, концентрація, логістика та міжнародний продаж зерна, виробництво і продаж сирого і бутильованої соняшникової олії на міжнародному та внутрішньому ринках. Є найбільшою приватною компанією, що надає послуги елеваторів в Україні та основним оператором з перевалки та експорту зерна, олії та шроту соняшнику через портові термінали на Чорному морі. У Кернел працює 6 400 співробітників. Компанія почала свою діяльність у середині дев'яностих років минулого століття з експорту української сільськогосподарської продукції. Маючи в активі незначні кошти і займаючись в основному транспортуванням у чорноморські порти і продажем великим міжнародним трейдерам сільгосппродукції, наша Компанія почала набувати зернові елеватори — ключові активи для контролю виробництва та логістики зерна, що є інструментом створення стабільної довгострокової основи зернового виробництва.

Агровиробничий комплекс Кернел — це 35 сільськогосподарських підприємств і 480 000 гектар посівних площ, об'єднаних в п'ять великих кластерів, які розташовані в близькості від елеваторів і заводів компанії. Пріоритетними для вирощування є зернові та олійні культури, що представляють комерційну цінність для експорту та переробки на власних підприємствах, традиційно це пшениця, ячмінь, кукурудза, соя, горох і соняшник. У 2010 році агропідприємства зібрали урожай обсягом 218 тис. тонн зернових, що становить близько 6% від загального обсягу переробки і перевалки сільгосппродукції компанії (рис. 3).

Агрохолдинг "Кернел" на сьогодні є безперечним лідером по переробці насіння соняшнику. Щорічно переробляє майже 2,3 млн тонн насіння соняшнику, що становить одну третину всього соняшнику, вирощеного в країні. Виробляє 1 млн тонн сирої соняшникової олії і 850 000 тонн шроту. У власності компанії шість олійноекстракційних заводів у зоні виростання соняшнику на території України протяжністю більше тисячі кілометрів від берегів Чорного моря і до східного кордону з Росією. Крім того, переробляє насіння соняшнику безпосередньо в порту міста Іллічівська на основі довгострокового договору про переробку давальницької сировини [3].

Компанія є найбільшим в Україні виробником і постачальником бутильованої соняшникової олії на внутрішній ринок, займаючи 35% частки ринку. Продає бутильовану олію під трьома основними брендами "Щедрий Дар", "Стожар", "Чумак Золота" безпосередньо великим роздрібним мережам і через регіональних дистриб'юторів. Лідер експорту зерна в Україні, поставляючи на міжнародні ринки 10% експортованого з країни зерна [3].

Портові термінали Кернел є важливою складовою в процесах перевалки зерна і транспортування олії, а також ключовою ланкою в стратегії розвитку і зростання компанії. Сьогодні через власні термінали компанія експортує зерно, соняшникову олію і шрот, забезпечуючи гнучкість маркетингової стратегії і ефективність поставок споживачам.

Кернел є найбільшим в Україні приватним оператором послуг елеваторів загальною потужністю одноразового зберігання 2,3 млн тонн зерна на 39 підприємствах, розташованих в основних сільськогосподарських регіонах країни.

Що стосується біржової діяльності, то варто зазначити, що у 1-му кварталі 2019 року капіталізація українських агрохолдингів, акції яких котируються на закордонних біржах, в цілому характеризувалася нестабільною динамікою, відзначають аналітики УкрАгроКонсалт [2]. Почавши рік з 2,57 млрд євро і досягнувши рівня 2,93—3,0 млрд євро в період 24—30 січня, капіталізація агрохолдингів пішла на спад і знизилася до 2,75 млрд євро в кінці 1-ого кварталу. Примітно, що на початок і кінець 2017 року його також перебувала в діапазоні 2,6—2,7 млрд євро. Це свідчить про певну стабільність у вартості українських агрохолдингів на світовому ринку.

Лінія тренду капіталізації в цьому році програє з більш крутою експонентою зростання ринкової вартості агрохолдингів в 1-му кварталі минулого року.

На думку експертів УкрАгроКонсалт, це пов'язано з тим, що початок минулого року було відзначено:

— сприятливими прогнозами погодних умов для високого врожаю;

— певна стабілізація макрофінансової ситуації в країні;

— переміщення питання про створення та відкриття ринку землі в практичну площину.

Тренд капіталізації визначається ринковою вартістю основних агрохолдингів. Найбільші — МХП і Кернел — задають напрямок тренду. На діаграмі видно, як більш "дорогі" агрохолдинги формують криву Їх акції котируються на Лондонській і Варшавській фондових біржах, які були в мейнстримі зростання світових ринків на старті 2018 року. Але з перших чисел лютого на ринках почалася корекція. Зниження котирувань експерти також пояснюють швидким зростанням прибутковості американських держоблігацій і пов'язаними з ним побоюваннями щодо зростання інфляції і підвищення процентної ставки Федеральної резервної системи.

У свою чергу, котирування акцій МХП відреагували понижувальної динамікою, ймовірно, на факторі напруги з реструктуризацією заборгованості бенефіціара МХП. Котирування акцій Кернел таким же чином відре-

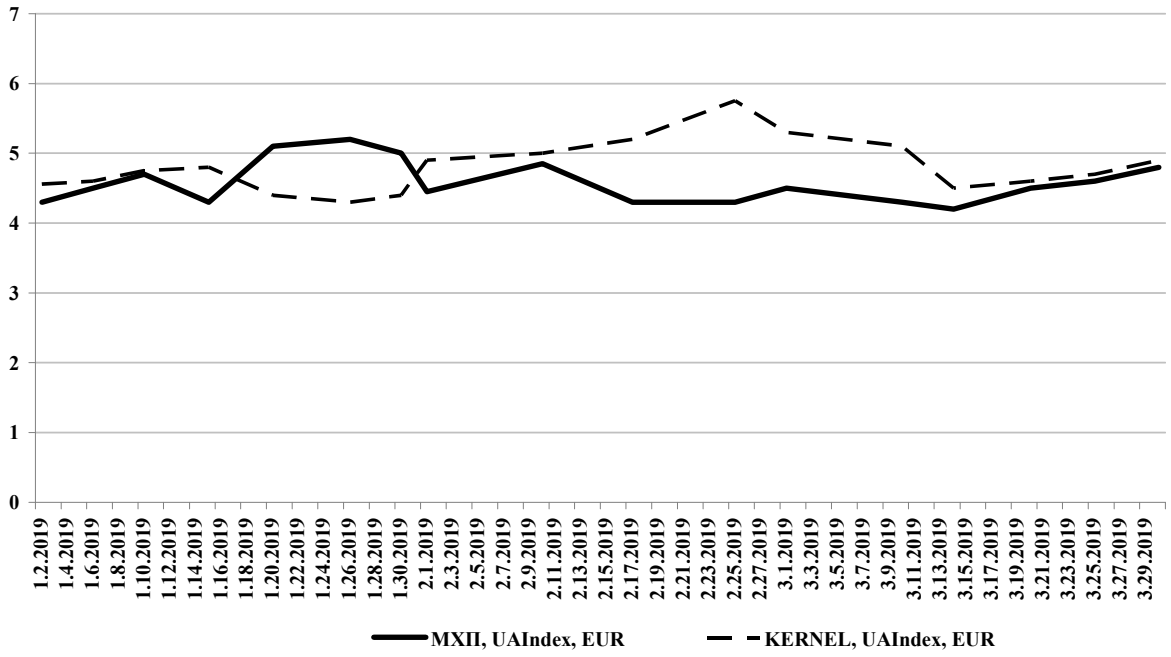


Рис. 4. Динаміка котирування акцій ПрАТ "Миронівський хлібопродукт" та групи компаній "Кернел"

Джерело: сформовано авторами на основі [3; 4].

агували на зниження фінрезультатів і наміри скоротити земельний банк (рис. 4).

ВИСНОВКИ

Таким чином, стратегічним завданням національних агропромислових підприємств є реалізація комплексного технічого (технологічного та інформаційного) переоснащення діяльності, без чого неможливо вирішити питання ефективної діяльності підприємств як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Варто зазначити, що на сьогодні в національному агропромисловому комплексі активно почали активізуватися процеси комплексного інформаційної переорієнтації діяльності підприємств. У цьому контексті досягнення високих показників діяльності на фондовому ринку неможливе без ефективного інвестування в інноваційну діяльність, у розвиток ІТ-технологій з одночасним вирішення завдань сучасних дієвих механізмів стратегічного планування та управління, котрі сприяють адаптації підприємств до постійнозмінних умов зовнішнього середовища.

Особливістю формування ефективного стратегічного управління процесами діяльності являється розробка сучасних дієвих механізмів стратегічного планування та управління з використанням комплексу ІТ-технологій, оскільки втрати, обумовлені хибним вибором комплексу стратегій розвитку підприємств АПК, можуть носити економічний, політичний, соціальний, технологічний, фінансовий, маркетинговий, характер та бути дуже значними.

Література:

1. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України. Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. 2011. № 1. С. 65—76.

2. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua

3. Статистична і фінансова звітність компанії "KERNEL". URL: https://www.kernel.ua/ua/

4. Статистична і фінансова звітність агроіндустріального холдингу "Миронівський хлібопродукт". URL: https://www.mhp.com.ua/ru/home

5. Федулова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України // Економіка і прогнозування. 2012. № 1. С. 87—100.

6. Черевко Г. Агрохолдинги як нові організаційні форми крупно товарного господарюванні в агробізнесі України. Аграрна економіка. 2012. Т. 5. № 1—2. С. 32—39.

7. McCarthy E. J. (1964), Basic Marketing, Richard D. Irwin, Homewood, IL. Miller D., Friesen P.H., A longitudinal Study of Corporate Life Cycles// Management Science, vol. 30, no. 10 (October 1984), pp. 1161—1183.

8. Шпикуляк О.Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності. Економіка АПК. 2011. № 12. С. 109—116.

9. Шубравська О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект. Економіка України. 2012. № 1. — С. 27—35.

References:

1. Datsij, O.I. (2011), "Financial support of innovations in the agro-industrial complex of Ukraine", Problemy investytsijno-innovatsijnoho rozvytku, vol. 1, pp. 65—76.

2. State Statistics Service of Ukraine (2020), available at: http://ukrstat.gov.ua (Accessed 25 March 2020).

3. KERNEL (2020), "Statistical and financial reporting", available at: https://www.kernel.ua/ua/ (Accessed 25 March 2020).

4. Mironivsky Hliboproduct (2020), "Statistical and financial reporting", available at: https://www.mhp.-com.ua/ru/home (Accessed 25 March 2020).

5. Fedulova, L.I. (2012), "Conceptual model of innovation strategy of Ukraine", Ekonomika i prohnozuvannia, vol. 1, pp. 87—100.

6. Cherevko, H. (2012), "Agroholdings as new organizational forms of large-scale commodity management in agribusiness of Ukraine", Ahrarna ekonomika, vol. 5, no. 1—2, pp. 32—39.

7. McCarthy, E.J. (1964), "Basic Marketing, Richard D. Irwin, Homewood, IL. Miller D., Friesen P.H., A longitudinal Study of Corporate Life Cycles", Management Science, vol. 30, no. 10, pp. 1161—1183.

8. Shpykuliak, O.H. (2011), "Stages of the innovation process and evaluation of the effectiveness of innovation", Ekonomika APK, vol. 12, pp. 109—116.

9. Shubravs'ka, O. (2012), "Innovative development of the agricultural sector of the economy of Ukraine: theoretical and methodological aspect", Ekonomika Ukrainy, vol. 1, pp. 27—35.

Стаття надійшла до редакції 07.04.2020 р.

УДК 330.101

В. К. Збарський,
д. е. н., професор, Національний університет біоресурсів і природокористування України
ORCID ID: 0000-0002-6114-8602
Д. В. Грибова,
к. е. н., доцент, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
ORCID ID: 0000-0002-3270-2504

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.28

СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

V. Zbarsky,
Doctor of Economic Sciences, Professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
D. Gribova,
PhD in Economics, Associate Professor, Dmytro Motorniy Tavria state agrotechnological university

MODERN DIRECTIONS OF THE TOURISM INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті досліджено сучасний стан та особливості розвитку індустрії туризму в Україні. Зазначено роль зовнішніх факторів у процесі забезпечення ефективного розвитку туристичної індустрії. Висвітлено основні фактори, що сприяли зростанню виїзного туризму на Україні: введення безвізового режиму з країнами ЄС, розширення авіаперевезень та відкриття прямих авіарейсів, зростання кількості пропозицій низькобюджетних турів, зростання купівельної спроможності українців, зміцнення курсу національної валюти. Доведено, що важливою особливістю туристичного бізнесу є залежність від різких сезонних коливань попиту на туристичний продукт. Для розрахунку впливу сезонної компоненти розраховано індекси сезонності — відсоткові відношення середніх місячних рівнів за ряд років до загального середньомісячного обсягу виїздів громадян за весь розрахунковий період. За результатами досліджень доведено, що виїзний туризм в Україні має яскраво виражену сезонність. Відмічається подальше зростання попиту на виїзний туризм, що в майбутньому забезпечуватиме ще більший відтік валюти, який негативно позначиться на платіжному балансі країни і на рівні валового внутрішнього продукту. Визначено основні тенденції в контексті дії рівня доходів населення на розвиток виїзного туризму. Зазначається, що країни з високим рівнем доходів населення, з одного боку, генерують більший туристичний потік, а з іншого є більш привабливими для туристів за країни з низьким рівнем життя. Доведено, що такий фактор є чинником купівельної спроможності потенційних українських туристів.

The article investigates the current state and features of the development of the tourism industry in Ukraine. It is proved that during the independence of Ukraine there was a significant development of the tourism industry, but the general trends of the ratio of the three main types of tourism remained stable. The necessity to study the current state and features of the tourism industry in Ukraine is substantiated. The role of external factors in the process of ensuring the effective development of the tourism industry is outlined. The main factors that contributed to the growth of outbound tourism in Ukraine are highlighted: the introduction of a visa-free regime with EU countries, the expansion of air travel and the opening of direct flights, the increase in the number of low-budget tours, the increase of the purchasing power of Ukrainians, the strengthening of the national currency. It is proved that an important feature of the tourism business is the dependence on the sharp seasonal fluctuations in demand for the tourism product. To calculate the impact of the seasonal component, seasonality indices have been calculated — the percentage of average monthly levels for a number of years to the total average monthly output of citizens for the entire accounting period. According to the results of the research it is proved that outbound tourism in Ukraine has a pronounced seasonality. The peak season of outbound tourism is in June, July and August. The maximum demand is observed in August, the minimum value is observed in February. There is a further increase in demand for outbound tourism, which in the future will provide even more outflow of currency, which will negatively affect the balance of payments of the country and the level of gross domestic product. It is proved that the established tendency of development of the tourist industry of the country will not provide benefit to the national economy, and therefore the brand of Ukraine as a tourist country. The main trends in the context of the impact of the level of income on the development of outbound tourism are identified. It is noted that high-income countries, on the one hand, generate more tourist flow and, on the other, are more attractive to tourists than low-living countries. It is proved that this factor is a factor in the purchasing power of potential Ukrainian tourists.

Ключові слова: туристична індустрія, тренди розвитку, виїзний туризм, ефективність, туристичний потік.
Key words: tourism industry, development trends, outbound tourism, efficiency, tourist flow.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

За часів незалежності України відбувся значний розвиток туристичної індустрії, проте загальні тенденції співвідношення трьох основних видів туризму залишилися стабільними. Український туристичний ринок завжди демонстрував глибокі диспропорції на користь виїзного туризму, попри те, що цей ринковий сегмент пов'язаний з більш високими ризиками. Кращі кон'юнк-

турні позиції, ніж у в'їзного та внутрішнього сектору туризму, сформували довгостроковий характер диспропорцій в українській індустрії. Тобто Україна була і досі залишається донором туристичного потоку. Це обумовлює, з метою постійного удосконалення організації та управління туристичною діяльністю на національному та регіональних рівнях, проведення аналізу розвитку цього сектору туризму України.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Треба зазначити, що теоретичні, методологічні та практичні аспекти забезпечення ефективної організації розвитку туристичної галузі розглядалися в працях С.В. Кальченко, І.М. Куліш, М.Й.Маліка, Н.А. Пугач та ін. Разом із цим, на нашу думку, потребують подальшого дослідження сучасні напрямки розвитку сфери національного туризму.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження сучасного стану та особливостей функціонування туристичної індустрії на Україні.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

За даними Держстату з 2006 р. по 2016 р. обсяг виїзного потоку з України збільшився у півтора рази (з 16,8 до 24,7 млн подорожей), а з 2006 р. по 2019 р. також у 1,5 рази і становив вже 37,5 млн подорожей. Отже, останні три роки продемонстрували темп росту обсягу виїзного потоку, відповідний сформованим темпам росту попередніх 10 років. Іншими словами, сьогоденні темпи приросту кількості туристичних виїздів є прогресуючими, демонструється стійке зростання виїзного туризму в Україні за період 2006—2019 рр. Навіть криза 2008—2009 рр. не змогла переломити цей тренд. Скорочення виїзних потоків було короткостроковим. Наприклад, після 2009 року кількість туристичних подорожей за кордон у 2010 році зросла на 12,4%. Тобто вже наступного року після завершення кризи, обсяги виїзного туризму не лише відновлювалися, але й перевищували докризовий рівень за рахунок реалізації "відкладеного" попиту та продовжували зростати у наступні роки.

Тяжкий економіко-політичний період 2014—2015 рр. мав іншу природу, за якого відбувалась повільна динаміка попиту на закордонні тури. Незначний спад туристичного виїзду було зафіксовано у 2014 році на 5,9%. Таким чином, скорочення виїзного туризму майже на 6% у 2014 році — це єдиний від'ємний темп за останні 10 років.

Усього в 2019 році українці здійснили за кордон 28,9 млн подорожей: це майже удвічі більше за показник 2006 року. Лише за останній рік відбулося збільшення громадян, що виїжджали за кордон з метою туризму, на 35%. Зростання імпорту туризму в Україні у 2019 році становило 1,1 млн.

Основними причинами таких показників можна вважати такі:

1. Виїзний туристичний потік набирає зростаючу тенденцію у зв'язку з введенням з 11 червня 2017 року безвізового режиму з країнами ЄС, а також з розширенням лоукост авіаперевезень та відкриттям прямих авіарейсів.

2. Зростання кількості пропозицій низькобюджетних турів. Середня вартість турпакетів зменшилась,що збільшило попит на масові напрямки.

3. Хоча середній рівень грошових доходів домогосподарства України у 2018 році становив 8903,8 грн, порівняно з показником 2017 року, він збільшився на 24,6%, індекс споживчих цін збільшився на 10,9%, а величина споживчих сукупних витрат домогосподарства — на 15,2%. Це можна охарактеризувати як зростання купівельної спроможності українців. Такий стан також позитивно вплинув на споживчий попит на виїзні тури, збільшивши темпи його зростання.

4. Зміцнення курсу національної валюти у 2019 році. Укріплення гривні призвело до здешевлення середнього обмінного курсу долара США та євро.

Склад лідируючої п'ятірки найпопулярніших напрямків подорожей українців залишається останні п'ять років майже незмінним. Рейтинг очолює Єгипет — 1290,1 тис. туристичного прибуття з України (46,7%) [13]. Водночас динаміка турпотоку з України в цю країну зростає щороку. Лише за останній рік приріст від'їжджаючих громадян до Єгипту становив 54,3%. Головні причини — це цінова доступність даного напрямку, велика кількість "гарячих" турів зі знижкою, а також безсезонний курортний клімат.

Туреччина за підсумками 2018 року займає друге місце. Потік українських туристів у Туреччину становив 986,1 тис. подорожей, зростання за рік — лише 0,6% [5]. Тобто, популярність цього туристичного напрямку спадає. Причина — подорожчання на 15—20% вартості відпочинку в країні. Турецький ціновий стрибок пов'язаний з тим, що готелі перевели розрахунки цін з доларів США на євро, як результат — відпочинок у гривні став дорожчим.

Ще один лідируючий напрямок — Іспанія, третє місце (88,6 тис. подорожей). Несприятливі політичні події в Каталонії зробили цей турпотік меншим. Однак, головним фактором залишається інтерес до країни як до туристичного центру Європи.

Відновили свої позиції Німеччина та Італія: ці напрямки зросли на 55,1% та 65,1% відповідно. Ці країни впевнено нарощують чисельність прибуття з України.

Взагалі переважно громадяни України виїжджають до прикордонних країн, частка яких з 2016 року поступово зменшується з 88% до 77% туристичного потоку [5]. Зменшилося відвідування таких країн: Польща, Угорщина, Молдова, Білорусь, Румунія, Словаччина та Росія. Перерозподіл туристичних потоків пояснюється запровадженням безвізового режиму з країнами ЄС. За даними Адміністрації Державної прикордонної служби, на початок червня 2019 року, за підсумками другого року дії безвізи з ЄС, кількість українців, що відвідали Європу за біометричним паспортом, зросла у 4,2 рази та становила 2,35 млн чоловік [6].

Спостерігаються якісні зміни в структурі виїзного туристичного потоку до не прикордонних країн. Так, зафіксовано суттєве зростання потоків до: Австрії — на 157%, Болгарії — 42,4%, Греції — 43,8%, Кіпру — 23,6%, Грузії — 18,4%[13]. Відміна шенгенських віз також зумовила прихід у країну лоукост-авіакомпаній, що в сукупності зробило дешевше подорожі українців до ЄС та розширило їх географію.

Важливою особливістю туристичного бізнесу є залежність від різких сезонних коливань попиту на туристичний продукт. Вивчення сезонності в туризмі дозволить не лише виявити ступінь впливу природно-кліматичних умов на формування потоку туристів, встановити тривалість туристичного сезону, а також визначити економічні наслідки сезонності на рівні регіону та країни, а також розробити комплекс заходів щодо сезонної нерівномірності, яка впливає на результати діяльності туристичної галузі.

Базою для дослідження були статистичні дані Адміністрації Державної прикордонної служби України щодо кількості фактів перетинання державного кордону громадянами України на виїзд з країни у 2014—2019 роках. В основу аналізу було покладено трендове моделювання оцінки варіаційних та динамічних характеристик виїзного турпотоку. Такий аналітичний підхід дозволить виявити підсумковий вектор впливу факторів на ринок виїзного туристичного продукту, наскільки впевнено почуває себе цей вид туризму в Україні і куди він рухається.

Для реалізації поставлених завдань пропонуємо використати екстраполяційний підхід та побудувати мультиплікативну модель попиту на виїзний туристичний продукт наступного вигляду:

$$Yi=Ti \cdot Ci \cdot \varepsilon i \quad (1),$$

де Yi — обсяг попиту в і-тому періоді;

Ti — абсолютні значення лінійного тренду в i-тому періоді;

Ci — відносні значення сезонних коливань попиту в i-тому періоді;

i — відносні значення випадкових коливань попиту в i-тому періоді.

Для розрахунку впливу сезонної компоненти розрахуємо індекси сезонності — відсоткові відношення середніх місячних рівнів за ряд років до загального середньомісячного обсягу виїздів громадян за весь розрахунковий період. Розрахунки показали, що виїзний туризм в Україні має яскраво виражену сезонність, зокрема попит на виїзний туристичний продукт суттєво знижується в першому та четвертому кварталах і різко зростає в другому і третьому кварталах року, тобто змінюється в залежності від природно-кліматичного фактору.

Сезонний пік виїжджаючого туризму припадає на червень, липень та серпень. Максимальний попит спостерігається в серпні місяці, середній індекс сезонності в якому становив 122,5%, що на 22,5% більше загального середнього значення попиту за 2014—2019 роки.

Мінімальне значення попиту спостерігається в лютому, середньомісячний індекс сезонності в якому дорівнював 76,8%, що на 23,2% менше середнього значення попиту за досліджуваний період. Незначні обсяги реалізації туристичних послуг характерні для зимових та весняних місяців.

Отримані дані засвідчують розповсюджене уявлення про високий сезон в туризмі — літо. Безперечно, що влітку з найбільш сприятливими умовами для рекреаційної діяльності і спостерігається найбільший потік туристів. Однак сезонність у туризмі визначається не лише впливом природних умов, але й соціально-економічними факторами. Насамперед, це структура споживання товарів і послуг, формування пропозицією платіжоспроможного попиту, наявність вільного часу (масові відпустки, шкільні та студентські канікули) тощо. Крім того, сезонність попиту залежить також і від виду туризму. Найбільш яскраво сезонні процеси виявляються у курортному та гірничо-лижньому напрямках та менш помітні у діловому та екскурсійно-пізнавальному туризмі.

На нашу думку, отримані результати засвідчують занадто високу частку закордонних турів влітку, враховуючи наявність власної альтернативи — санаторно-курортної зони Півдня України.

Підрахунок альтернативи відпочинку в Україні та за кордоном показав, що за кордоном громадяни України платять майже ту саму суму, що й у середині країни. Середньостатистична вартість відпочинку людини на тиждень за кордоном становить 15600 грн (600 дол.), в Україні від 10 до 15 тис. грн, і це без включення у турпакет перельоту, трансферту, системи allinclusive, медичного страхування.

Дуже добре продаються закордонні тури на літо за раннім бронюванням. Останні кілька років ці програми рекламують туристичні оператори, що призводить до зростання попиту на виїзний туризм. Під час раннього бронювання ціни на відпочинок нижчі приблизно на 30%, є можливість забронювати будь-який готель і оплатити тур частинами.

На зростання попиту впливає й зміцнення гривні, яке розпочалося в першому півріччі 2019 року. Наприклад, якщо офіційний курс НБУ на 1 січня становив 27,68 грн за долар, то на 1 липня — 24,85 грн за долар.

Також тури по Україні є дорогими в наслідок недешевих транспортних послуг. Ціни на транспортні послуги у 2019 році зросли на 7,7%, на залізничний пасажирський транспорт — на 19,2%, на автодорожній пасажирський транспорт — на 7,2% [7]. Так вартість подорожі з Києва до курортного Бердянська коштуватиме в плацкартному вагоні — від 189 грн, купейному — від 339 грн. Водночас кількість плацкартних місць постійно скорочується, а якість купейних не покращується. Автобусний транспорт ще дорожче — біля 660 грн, а ціна авіасполучення Київ — Запоріжжя взагалі починається з 1140 грн. За умов великої кількості дешевих подорожей до Туреччини, Греції, Грузії, Єгипту зацікавити громадян турами по Україні непросто.

Очевидно, що здешевлення перевезення призведе до зростання попиту на внутрішній туризм. Необхідно приймати заходи на рівні держави, регулюючи ціни, інфраструктуру та сервіс Укрзалізниці та ціни на енергоносії на внутрішніх перевезеннях або через податкові пільги для транспортних компаній-лоукостерів.

Автомобільний та автобусний транспорт з врахуванням стану доріг є також проблематичним. Тому уряду слід зайнятися більш активним будівництвом автобанів та прилеглої інфраструктури по всій країні.

Таким чином, демонструється подальше зростання попиту на виїзний туризм, що в майбутньому забезпечуватиме ще більший відтік валюти, який негативно позначиться на платіжному балансі країни і на рівні валового внутрішнього продукту. Враховуючи те, що лише за літо 2019 року українці витратили на закордонний відпочинок біля 1 млрд дол. [5], сформована тенденція розвитку туристичної індустрії країни не забезпечуватиме користь національній економіці, а отже, й бренду України як туристичної країни.

Розрахунок сукупного впливу факторів (табл. 1) показав, що на коливання попиту виїзного туризму найбільше впливають фактори тренду, коефіцієнт частки коливань Кт за досліджуваний період становив 57,1%. Суттєвим є також вплив факторів сезонності, про що свідчить коефіцієнт частки коливань Кс=36,4%. Щодо випадкових факторів, то частка їх впливу на коливання попиту Ке становить усього 6,4%, а це свідчить, що досліджуваний ринок досить передбачуваний.

Результати аналізу тенденцій розвитку ринку виїзного туризму, його стихійності та циклічності мають велике практичне значення для усвідомлення реальної кон'юнктури ринку та чинників, що її визначають, і можуть бути використані як основа для вибору відповідної моделі прогнозування ринкової ситуації.

Оскільки загальну поведінку попиту виїзного туризму визначають саме фактори тренду, необхідно вивчити основні детермінанти на виїзний туризм в Україні. Згідно з мікроекономічною теорією, найважливішим детермінантом споживчого попиту є доходи населення. Визначимо деякі тенденції в контексті дії рівня доходів населення на розвиток виїзного туризму. Логічно, що є пряма залежність між рівнем економічного розвитку країни та добробутом її громадян, і, з точки зору економічної теорії, саме тому державам з розвинутою економікою належить лідерство на світовому ринку за кількістю поїздок резидентів країни та розміром їхніх витрат за кордоном. Інакше кажучи, світовий досвід демонструє, що країни з високим рівнем доходів населення, з одного боку, генерують більший туристичний потік, а з іншого — є більш привабливими для туристів за країни з низьким рівнем життя. Отже, цей фактор є чинником купівельної спроможності потенційних українських туристів.

ВИСНОВКИ

У статті досліджено сучасний стан та особливості розвитку індустрії туризму в Україні. Обгрунтовано необхідність дослідження сучасного стану та особливостей функціонування туристичної індустрії на Ук-

раїні. Зазначено роль зовнішніх факторів у процесі забезпечення ефективного розвитку туристичної індустрії. Висвітлено основні фактори, що сприяли зростанню виїзного туризму на Україні, зокрема: введення безвізового режиму з країнами ЄС, розширення авіаперевезень та відкриття прямих авіарейсів, зростання кількості пропозицій низькобюджетних турів, зростання купівельної спроможності українців, зміцнення курсу національної валюти. Доведено, що важливою особливістю туристичного бізнесу є залежність від різких сезонних коливань попиту на туристичний продукт. За результатами досліджень зазначається, що виїзний туризм в Україні має яскраво виражену сезонність. Доведено, що сформована тенденція розвитку туристичної індустрії країни не забезпечуватиме користь національній економіці, а отже, й бренду України як туристичної країни. Визначено основні тенденції в контексті дії рівня доходів населення на розвиток виїзного туризму. Зазначається, що країни з високим рівнем доходів населення, з одного боку, генерують більший туристичний потік, а з іншого є більш привабливими для туристів за країни з низьким рівнем життя.

Таблиця 1. Розрахунок сезонної хвилі продажу виїзного тур продукту, млн

Місяці	Роки						Разом	$Y^{сер}_i$	$I_{сез}$
	2014	2015	2016	2017	2018	2019			
Січень	1,76	1,726	2,07	2,211	2,629	2,63	13,026	2,171	0,828683
Лютий	1,461	1,609	2,157	2,118	2,322	2,4	12,067	2,011167	0,767674
Березень	1,695	1,797	2,397	2,661	2,557	2,8	13,907	2,317833	0,88473
Квітень	1,751	1,844	2,441	2,843	2,886	2,74	14,505	2,4175	0,922774
Травень	1,969	2,065	2,76	2,846	3,032	3,342	16,014	2,669	1,018772
Червень	2,299	2,266	2,892	3,152	3,325	3,511	17,445	2,9075	1,109809
Липень	2,19	2,7	2,889	3,381	3,567	3,698	18,425	3,070833	1,172155
Серпень	2,407	2,702	3,114	3,477	3,691	3,863	19,254	3,209	1,224894
Вересень	2,016	2,485	2,853	3,108	3,391	3,469	17,322	2,887	1,101984
Жовтень	2,197	2,422	2,673	3	3,253	3,259	16,804	2,800667	1,06903
Листопад	1,854	2,348	2,4	2,701	2,896	2,962	15,161	2,526833	0,964507
Грудень	1,885	2,394	2,356	2,698	2,513	2,851	14,697	2,4495	0,934988
Разом	23,484	26,358	31,002	34,196	36,062	37,525	188,627	2,619819	12

Джерело: розраховано авторами за даними [6].

Література:

1. Світовий атлас даних. URL: https://knoema.ru/atlas/Весь мир/Туризм (дата звернення 02.02.2020).
2. World Tourism Barometer. URL: https://www.unwto.org/publication/unwto-world-tourism-barometer-and-statistical-annex-may-2019 (дата звернення 02.02.2020).
3. UNWTO Tourism Highlights 2018 Edition. URL: https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876 (дата звернення 02.02.2020).
4. Путешествия, туризм, гостиничный бизнес. Экономический вклад туризма и путешествий в ВВП по всему миру 2006—2018: URL: https://www.statista.com/statistics/233223/travel-and-tourism--total-economic-contribution-worldwide/ (дата звернення 02.02.2020).
5. Інформація щодо відвідування України іноземцями та виїзду громадян України за кордон (2015—2018 роки) (за даними Адміністрації Державної прикордонної служби). URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3ba262e6-1603-4090-b741-e3c47a7f6d71&title=InformatsiiaSchodoVidviduvanniaUkrainiInozemnimiTuristamiTaViizduGromadianUkrainiZaKordonZaIPivrichchia2016-2017-Rokiv&isSpecial=true (дата звернення 02.02.2020).
6. Результати оперативно-службової діяльності Держприкордонної служби. Інфографіка 2017-2019 роки — державна прикордонна служба України: URL: https://dpsu.gov.ua/ua/activity/ohorona-kordonu/ (дата звернення 02.02.2020).
7. Індекси споживчих цін на товари і послуги. Ціни. Статистична інформація. Державна служба статистики України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 02.02.2020).
8. Кальченко С.В., Демко В.С. Стратегічні напрямки розвитку туристичної галузі в Запорізькій області. Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). 2019. № 1. С. 121—128.
9. Куліш І.М. Екологічний туризм як чинник розвитку сільських територій України. Економіка АПК. 2013. № 2. С. 80.
10. Малік М.Й., Мамчур В.А. Самозайнятість та розвиток несільськогосподарського підприємництва на селі. Економіка АПК. 2019. № 4. С. 39.
11. Пугач Н. А. Інформаційно-консультаційне забезпечення розвитку сільського туризму. Економіка АПК. 2014. № 9. С. 86.

References:

1. Knoema (2020), "World Data Atlas", available at: https://knoema.ru/atlas/Весь мир/Туризм (Accessed 2 February 2020).
2. UNWTO (2019), "World Tourism Barometer", available at: https://www.unwto.org/publication/unwto-world-tourism-barometer-and-statistical-annex-may-2019. (Accessed 2 February 2020).
3. UNWTO (2019), "UNWTO Tourism Highlights 2018 Edition", available at: https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876. (Accessed 2 February 2020).
4. UNWTO (2019), "Travel, Tourism, Hospitality. Economic Contribution of Tourism and Travel to GDP Worldwide 2006—2018", available at: https://www.statista.com/statistics/233223/travel-and-tourism--total-economic-contribution-worldwide/ (Accessed 2 February 2020).
5. Official site of the Zaporozhye State Statistics Service (2019), "Information on the visit of foreigners to Ukraine and the departure of Ukrainian citizens abroad (2015—2018) (according to the data of the State Border Service)", available at: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3ba262e6-1603-4090-b741-e3c47a7f6d71&title=InformatsiiaSchodoVidviduvanniaUkrainiInozemnimiTuristamiTaViizduGromadianUkrainiZaKordonZaIPivrichchia2016-2017-Rokiv&isSpecial=true (Accessed 2 February 2020).
6. Official site of the Zaporozhye State Statistics Service (2020), "Results of operational and service activity of the State Border Guard Service. Infographic 2017—2019 — the State Border Guard Service of Ukraine", available at: https://dpsu.gov.ua/ua/activity/ohorona-kordonu/ (Accessed 2 February 2020).
7. Official site of the Zaporozhye State Statistics Service (2020), "Consumer price indices for goods and services. Prices. Statistical information. State Statistics Service of Ukraine", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed 2 February 2020).
8. Kal'chenko, S.V. and Demko, V.S. (2019), "Strategic directions of tourism industry development in Zaporizhzhya region", Proceedings of the TDATU (Economic Sciences), vol. 1, pp. 121—128.
9. Kulish, I.M. (2013), "Ecological tourism as a factor of development of rural territories of Ukraine", APK economy, vol. 2, pp. 80—85.
10. Malik, M.I. and Mamchur, V.A. (2019), "Self-employment and development of non-agricultural entrepreneurship in rural areas". APK economy, vol. 4, pp. 39—46.
11. Pugach, N.A. (2014), "Information and consulting support for the development of rural tourism", APK economy, vol. 9, pp. 86—91.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2020 р.

УДК 330.1:656.2

В. В. Бобиль,
д. е. н., доцент, завідувач кафедрою обліку та оподаткування, Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
ORCID ID: 0000-0002-7306-3905
В. В. Культенко,
провідний економіст відділу технологічного обладнання та машин,
філія "Центр забезпечення виробництва" АТ "Укрзалізниця"
ORCID ID: 0000-0003-3690-2041

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.32

УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕХАНІЗМУ АТ "УКРЗАЛІЗНИЦЯ" В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ

V. Bobyl,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Accounting and Taxation Department of the Dnipro National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan, Dnipro
V. Kultenko,
leading economist of the department of technological equipment and machines of the branch "Production Support Center" of JSC "Ukrzaliznytsia"

IMPROVEMENT OF THE LOGISTIC APPROACH OF JSC "UKRZALIZNITSA" IN THE CONDITIONS OF REFORMING THE SECTOR

У статті досліджено формування прикладних положень щодо удосконалення логістичного механізму АТ "Укрзалізниця" в умовах реформування залізничної галузі. Авторами розкрито низку інфраструктурних недоліків, які повинні бути вирішені з метою підвищення ефективності транспортної логістики залізничної галузі України і забезпечення високого стандарту логістичних послуг в майбутньому. Запропоновано коротко -, середньо- та довгострокові пріоритетні напрями розвитку транспортної логістики АТ "Укрзалізниця". Зазначено, що вирішення проблем логістичної діяльності підприємств залізничного транспорту буде сприяти як збільшенню вантажних залізничних перевезень, так і розвитку транспортної галузі загалом. У статті висвітлено низку напрямів розвитку логістичної діяльності АТ "Укрзалізниця", а саме: запровадження сучасної ефективної процесно-орієнтованої системи управління, інтермодальні перевезення, контейнеризація вантажопотоків, створення ХАБів, підвищення якості логістичного обслуговування клієнтів залізничного транспорту, встановлення конкурентоспроможних та прозорих тарифів.

The article investigates the formation of applied provisions for improving the logistic mechanism of JSC "Ukrzaliznytsia" in the conditions of reforming the railway industry. The authors reveal a number of infrastructure deficiencies that must be addressed in order to improve the efficiency of transport logistics of the Ukrainian rail industry and to ensure a high standard of logistics services in the future. Short -, medium — and long — term priority directions of development of transport logistics of JSC "Ukrzaliznytsia" are offered. It is stated that the solution of problems of logistic activity of the enterprises of railway transport will contribute both to increase of freight rail transportation, and to development of the transport industry as a whole. The article covers a number of directions of development of logistic activity of JSC "Ukrzaliznytsya", namely: introduction of modern efficient process-oriented management system, intermodal transportations, containerization of cargo flows, creation of HUBs, improvement of quality of logistics services for customers of railway passports.

It is stated that necessity of logistics of the enterprises of railway transport of Ukraine requires creation of an effective logistic mechanism, under which it is offered to understand a set of organizational, resource, scientific-theoretical, methodical, legal and other constituent elements, forms and methods of interaction, as well as tools for implementation of administrative decisions, process of continuous fulfillment of the functions of the logistics system of JSC "Ukrzaliznytsya".

As a result, it is noted that the improvement of the logistics mechanism increases the degree of adaptation of railway transport enterprises to the external environment, extends their opportunities to enter new markets of

activity, creates conditions for economic and financial stability. The use of logistical innovations in the management system will enable JSC "Ukrzaliznytsia" to increase the efficiency of its activity and ensure its competitive advantages in a dynamic market environment.

Multimodal transports, which combine the advantages of each regime and can be a particularly effective and efficient approach for the implementation of directions for the development of infrastructure of Ukraine, are investigated. The relationship between inland waterway network and road and rail transport of Ukraine is characterized.

Ключові слова: залізничний транспорт, логістика, АТ "Укрзалізниця", реформування, транспортно-логістична система, мультимодальні перевезення.

Key words: railway transport, logistics, JSC "Ukrzaliznytsya", reforming, transport and logistics system, multimodal transportation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ефективна транспортна логістика є основним елементом розвитку конкурентоспроможності країн у всьому світі. Логістика особливо важлива для України, де міжнародна торгівля складає значну частину ВВП.

Розташування України на перетині магістральних транспортних шляхів створює унікальні можливості для розвитку послуг у сфері транзиту. Розвиток транспортного сектора України є також невід'ємною частиною Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Попри важливість та потенціал у сфері логістичних послуг, транспортні потужності в Україні використовуються недостатньо, інфраструктура та послуги, доступні вантажовідправникам і постачальникам логістичних послуг, є нижчими від стандартів, наявних у країнах ЄС, а витрати на логістику, з якими стикаються кінцеві користувачі, високі.

Активне реформування залізничного транспорту України ставить питання щодо удосконалення внутрішніх структур підприємств залізничного транспорту разом з їх адаптацією до змін зовнішнього й внутрішнього середовища. Одним з ефективних засобів досягнення цієї мети має стати використання логістичного підходу у якості інструмента забезпечення конкурентних переваг й економічного зростання АТ "Укрзалізниця".

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий внесок у розвиток логістики зробили такі зарубіжні вчені: Р. Баллоу [1], Д. Ламберт [2], К. О`Коннер [3], Б. Фулмер [4], А. Харрісон [5]. В українській науковій літературі логістична тематика відображена в працях таких науковців: Л. Болдирєва [6], Л. Горшкова [7], І. Дзебко [8], І. Міщук [9], О. Мишко [10].

Внесок у вивчення питання застосування логістики у транспортній галузі було зроблено такими українськими вченими: Ю. Бараш [11], О. Горяїнов [12], В. Копитко [13], Ю. Кулаєв [14].

Попри значну кількість публікацій з цієї тематики, потребують подальшої уваги вирішення ключових проблем щодо застосування логістичного підходу на залізничному транспорті в умовах реформування галузі та забезпечення євроінтеграційних процесів.

МЕТА СТАТТІ

Метою дослідження є формування та обгрунтування прикладних положень щодо удосконалення логістичного механізму АТ "Укрзалізниця" в умовах реформування залізничної галузі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

АТ "Укрзалізниця" забезпечує 65% транспортної роботи в загальній структурі перевезень вантажів всіма видами транспорту і понад 35% пасажирських перевезень у загальній структурі транспортної роботи, яка здійснюється всіма видами транспорту без урахування міського електричного транспорту [15].

АТ "Укрзалізниця" посідає чотирнадцяте місце в світі за експлуатаційною протяжністю колій та шосте місце за вантажонапруженістю, або інтенсивністю перевезень (вимірюється в тонно-кілометрах плюс пасажиро-кілометрах на протяжність колій в км). Вантажні перевезення є головним компонентом АТ "Укрзалізниця", яка посідає четверте місце на Євразійському континенті, поступаючись лише залізницям Китаю, Росії та Індії. У порівнянні з залізницями подібних країн АТ "Укрзалізниця", також здійснює близько 20% всіх пасажирських перевезень. Експортні та транзитні перевезення склали майже 60% тоннажу перевезених вантажів. Значна частина цих транзитних вантажоперевезень походить із Росії та відправляється з України або залізницею на захід (особливо до Польщі, Словаччини та Угорщини), або морським шляхом на південь, особливо через Одеську область). Однак за останні кілька років обсяги транзиту, що походять з Росії, істотно зменшились [15].

Основні проблеми розвитку АТ "Укрзалізниця" та рекомендації щодо їх вирішення наведено в таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, основними цілями АТ "Укрзалізниця" є посилення залізничної мережі (включаючи розширення інтермодальних перевезень та створення логістичного центру (ХАБу) на заході України), будівництво спеціалізованих терміналів (наприклад, для обслуговування важких та негабаритних вантажів, мінеральних та будівельних матеріалів та небезпечних вантажів), створення орієнтованих на клієнта торгово-операційних відділень для надання послуг, прискорення доставки вантажів, підвищення безпеки та страхування вантажів, а також встановлення конкурентоспроможних та прозорих тарифів. Провідною метою є збільшення участі приватного сектора, у тому числі передання логістичних послуг вантажовідправникам на підряд, надання права доступу до залізничної колії для заохочення нових приватних операторів вантажних поїздів та залучення приватного сектора до ремонту рухомого складу та устаткування терміналів.

Важливим елементом розвитку залізничного транспорту є збільшення контейнерних перевезень, що можливо зробити шляхом поширення практики організації регулярних контейнерних поїздів. Крім того, в оптимістичному прогнозі Стратегії АТ "Укрзалізниця" на 2019—2023 роки враховано можливість залучення додаткових обсягів контейнерних перевезень транзитом територією України між ЄС та Китаєм, Іраном та Індією [15]. Відповідно, розроблено прогноз контейнерних перевезень, який враховує збільшення обсягів перевезень контейнерів за рахунок нових вантажопотоків та переключення частини вантажів з автотранспорту на залізничний транспорт з поступовим збільшенням частки перевезень контейнерів із портів залізничним транспортом.

Додатковий обсяг контейнерних перевезень буде забезпечуватися регулярними контейнерними поїздами та планується зменшення повагонних контейнерних відправлень. Припускається, що до 2025 року більшість (понад 95%) контейнерів, які перевозяться залізницею, будуть перевозитися графіковими контейнерними поїздами. Іншим можливим шляхом збільшення мультимодальних перевезень є залучення комбінованих (контрейлерних) перевезень. Більшість європейських муль-

Таблиця 1. Основні проблеми розвитку АТ "Укрзалізниця" та шляхи їх вирішення

Проблеми	Шляхи вирішення
Недостатнє співробітництво між дочірніми підприємствами АТ «Укрзалізниця»	Розвиток інтермодальних перевезень. Збільшення обсягу вантажу шляхом приваблення підприємств у ролі клієнтів логістичних центрів. Значне покращення продуктивності активів шляхом довгострокового фінансового та інвестиційного планування та збільшення операційної ефективності
Неефективне використання активів АТ «Укрзалізниця»	
Низька інтенсивність перевезень у Західній Україні	Створення ефективного логістичного центру (ХАБу) на західному кордоні. Розвиток залізничного туризму
Труднощі в прогнозуванні дислокації вагонів та часу прибуття вантажу у кінцевий пункт призначення	Запровадження сучасної ефективної процесно-орієнтованої системи управління. Забезпечення конкурентного часу доставки
Низька швидкість перевезень	
Велика кількість крадіжок та пошкодження вантажу	Підвищення безпеки
Високий рівень зношення потужностей АТ «Укрзалізниця»	Реалізація державно-приватного партнерства. Прозора процедура доступу до залізничної інфраструктури для приватного бізнесу
Відсутність можливості залучення приватних інвестицій через законодавчі обмеження, високі політичні та фінансово-економічні ризики	
Відсутність достатнього обсягу коштів, у тому числі коштів інвесторів, та належної державної підтримки для оновлення основних фондів і реалізації пріоритетних інвестиційних проектів	
Нечітка система встановлення тарифів	Прогнозовані та фіксовані витрати на доставку. Стимулювання підходу до встановлення тарифів, який має на меті врахувати обсяги вантажів (наявні та потенційні) та інтенсивність перевезень реформи структури вантажних залізничних тарифів, які мають покривати собівартість факторів виробництва та вчасно відображати вплив динаміки ринкових цін на них (наприклад, шляхом прив'язування вантажних залізничних тарифів до індексу цін виробників промислової продукції на квартальній основі), з додатково обмеженною прибутковістю задля забезпечення можливості АТ «Укрзалізниця» продовжувати інвестувати та підтримувати свої основні активи у задовільному стані
Нечітка процедура визначення та встановлення знижок	
Складні процедури оформлення документів	Використання синергетичного потенціалу дочірніх компаній та створення єдиного вікна для клієнтів із повним спектром послуг. Розширення спектру послуг, орієнтованих на клієнтів, у т.ч. контрактна логістика, довгострокова оренда простору логістичних центрів (ХАБів), інструменти моніторингу доставки, служби підтримки тощо. Трансформація АТ «Укрзалізниця» із становища квазімонопольного в орієнтованого на ринок конкурентоспроможного лідера з прозорою структурою управління та звітністю, з нульовою толерантністю до корупційних проявів
Застарілий та негнучкий підхід до розвитку клієнтської бази	
Низький сервіс	
Низький рівень орієнтації на клієнтів через монопольний статус	
АТ «Укрзалізниця» не забезпечує всі елементи логістичного ланцюга відповідно до міжнародних стандартів	
Недостатність висококваліфікованих кадрів як через незадовільний рівень оплати праці, так і через незадовільний стан освіти та професійної підготовки персоналу	Застосування грейдової та інших прогресивних систем оплати праці на підприємствах залізничного транспорту. Забезпечення привабливості АТ «Укрзалізниця» як роботодавця шляхом запровадження гідних умов праці, високого рівня заробітної плати та високих професійних стандартів
Відтік персоналу у зв'язку зі збільшенням можливостей працевлаштування у країнах ЄС	
Велика соціальна чутливість щодо заходів з оптимізації штату та підвищення продуктивності праці	
АТ «Укрзалізниця» не забезпечує всі елементи логістичного ланцюга відповідно до міжнародних стандартів	Усунення внутрішньої неефективності через покращення бізнес-практик управління відповідно до найкращих міжнародних стандартів

Джерело: розроблено авторами на підставі [15; 16].

тимодальних перевезень відбувається в трейлерах та зйомних кузовах для комбінованих автомобільно-залізничних перевезень. Такі мультимодальні перевезення наразі в Україні не здійснюються, але можуть мати значний потенціал, особливо для перевезень в імпортному та експортному сполученнях. Така можливість має бути детально проаналізована та відповідним чином опрацьована, якщо потенціал таких перевезень існує [16].

З погляду геополітичного розташування Україна є транспортним ХАБом: через неї проходять ключові транспортні шляхи Європи, Азії та Близького Сходу. По її території пролягає європейський коридор Берлін — Вроцлав — Львів — Київ, міжнародні коридори Гданськ — Одеса, Гельсінкі — Санкт-Петербург — Вітебськ — Київ — Одеса — Пловдив — Будапешт — Олександрополіс та ін.

Таке географічне розташування надає унікальні можливості як для українських експортерів, так і для компаній-перевізників. На додаток до цього Європейський Союз, відкривши свій ринок, фактично відкрив преференції для українських товарів. У цьому контексті українські підприємства повною мірою можуть відчути вплив і можливості міжнародних транспортних ХАБів. Більш того, правильною буде стратегія використання цих можливостей для посилення своїх конкурентних позицій.

Однак повноцінно реалізувати цей потенціал не дозволяє низька якість доріг та залізничного полотна, а також застарілий рухомий склад. Як результат цієї неефективності — завищені ціни на транспортування вантажів.

Зазначимо, що транспортні ХАБи можуть дати набагато ширший сервіс, а саме [17]:

— послуги митного очищення;

— послуги дистрибуції в заданому регіоні в форматі LTL (збірні, групажні перевезення);

— послуги консолідації, пакування, стікерування, зберігання;

— послуги довіреної особи українських компаній в податкових/фіскальних службах;

— послуги експертної оцінки логістичних і операційних схем.

Українські підприємства повною мірою можуть використовувати досягнення Європейських транспортних ХАБів, збільшуючи свою географію. Але, на жаль, АТ "Укрзалізниця" продовжує втрачати темп розвитку і свій потенціал, тим самим втрачаючи робочі місця, додаткову статтю доходу, вплив на євроазіатській логістичній арені.

Крім створення ХАБів, у довгостроковій перспективі зусилля АТ "Укрзалізниця" можуть бути спрямовані на вдосконалення інтермодальних послуг (поєднання внутрішніх водних, морських, автомобільних, залізничних та повітряних шляхів) та розробку пропозицій комплексних послуг для вантажовідправників, які могли б покривати весь ланцюжок постачання в межах України і частково також на міжнародному рівні. Ці зусилля можуть бути підтримані мережею (мультимодальних) логістичних центрів, які мають високоякісне залізничне сполучення, вантажно-розвантажувальне обладнання та суміжні логістичні послуги. Необхідно також розглянути можливість приватизації сектора вантажних перевезень залізничним транспортом.

Ефективна мультимодальна транспортно-логістична система має важливе значення для всеосяжного економічного зростання України. Реалізація потенціалу інтермодальних та мультимодальних перевезень зменшить негативні наслідки надмірного використання дорожнього транспорту, такі як перевантаження у містах та вздовж основних артерій, погіршення дорожньої інфраструктури, викиди та дорожньо-транспортні пригоди.

Як зазначалося раніше, АТ "Укрзалізниця" має застарілий рухомий склад та локомотиви, а також вкрай зношену інфраструктуру, що перешкоджає руху транспорту у важливих місцях. Для подолання серйозного дефіциту інвестицій в українську залізничну інфраструктуру, обладнання та рухомий склад знадобиться дуже суттєві витрати. Враховуючи дефіцит державних ресурсів, необхідно шукати шляхи збільшення участі приватного сектора. Це також потребує процесу реструктуризації, що має замінити більшість поточних урядових рішень на користь розвитку ринку та конкуренції, особливо стосовно вантажних перевезень.

Відділ вантажних перевезень має стати фінансовим "локомотивом" АТ "Укрзалізниця". Механізми вантажних перевезень повинні бути розроблені в інтегрований спосіб, що дозволило б контролювати комерційні операції та володіти власним рухомим складом, як це відбувається з найефективнішими вантажними залізничними підприємствами у світі. Залізничні вантажні перевезення АТ "Укрзалізниця" вже зазнають інтенсивної конкуренції з боку автомобільного транспорту, і до кінця цього десятиліття, ймовірно, зіткнуться з конкуренцією з боку приватних залізничних вантажоперевізників. Дуже важливо, щоб цей період використовувався для підготовки до конкурентної боротьби шляхом створення потужного та комерційно гнучкого напряму діяльності з організації та управління вантажними перевезеннями з технічним, економічним та операційним контролем над власним рухомим складом та бригадами [16].

Отже, ключові коротко-, середньострокові напрями удосконалення логістичного механізму АТ "Укрзалізниця" в умовах реформування залізничного транспорту такі:

— впровадження конкурентоспроможної та чіткої системи встановлення тарифів;

— покращення часу доставки та прогнозованість витрат, зокрема для штучних вантажів;

— створення орієнтованих на клієнта торгово-операційних відділень для надання послуг АТ "Укрзалізниця";

— розробка інтермодальних рішень для контрейлерних (комбінованих) перевезень;

— впровадження ефективної системи безпеки та страхування вантажів;

— впровадження системи моніторингу вантажів;

— розробка ефективного логістичного центру в західній частині України з високоякісними залізничним сполученням, обладнанням для завантаження/розвантаження вантажів та відповідними логістичними послугами;

— розробка контрактних логістичних послуг на основі довгострокових угод з великими, а також середніми вантажовідправниками;

— планування та будівництво спеціалізованих терміналів (для обробки важких і негабаритних вантажів, мінеральних та будівельних матеріалів, небезпечних вантажів тощо);

— заохочення нових приватних операторів вантажних поїздів шляхом надання права доступу до колії;

— ремонт рухомого складу та термінального обладнання [16].

Ключовими середньо-довгостроковими напрямами удосконалення логістичного механізму АТ "Укрзалізниця" в умовах реформування залізничного транспорту є:

— розробка пропозицій комплексних послуг для вантажовідправників, що могли б охопити весь ланцюг поставок у межах України, а також частково на міжнародному рівні;

— надання інтермодальних послуг, що поєднують внутрішній водний, морський та авіаційний транспорт;

— розробка мережі (мультимодальних) логістичних центрів (ХАБів) з високоякісними залізничним сполученням, обладнанням для завантаження/розвантаження вантажів та відповідними логістичними послугами;

— розгляд можливості приватизації вантажних перевезень АТ "Укрзалізниця".

ВИСНОВКИ

Залізничний транспорт є стратегічною ланкою транспорту України, тому незадовільний стан залізничних підприємств може призвести до підриву національної обороноздатності країни загалом. АТ "Укрзалізниця" має значні проблеми, в тому числі старіючі локомотиви та рухомий склад, критично зношену інфраструктуру, що перешкоджає руху транспорту в найважливіших місцях, а також різке скорочення транзитних вантажів з Росії. Недостатній рівень сервісу послуг спричинює до неефективного використання потенціалу галузі, незадоволеності споживачів, зниження об'єму споживання послуг. Наслідком стає падіння рівня конкурентоспроможності залізниці у порівнянні з підприємствами інших видів транспорту України та зарубіжних країн.

Удосконалення логістичного механізму АТ "Укрзалізниця" дасть можливість підприємствам залізничного транспорту ефективно діяти як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, підвищити рівень сервісного обслуговування та конкурентоспроможності. І якщо кілька десятиліть тому основними джерелами конкурентної переваги в ціноутворенні були технологічні новації, нові системи управління, доступність дешевої робочої і сировинної баз, то сьогодні, вичерпавши всі попередні можливості, дедалі більше компаній стали звертати свій погляд у бік ланцюга поставок, в яких логістика транспортних/виробничих/інформаційних процесів має провідну роль під час формування конкурентної переваги

Враховуючи розвиток міждержавного партнерства у сфері логістики, відсутність конкуренції на ринках залізничних перевізників колії 1520 мм в ЄС та компетентність власних працівників, у АТ "Укрзалізниця" є значний потенціал для розвитку бізнесу як на міжнародних ринках, так і на ринку з надання транспортно-експедиторських та термінально-складських послуг.

Україна містить величезний потенціал країни, яка може бути активним і успішним транспортним ХАБом. Однак для цього необхідна велика кількість структурних, функціональних і якісних змін, які безпосередньо

залежать від обраної керівництвом АТ "Укрзалізниця" стратегії розвитку.

Література:

1. Ballou R.H. Business Logistics / R.H. Ballou, S.K. Srivastava // Supply Chain Management, Pearson Education. — London: Dorling Kindersley, 2007. — 5th ed. — P. 117—129.
2. Lambert D.M. Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities / D.M. Lambert, M.C. Cooper, J. D. Pagh // International Journal of Logistics Management 9. — Bingley: Emerald Publishing Limited, 1998. — № 2. — P. 1—20.
3. O'Connor K. Global City Regions and the Location of Logistics Activity / K. O'Connor // Journal of Transport Geography. — Amsterdam: Elsevier B.V., 2010. — 9 p.
4. Fulmer B.P. Selecting an enterprise resource planning system: An active learning simulation / B.P. Fulmer, G.J. Gerard // Journal of Emerging Technologies in Accounting. — 2014. — № 11. — P. 71—82.
5. Харрісон А. Управління логістикою. Розробка стратегій логістичних операцій / Алан Харрісон, Ван Хоук Ремко; пер. з англ.; за наук. ред. О.Є. Міхейцева. — Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. — 368 с.
6. Болдирєва Л.М. Формування логістичних систем як напрям удоско-налення розвитку економіки / Л.М. Болдирєва // Науковий вісник Херсонського національного університету. — 2014. — Вип. 7. — Ч. 1. — С. 172—175. — (Сер.Економічні науки).
7. Горшкова Л.О. Розвиток логістики: теоретичний аспект / Л.О. Горшкова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. — 2012. — № 1 (59). — С. 87—90. — (Сер. "Економічні науки").
8. Дзебко И. Экономисту о логистике: сущность, основные понятия, концепция / И. Дзебко. — Харьков: Центр "Консульт", 2006. — 152 с.
9. Міщук І.П. Зміст і напрямки застосування логістичних концепцій в логістичному менеджменті / І.П. Міщук, В.Г. Гадада, Н.Г. Міценко // Вісник Львівської комерційної академії: зб. наук. праць. — Львів: Вид-во ЛКА, 2015. — Вип. 48. — С. 127—131. — (Сер. економічна).
10. Мишко О.А. До питань розвитку логістичної інфраструктури в Україні / О.А. Мишко // Логістика: теорія та практика. — 2011. — № 1. — С. 96—100.
11. Barash Y. Principles of Determining the Basic Functions of Railways Hubs / Y. Barash, V. Bobyl, T. Charkina, N. Bozhok, O. Chornovil // 12th International Conference on Intelligent Technologies in Logistics and Mechatronics Systems, ITELMS 2018 (April 26—27, 2018) P. 21—25.
12. Горяїнов О.М. Практика вантажних перевезень і логістики: навч. посіб. / О.М. Горяїнов. — Х.: Вид-во "Кортес-2001", 2008. — 323 с.
13. Копитко В. Логістичний підхід до планування вантажних перевезень та комерційних операцій на залізничному транспорті / В. Копитко, О. Орловська // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна "Проблеми економіки транспорту". — 2013. — Вип. 5. — С. 22—29.
14. Основи економіки транспорту: підручник / В.І. Щелкунов, Ю.Ф. Кулаєв, Л.Г. Зайончик та ін. — К.: Кондор, 2011. — 392 с.
15. Стратегія АТ "Укрзалізниця" на 2019—2023 роки. — Режим доступу: https://zbk.org.ua/wp-content/uploads/2019/09/Стратегія-4-Typography.pdf
16. Стратегія сталої логістики та План дій для України (проект для розгляду) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://mtu.gov.ua/files/Logistics.pdf
17. Мягков А. Україна — транспортний хаб, або як наростити потужності зберігання і перевалки зернових до 2030 року? [Електронний ресурс] / А. Мягков // Гаряча агрополітика. — Режим доступу: https://agropolit.com/spetsproekty/216-ukrayina--transportniy-hab-abo-yak-narostiti-potujnosti-zberigannya-i-perevalki-zernovih-do-2030-roku

References:

1. Ballou, R.H. Srivastava, S.K. (2007), Business Logistics, 5th ed., Supply Chain Management, Pearson Education, Dorling Kindersley, London, UK, pp. 117—129.
2. Lambert, D.M. Cooper, M.C. and Pagh, J.D. (1998), "Supply Chain Management: Implementation Issues and Research Opportunities", International Journal of Logistics Management, Emerald Publishing Limited, vol. 2, pp. 1-20.
3. O'Connor, K. (2010), "Global City Regions and the Location of Logistics Activity", Journal of Transport Geography, Elsevier B. V., Amsterdam.
4. Fulmer, B.P. and Gerard, G.J. (2014), "Selecting an enterprise resource planning system: An active learning simulation", Journal of Emerging Technologies in Accounting, vol. 11, pp. 71—82.
5. Kharrison, A. and Remko, V.K. (2007), Upravlinnia lohistykoiu. Rozrobka stratehij lohistychnykh operatsij [Logistics management. Development of logistics operations strategies], Balans Biznes Buks, Dnipropetrivs'k, Ukraine.
6. Boldyrieva, L.M. (2014), "Formation of logistics systems as a direction of improving the development of the economy", Naukovyj visnyk Khersons'koho natsional'noho universytetu (Ser.Ekonomichni nauky), vol. 7, no. 1, pp. 172—175.
7. Horshkova, L.O. (2012), "Development of logistics: theoretical aspect", Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu (Ser. "Ekonomichni nauky"), vol. 1 (59), pp. 87—90.
8. Dzebko, Y. (2006), Ekonomystu o lohystyke: suschnost', osnovnye poniatyia, kontseptsyia [The economist on logistics: the essence, basic concepts, concept], Tsentr "Konsul't", Kharkiv, Ukraine.
9. Mischuk, I.P. Hadada, V.H. and Mitsenko, N.H. (2015), "The content and directions of application of logistics concepts in logistics management", Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii : zb. nauk. prats' (Ser. ekonomichna), vol. 48, pp. 127—131.
10. Myshko, O.A. (2011), "On the development of logistics infrastructure in Ukraine", Lohistyka: teoriia ta praktyka, vol. 1, pp. 96—100.
11. Barash, Y. Bobyl, V. Charkina, T. Bozhok, N. and Chornovil, O. (2018), "Principles of Determining the Basic Functions of Railways Hubs", 12th International Conference on Intelligent Technologies in Logistics and Mechatronics Systems, ITELMS, Panevezys, Lithuania, (April 26—27, 2018), pp. 21—25.
12. Horiainov, O.M. (2008), Praktyka vantazhnykh perevezen' i lohistyky [Practice of freight transportation and logistics], Vyd-vo "Kortes-2001", Kharkiv, Ukraine.
13. Kopytko, V. and Orlovs'ka, O. (2013), "Logistic approach to planning of freight transportation and commercial operations on railway transport", Zbirnyk naukovykh prats' Dnipropetrovs'koho natsional'noho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana "Problemy ekonomiky transportu", vol. 5, pp. 22—29.
14. Schelkunov, V.I. Kulaiev, Yu.F. and Zajonchyk, L.H. (2011), Osnovy ekonomiky transportu [Fundamentals of transport economics], Kondor, Kyiv, Ukraine.
15. zbk.org.ua (2019), "Strategy of JSC "Ukrzaliznytsia" for 2019-2023", available at: https://zbk.org.ua/wp-content/uploads/2019/09/Stratehiia-4-Typography.pdf (Accessed 10 April 2020).
16. Ministry of Infrastructure of Ukraine (2017), "Sustainable Logistics Strategy and Action Plan for Ukraine (draft for consideration)", available at: https://mtu.gov.ua/files/Logistics.pdf (Accessed 10 April 2020).
17. Miahkov, A. (2016), "Ukraine is a transport hub, or how to increase grain storage and transshipment capacity by 2030?", available at: https://agropolit.com/spetsproekty/216-ukrayina--transportniy-hab-abo-yak-narostiti-potujnosti-zberigannya-i-perevalki-zernovih-do-2030-roku (Accessed 10 April 2020).

Стаття надійшла до редакції 17.03.2020 р.

УДК 338.45: 332.14

Н. В. Кармазіна,
д. е. н., доцент, Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського
ORCID ID: 0000-0002-5152-6446

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.37

АДАПТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ПРОЦЕДУРИ ДЬЮ ДІЛІДЖЕНС ДЛЯ ВИЯВЛЕННЯ РИЗИКІВ ПІД ЧАС ПРИДБАННЯ БІЗНЕСУ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

N. Karmazina,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Tavriya national university V. I. Vernadsky
ORCID ID: 0000-0002-5152-6446

ADAPTIVE MECHANISM OF THE DUE DILIGENCE PROCEDURE FOR FINDING RISKS IN ACQUISITION OF BUSINESS IN THE REGIONS OF UKRAINE

У статті досліджено необхідність впровадження та проведення процедури Дью Діліджснс для оцінки об'єкту інвестування у регіонах з елімінацією існуючих інвестиційних ризиків та деструктивних факторів зовнішнього середовища. Зазначено, що процедура Дью Діліджснс включає в себе комплекс аналітичних та оперативних заходів для перевірки законності й комерційної привабливості інвестиційного проекту. Проведене дослідження дозволяє визначити, що вибір того чи іншого способу придбання існуючого бізнесу залежить від різних чинників. Обгрунтовано напрями Дью Діліджснс з розмежуванням елементарного складу функціоналів (фінансових, податкових, юридичних, маркетингових, бізнес-планування), що були інкорпоровані до загальної процедури Дью Діліджснс для забезпечення процесу генерування конкретних прийомів та методів проведення Дью Діліджснс за критеріями формування об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування, з урахуванням адаптивності в умовах нестійкого економічного середовища.

The article is found out the necessity of introduction and realization of procedure of Due Diligence is investigational for the estimation of object of investing in regions with elimination of existent investment risks and destructive factors of environment. The purpose of this study is to identify the dominant features of the Due Diligence procedure by distinguishing the elemental composition of its functionalities and incorporate the latter into the process of generating specific techniques and methods of Due Diligence according to the criteria of forming an objective view of the object of investment. It is stated that the Due Diligence procedure includes a set of analytical and operational measures to verify the legality and commercial attractiveness of an investment project. During the procedure of Due Diligence, the chain of legal relations between the owners is analyzed from the moment of creation (occurrence) of the object until the acquisition of rights by the current owner (owner), which allows to form for the client a complete information picture of the level of guarantee of his investment. The conducted research allows to determine that the choice of one or another way of acquiring an existing business depends on various factors, in particular such as: the technical complexity of the transaction, the timing and cost of implementation; ensuring continuity of production as a result of the operation; expediency of transition to investor-related obligations; the need to obtain licenses and other permits in the field of business; taxation of the operation. To one degree or another, Due Diligence is made with any business project purchase agreement and only through the combination of principles of a systematic approach that will avoid the destructive factors of owning a new asset. The directions of Due Diligence are substantiated with the delimitation of the elementary composition of functionalities (financial, tax, legal, marketing, business planning), which were incorporated into the general Due Diligence procedure to ensure the process of generating specific methods and methods of conducting Due Diligence on the criteria investment object, taking into account adaptability in the conditions of unstable economic environment.

Ключові слова: дью діліджснс, потенціал, процедура, ризик, контроль, інвестування, фактори, інкорпорування.
Key words: due diligence, potential, procedure, risk, control, investing, factors, incorporation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Нині на світовому фінансовому ринку панує тенденція до злиття і поглинань компаній. Процес консолідації та інкорпорування капіталу відбувається на всіх рівнях світової економіки. Операції з об'єднання компаній здійснюються як на регіональному і національному рівнях, так у глобальному масштабі. Вітчизняний ринок капіталу не є виключенням, де період первісного нако-

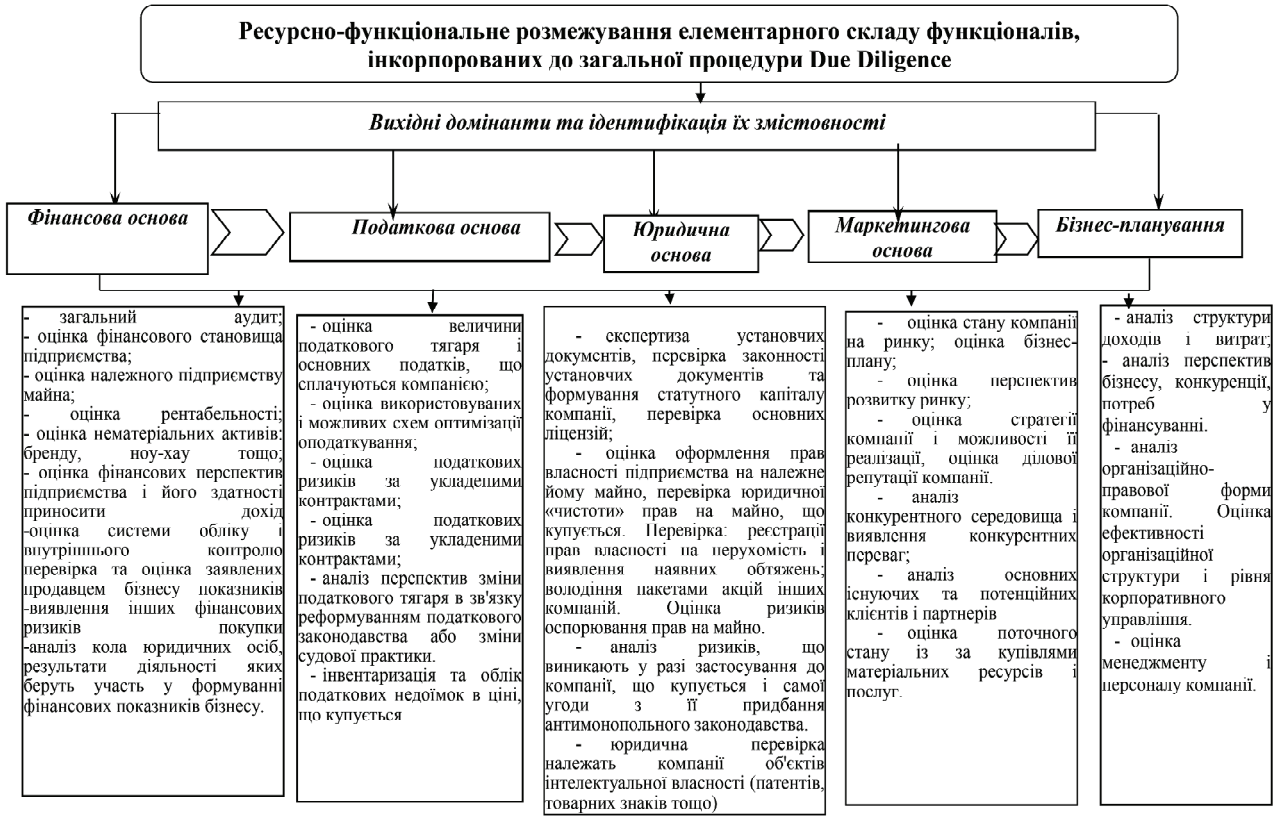


Рис. 1. Схема моделювання елементарного складу функціоналів інкорпорованих до загальної процедури Дью Ділідженс

Джерело: за пропозицією автора.

пичення капіталу проходить й формується цивілізований фінансовий ринок. За таких умов, створюються крупні фінансово-промислові групи та холдинги, які придбавають у власність немалу кількість як великих промислових підприємств, так і невеликих. Для того щоб інвестору або компанії, яка може стати покупцем бізнесу, переконатися в тому, чи буде їм вигідна така операція, необхідно зібрати абсолютно достовірні та об'єктивні дані про стан суб'єкта економічної діяльності на ринку, про його реальний фінансовий стан, виробничі потужності, контрагентів та партнерів. Для збору всієї цієї інформації проводиться особлива процедура Дью Ділідженс (англійською мовою звучить як Due Diligence). Водночас вихід вітчизняних підприємств на міжнародні ринки капіталу посилює вимоги регуляторних органів (Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку — НКЦПФД) до інвесторів щодо розкриття інформації про об'єкт фінансування, що також сприяє актуалізації процедури Due Diligence.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретико-концептуальні засади створення великих інтегрованих структур, формування системи вимірювання результатів спільної господарської діяльності відображено в наукових працях І. Томашевської [1], В. Шевчука [5], Д. Нортона [2], В. Лиховчук [3], Е. Богатова [6], Р. Уотермена [4] та ін. Проте сучасні підходи до розробки стратегії розвитку на регіональному рівні, формування методологічних засад та методичних аспектів проектування траєкторії перспективного розвитку кампанії, функціонування системи незалежної оцінки об'єкту інвестування та інвестиційних ризиків потребують подальшого дослідження.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення домінуючих ознак процедури Дью Ділідженс з розмежуванням елементарного складу її функціоналів та інкорпоруванням останніх до процесу генерування конкретних прийомів й методів проведення Дью Ділідженс за критеріями формування об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сьогодні є велика кількість перекладів цього терміну на українську мову. Це словосполучення перекладають як "належна старанність", "перевірка належної сумлінності" або "всебічне дослідження вірогідності наданої інформації" [6; 7]. Всі ці трактування не відображають повною мірою того сенсу, який закладений в лаконічному англійською вираженні. На думку автора, дефініцію Дью Ділідженс (далі — ДД) слід трактувати як процедуру щодо формування об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування з ідентифікацією інвестиційних ризиків та інших деструктивних факторів зовнішнього середовища, що забезпечує незалежну оцінку об'єкта інвестування. Слід відмітити, що передусім Дью Ділідженс спрямований на всебічну перевірку законності та комерційної привабливості майбутньої угоди або інвестиційного проекту, на проведення аналізу, що дає змогу суб'єктам господарювання виключити або мінімізувати можливі негативні наслідки під час придбання бізнесу. Водночас важливу роль відіграє достовірність та повнота інформації, що надається при ДД та дозволяє інвесторам або діловим партнерам більш глибоко оцінити всі переваги та недоліки співпраці [1].

Доведено, що Дью Ділідженс грунтується на вивченні фактичних даних про об'єкт перевірки, отриманих у результаті вивчення внутрішніх документів, даних оперативної та фінансової звітності, галузевих особливостей та законодавства. Для об'єкта перевірки — це можливість визначити найбільші зони ризику та підвищити привабливість для інвестора або потенційного покупця.

Зазначаємо, що замовником ДД можу бути як комерційний банк, так і інвестор, або компанія, що поглинає та оцінює ризики угоди, або компанія, яка має намір

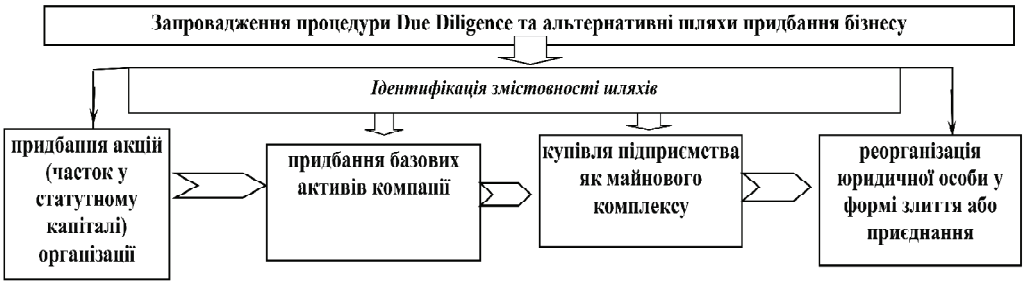


Рис. 2. Запровадження процедури Дью Діліджанс та альтернативні шляхи придбання бізнесу

Джерело: систематизовано на підставі [4].

залучати інвестиції тощо. Тобто підставами для проведення ДД можуть бути: а) продаж / купівля компанії; б) оцінка інвестиційної привабливості компанії; в) публічна пропозиція цінних паперів на фондовому ринку; г) злиття та поглинання; д) створення спільного підприємства; е) комерційне кредитування; ж) перевірка надійності свого контрагента [2; 5].

Ресурсно-функціональний аналіз економіко-правової природи системи незалежної оцінки об'єктів інвестування та інвестиційних ризиків дозволяє автору статті, за урахування результатів науково-прикладних розробок, дійти такого висновку про те, що у разі розмежування елементарного складу функціоналів (фінансових, податкових, юридичних, маркетингових, бізнес-планування), що інкорпоровані (рис. 1) до загальної процедури ДД відбувається генерування процедур його формалізації за критеріями для формування об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування, що включає в себе інвестиційні ризики та досягнення адаптивності в умовах нестійкого економічного середовища.

Слід відмітити, що під час проведення процедури ДД оцінюються вигоди і зобов'язання передбачуваної операції шляхом аналізу усіх аспектів минулого, теперішнього та прогнозованого майбутнього придбаного бізнесу та виявляються будь-які можливі ризики.

Результати дослідження дають змогу навести декілька альтернативних шляхів придбання існуючого бізнесу, якими може скористатися інвестор (рис. 2): 1) придбання акцій (часток у зареєстрованому капіталі) суб'єкта господарювання (компанії); 2) придбання базових активів компанії; 3) купівля суб'єкта господарювання як майнового комплексу; 4) реорганізація юридичної особи у формі злиття або приєднання [4].

З'ясовано, що кожен з цих способів має свої плюси та свої мінуси, та вибрати з них найбільш оптимальний до конкретної ситуації досить складно.

Так, придбання акцій (часток) багатоетапні, але досить необтяжливий процес як за порядком оформлення, так й за швидкістю його здійснення.

У разі придбання акцій (часток) інвестор отримує можливість участі в управлінні компанією або повний контроль над нею. Як правило, інтерес для іноземних інвесторів представляють пакети акцій від 50% плюс одна акція та більше, хоча за наявності можливості інвестор прагне придбати стовідсотковий пакет акцій.

Якщо купується юридична особа шляхом викупу акцій (часток), до нового учасника переходять не тільки активи, але і кредиторська заборгованість, та ризики за раніше зробленими операціями. Відповідно, максимальна увага при ДД повинна бути звернена на оцінку організації договірної роботи, на дотримання податкових та антимонопольних вимог законодавства. Важливе значення має перевірка трудових відносин в організації.

У разі покупки активів інвестором отримується майнова база ведення бізнесу, звільнена від будь-яких зобов'язань. Відзначимо, що купівля майна приваблива тим, що покупець отримує актив, який звільнений від будь-яких зобов'язань. Проте бізнес-проект — це не тільки майно, до нього входять різні види інтелектуальної власності, технічна документація, товарні знаки, ноу-хау, частину з яких можна придбати, але є речі, які передати досить складно або ж передача серйозно ускладнить процес купівлі-продажу майна в цілому [3]. Наприклад, передача товарних знаків вимагає перереєстрації, а ця процедура може тривати до року; або підприємство може володіти ліцензіями, продати які взагалі неможливо тощо.

Якщо майбутній власник націлений на покупку саме майна, то основне завдання полягає в перевірці законності угод, і порядок їх оформлення, при цьому оцінюється історія майна, тобто ланцюжок угод, за якими воно опинилося у свого нинішнього власника. Необхідно визначити, чи відповідають, заявлені у відношенні об'єкту права власника щодо документації, яка надається, а також, чи є ризики наявності обтяжень та прав третіх осіб для інвестора.

Під час проведення процедури ДД, аналізується ланцюжок правовідносин між правовласниками з моменту створення (виникнення) об'єкта до моменту придбання прав нинішнім власником (власником), що дозволяє сформувати для клієнта повну інформаційну картину рівня гарантованості його інвестицій.

Оформлення прав на земельну ділянку є, як правило, найслабшою ланкою у всьому наявному комплекті документів на об'єкт інвестування. Така ситуація пояснюється, передусім, плутаниною у земельному законодавстві радянських часів, та деякими недобросовісними діями власників об'єкта, які не оформили свої права (правомочності) стосовно земельних ділянок належним чином. Визначено порушення, які виявляються на етапі юридичного ДД, що пов'язані з наступними факторами (рис. 3).

Наступний шлях придбання бізнесу — це покупка підприємства як майнового комплексу, де у складі об'єкта покупки до інвестора переходять не тільки активи, але і пов'язані з даним підприємством зобов'язання. До складу підприємства як майнового комплексу входять усі види майна, призначені для його діяльності, включаючи земельні ділянки, будівлі, споруди, обладнання, інвентар, сировину, продукцію, права вимоги, борги, а також нематеріальні активи (фірмове найменування, товарні знаки, знаки обслуговування), та інші виключні права, якщо інше не передбачено законом або договором [5].

Зазначимо, що купівля підприємства як майнового комплексу є процесом найбільш логічним з фінансової та юридичної точок зору, проте, найбільш трудомісткий через оформлення необхідних документів.

Фактично, крім стандартної процедури Дью Діліджанс, необхідно здійснити ще низка додаткових дій. Зокрема має відбутися повна інвентаризація, складання проміжного Звіту про фінансовий стан та проведення незалежного аудиту, що, з одного боку, збільшує гарантії покупця у цій угоді, а з іншого — підвищує трудомісткість та відповідно вартість покупки. Цей варіант кращий в тому випадку, якщо підприємство не є єдиним бізнес-проектом продавця.

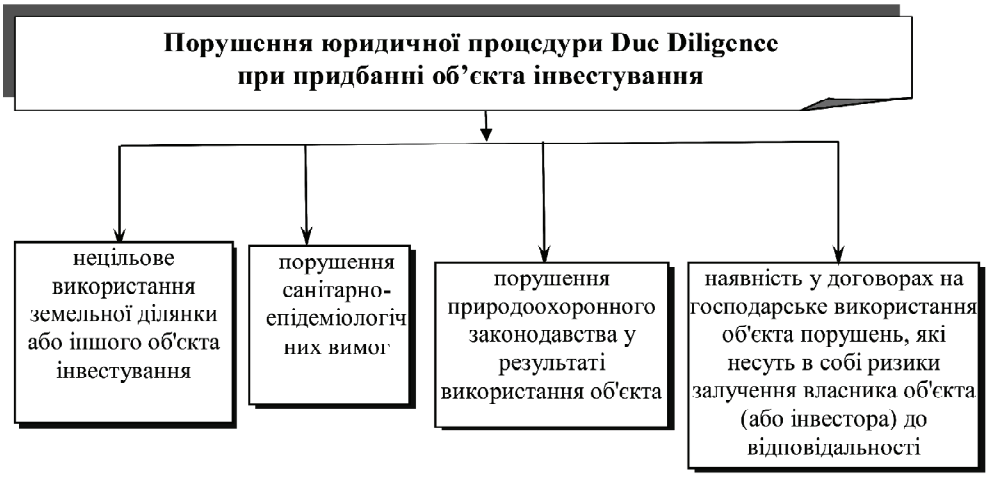


Рис. 3. Фактори, які впливають на порушення на етапі юридичного Дью Діліджанс

Джерело: систематизовано та деталізовано автором на підставі [6].

Проведене дослідження дозволяє визначити, що вибір того чи іншого способу придбання існуючого бізнесу залежить від різних чинників, зокрема таких як: а) технічна складність здійснення угоди, терміни та вартість реалізації; б) забезпечення безперервності виробництва у результаті операції; в) доцільність переходу до інвестора пов'язаних з підприємством зобов'язань; г) необхідність отримання ліцензій та іншої дозвільної документації в цій сфері бізнесу; д) збереження налагодженої системи збуту, постачальників та партнерів; е) оподаткування операції.

У той чи іншій ступені ДД здійснюється за будь-якої угоди купівлі бізнес-проектів та тільки завдяки поєднанню принципів системного підходу, що дозволить уникнути деструктивних факторів від володіння новим активом. Якщо розглядати юридичну частину Дью Діліджанс, то вона є перевіркою за такими елементами:

1. Прав на майно, що продається в складі бізнесу, ризиків оспорювання прав на майно третіми особами.

2. Прав та зобов'язань, що входять до складу бізнесу, на предмет їх існування, дійсності, законності, ризиків оскарження угод, в результаті яких виникли права та зобов'язання.

3. Трудових відносин з колективом, що працюють у бізнесі (наявність та законність трудових договорів, угод щодо матеріальної відповідальності, правомірність звільнення співробітників, ризики пред'явлення майнових вимог співробітниками, які були неправомірно звільненими тощо).

4. Дотримання корпоративного законодавства юридичними особами, що продаються в складі бізнесу або є стороною договорів купівлі-продажу, ризику пред'явлення претензій акціонерами / учасниками цих юридичних осіб, пов'язаних з недотриманням законодавства при продажі акцій / часток, а також при здійсненні великих угод або угод із зацікавленістю з майном цих юридичних осіб [2].

Розгляд фінансового Дью Діліджанс ототожнюється з поняття аудиторської перевірки. Проте аудитор має визначити загальну стратегію аудиту, яка б установлювала обсяг, час і напрям аудиторської перевірки, а також спрямовувала розробку плану перевірки. Визначаючи загальну стратегію перевірки, аудитор повинен: (a) виявити характеристики завдання, які визначатимуть його обсяг; (b) встановити звітні цілі завдання для планування часу перевірки та характеру необхідного повідомлення інформації; (c) розглянути чинники, які з погляду професійного судження аудитора є важливими для спрямування зусиль; (d) розглянути результати діяльності, що передує завданню. Метою фінансового ДД є підтвердження та оцінка заявлених продавцями бізнесу фінансових показників, а також виявлення ризиків придбання, що передбачає проведення аналітичних процедур щодо фінансових показників бізнесу, його перспектив, оцінку застосовуваної системи обліку податкових ризиків. Основними функціоналами фінансового ДД можна визначити наступні: 1) оцінка фінансової схеми бізнесу, кола юридичних осіб, формування фінансових показників бізнесу; 2) оцінка системи управлінського обліку на предмет достовірності її фінансових показників та оперативності внесення до неї інформації; 3) оцінка динаміки фінансових показників діяльності бізнесу, зіставлення їх з узагальненими показниками ринку (наявність різких відхилень значень показників бізнесу від узагальнених показників ринку та їх причини); 4) оцінка майна, прав та зобов'язань, що входять до складу бізнесу під час продажу; 5) інвентаризація майна і зобов'язань, проведення звірок дебіторської та кредиторської заборгованості; 6) формування списку ключових співробітників, від яких залежить ефективність бізнесу; 7) оцінка ризику існування заборгованості, не відображеної в системі управлінського обліку.

Перевірку майна та зобов'язань доцільно поєднати з таким методичним прийомом як інвентаризація. В цьому випадку до складу інвентаризаційної комісії мають включити аудитора, який проводить ДД. Аудитор повинен отримати прийнятні аудиторські докази у достатньому обсязі щодо наявності та стану необоротних та оборотних активів та оцінити інструкції та процедури управлінського персоналу для відображення в обліку і контролю за результатами інвентаризації основних засобів, запасів суб'єкта господарювання, спостерігати за процедурами проведення підрахунку, які здійснюються управлінським персоналом та проводити інспектування активів.

Слід зазначити, що ризик податкових претензій є одним із суттєвих ризиків покупки бізнесу. Аудитори повинні перевірити й податкові зобов'язання компаній, оцінити ризик виникнення у податкових органів претензій, пов'язаних з несплатою податків. Якщо буде доведена несумлінність платників податків, то податкові органи можуть виставити для оплати настільки значні суми, що у покупця не буде сенсу взагалі продовжувати бізнес [7].

Для того щоб цей ризик усунути, можливо, буде потрібно зміна способу покупки бізнесу, тобто замість покупки акцій / часток юридичної особи, за яким існує ризик податкових претензій, слід розглянути можливість викупу його майна або передачі майна в статутний капітал нової організації з подальшим викупом її часткою / акцій.

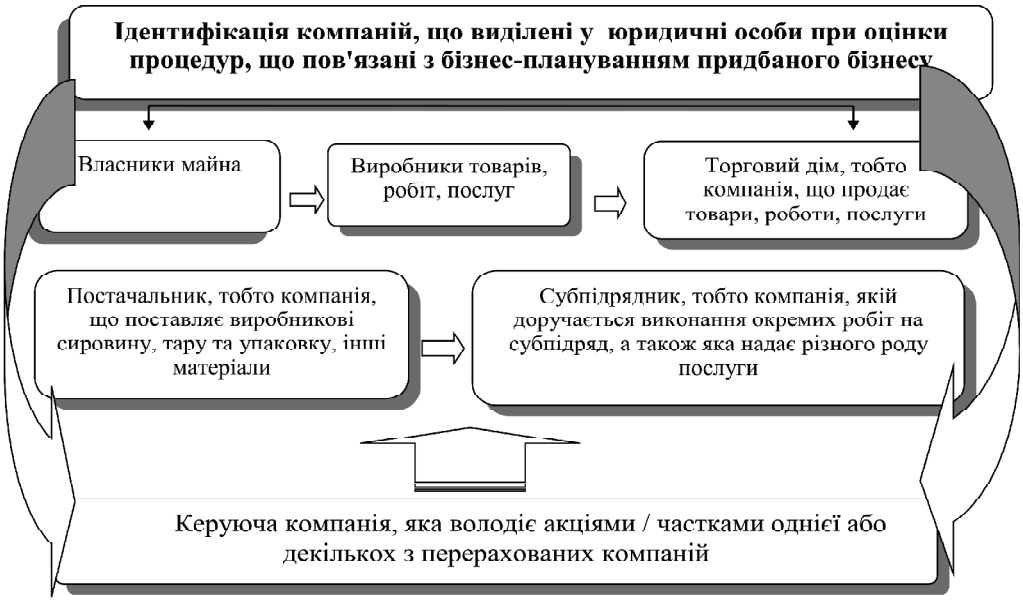


Рис. 4. Ідентифікація компаній, що виділені у юридичні особи

Джерело: систематизовано автором за [3].

Аудитори, які проводять Дью Ділідженс, можуть додатково провести оцінку податкового навантаження бізнесу та визначити шляхи її оптимізації.

Розглядаючи маркетинговий Дью Ділідженс, слід зазначити, що останній передбачає: 1) оцінку стану компанії на ринку; 2) оцінку бізнес-плану; 3) оцінку перспектив розвитку ринку; 4) оцінку стратегії компанії та можливості її реалізації

Основні ризики, які виявляються під час проведення маркетингового ДД, полягають у виявленні несприятливих тенденцій на ринку, неефективності маркетингової політики та політики закупівель.

Окремо слід виділити процедури, пов'язані з бізнес-плануванням придбаного бізнесу. Уже на етапі ухвалення рішення щодо купівлі потенційний інвестор буде міркувати над поліпшенням показників бізнесу. У зв'язку з цим аудиторам, які проводять ДД, можуть додатково доручити ідентифікувати та оцінити незвичайні та неочікувані взаємозв'язки, а також провести аналітичні процедури щодо: а) структури доходів і витрат; б) перспектив бізнесу, конкуренції, потреб у фінансуванні; в) з організаційно-правової форми компанії; г) ефективності організаційної структури та рівня корпоративного управління; д) менеджменту та персоналу компанії. Зазвичай в юридичну особу виділяються компанії, що мають такий статус (рис. 4).

ВИСНОВКИ

Отже, вищезазначені напрями з розмежуваннями елементарного складу функціоналів (фінансових, податкових, юридичних, маркетингових, бізнес-планування) були інкорпоровані до загальної процедури Дью Ділідженс, що забезпечує генерування конкретних прийомів та методів її проведення за критеріями формування об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування, з урахуванням інвестиційних ризиків та досягнення адаптивності в умовах нестійкого економічного середовища. Об'єктивність і достовірність результатів процедури Дью Ділідженс дозволять потенційному покупцю прийняти релевантне в такій ситуації управлінське рішення.

Література:

1. Томашевська І.Л. Due diligence: порядок проведення та документування. Житомир: ЖДТУ, 2014. № 4. С. 194—196.

2. Norton D.P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System. Harvard Business Review. 1996. Vol. 74. № 1. P. 75—85.

3. Лиховчук В.М. Дью дилидженс в Украине: понятия, основные проблеми и возможности перспектив развития URL: http://www.ukrnauka.com (дата звернення: 04.08.2019).

4. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании/ пер. с англ. В.Т. Рысина. Москва: Прогресс, 1988. 368 с.

5. Шевчук В.Я., Рогожин П.С. Основи інвестиційної діяльності. Київ: Генеза, 2007. 384 с.

6. Богатова Е.Р. Это загадочное слово "дью дилидженс". Практический журнал для бухгалтера, кадровика, юриста и руководителя. 2007. № 21. URL: http://www.vkursedela. com.gmail (дата звернення: 05.09.2019).

7. Дью дилидженс (due diligence). Business Intelligence: проверка партнеров, собственники компаний, дью дилидженс. 2016. URL: http://www.businessintelligence.com.ua (дата звернення: 05.07.2019).

References:

1. Tomashevska, I. L. (2010), "Due diligence: procedure for conducting and documenting", Visnyk ZhDTU, Ukraine, vol. 4, pp. 194—196.

2. Norton, D. P. (1996), "Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System", Harvard Business Review , vol. 74, pp. 75—85.

3. Lihovchuk, V.M., (2011), "Due Diligence in Ukraine: Concepts, Main Problems and Opportunities for Development", available at: http://http://www.ukrnauka.com (Accessed 10 April 2020).

4. Waterman, R.(1988), Faktor obnovlenyia: Kak sokhraniaiut konkurentosposobnost' luchshye kompanyy [The Factor of Renewal: How Best Companies Preserve Competitiveness] , Prohress, Moskva, Rossiya.

5. Shevchuk, V.Ya., (2007), Osnovy investytsijnoi diial'nosti [Foundations of investment relations] ,Heneza, Kyiv, Ukraine.

6. Bogatova, E. R. (2007), "This mysterious word "due diligence", V kurse pravovoho dela: Praktycheskyj zhurnal dlia bukhhaltera, kadrovyka, iurysta y rukovodytelia, available at: http://www.vkursedela.com.gmail (Accessed 10 April 2020).

7. Business Intelligence (2020), "Due diligence", available at: http://www.businessintelligence.com.ua (Accessed 10 April 2020).

Стаття надійшла до редакції 20.04.2020 р.

УДК 330.142.26: 658.15.011.4

О. В. Царенко,
д. е. н., професор, Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського
ORCID ID: 0000-0001-7594-4135

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.42

КОНСТИТУТИВНО-КЛЮЧОВІ ПОЛОЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

O. Tsarenko,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Tavriya national university V. I. Vernadsky

CONSTITUTIONAL AND KEY PROVISIONS OF CONCEPT OF AUDIT SERVICE QUALITY SYSTEM IN UKRAINE

У статті розглядаються основні домінанти та якісні характеристики системи забезпечення якості аудиторських послуг для розбудови процесів створення ефективної системи контролю якості аудиторських послуг, яка виступає як системоутворюючий потенційно-факторний елемент специфічної активності суб'єктів по відношенню до реалізації аудиторських послуг як кінцевого сервісного продукту. Запропоновано методологічні підходи наукової обгрунтованості створення концепції системи забезпечення якості аудиторських послуг як провідної ідеї, що базується на підставі принципів системного, сервісного, синергетичного та суб'єктно-орієнтованого підходів. Останні створюють основу для послідовного підходу до оцінювання ризиків, планування, виконання аудиторських процедур та формування й висловлення думки з відкритим діалогом та обміном інформацією між аудиторськими фірмами, управлінським персоналом та органами регулювання аудиту.

The article is found out, that the effective system of control quality of audit services comes forward as an innovative form of development of control system on the whole and is not only the instrument of guarantee of transparency of information, that is driven to the financial reporting, but also essentially by an effective mechanism for providing of sufficient confidence in that the results of audit answer the terms of task. Therefore, it is the development and implementation of the concept of quality assurance audit services that is relevant to make the quality of the audit more transparent and transparent to users. This article examines the main dominant and qualitative characteristics of an audit service quality assurance system to build processes for creating an effective audit quality control system and the key elements that create an environment for audit quality. The audit service quality assurance system is considered as a system-forming potential factor element of the specific activity of the entities acting in relation to the implementation of the audit services as a final service product with the help of professionally trained specialists. The methodological approaches of scientific validity of creation of the concept of quality assurance system of audit services as a leading idea based on the principles of systematic, service, synergetic and subject oriented approaches are offered. The latter provide the basis for a consistent approach to risk assessment, planning, audit procedures and the preparation of an auditor's report, the value of which depends on the value of the information contained in the report to users, as well as the exchange of information between audit firms, management and audit authorities. This will help to better understand the root causes of the identified deficiencies and to respond more constructively to finding reserves for improving the quality of audit services, subject to the determination of the object of localization of efforts — implementation of a system of quality control of audit services at both internal and external levels of control.The proposed provisions form the basis for an organized approach to risk assessment, planning, audit procedures and the formulation and expression of open dialogue and information sharing between audit firms, management and audit regulators.

Ключові слова: система, прозорість, якість, аудиторські послуги, комунікативність, ідентифікація, контроль якості.
Key words: system, transparency, quality, auditing services, communication, identification, quality control.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Питання якості аудиторських послуг завжди є актуальним напрямом наукових досліджень як в Україні, так і в країнах світу. Так, якість аудиту визначає детермінантну рису професії аудитора як задоволення потреб суспільства й прийняття відповідальності перед суспільством. Прийняття у кінці 2018 року Закону України "Про аудит фінансової звітності та аудиторську

діяльність" № 2258-VIII (надалі — Закон) [2], що докорінно змінив систему регулювання аудиторської діяльності, та нагляду за нею, перед усім, обгрунтовувалося необхідністю імплементації Директиви 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності [5], до підвищення якості аудиторських послуг та забезпечення на цій основі довіри до фінансової звітності з боку усіх категорій користувачів, починаючи від регуляторів та закінчуючи громадськістю. Проте недостатній рівень усвідомленості та розуміння зацікавленими сторонами важливих ключових елементів якості аудиту не дає змогу ідентифікувати чинники, які можуть потребувати уваги для підвищення та пошуку шляхів якості аудиторських послуг. Тому саме розробка та реалізація концепції системи забезпечення якості аудиторських послуг є актуальною для того, щоб зробити якість аудиту більш зрозумілою й прозорою для користувачів та розширити розуміння зацікавлених сторін ключових елементів якості аудиту із відтворенням конструктивного діалогу й щільності взаємодії між різними ієрархічними рівнями.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Останнім часом надруковано чимало праць, присвячених визначенню якості аудиту. Вагомий внесок у розробку категоріально-понятійного апарату та організаційно-методичних підходів до проблеми якості аудиту зробили провідні вчені-економісти: Дорош Н.І. [6], Петрик О.А. [7], Немченко В.В., Редько О.Ю. [1] та інші. Водночас є низка невирішених проблем теоретико-методологічного характеру щодо розуміння і логічного висвітлення процесу створення системи забезпечення якості аудиторських послуг, її організації та функціонування.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є наукове визначення конститутивно-ключових положень концепції системи забезпечення якості аудиторських послуг на засадах реалізації методологічних аспектів, які забезпечують та підвищують розуміння ключових елементів, що створюють середовище для якості аудиту з розбудовою когнітивно-інформаційної та комунікативної складової на рівні суб'єкта аудиторської діяльності та мезо-, макрорівнях.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Формування концепції системи забезпечення якості аудиторських послуг в Україні сьогодні є об'єктивно необхідним з огляду на те, що за роки, які минули з моменту юридичного визнання аудиту, сталися серйозні зміни в соціально-економічному та політичному житті країни, які призвели до значних змін в аудиті.

Розвиток аудиту слід розглядати як комплексну та послідовну систему, що визначає можливості та ризики для професії аудиторів, забезпечує її гомеостаз у разі взаємодії із зовнішнім середовищем та поєднує в собі такі складові: особливий вид підприємницької діяльності, принципово нова система регулювання аудиторської діяльності і нагляду за нею, відокремлена професія, потужні вимоги до суб'єктів аудиторської діяльності, галузь економічної науки. Кожна з цих характеристик має свої змістовні ознаки, сутнісну структуру, але в той же час всі вони між собою взаємопов'язані. Перед аудиторськими фірмами в умовах неминучої турбулентності повсякчас постає проблема підвищення якості аудиторських послуг. Європейський парламент та Рада Європейського Союзу ухвалили Директиву 2014/56/ЄС від 16.04.2014р., що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС, згідно з якими, до аудиторів та аудиторських фірм має застосовуватися система забезпечення якості [2—5].

Саме в цих умовах, якісний аудит фінансової звітності має охопити ключові елементи системи забезпечення якості як сукупності ефективних механізмів орієнтаційної взаємодії зацікавлених сторін у зборі та передачі фінансової інформації для надання користувачам впевненості, що фінансова інформація є своєчасною та корисною, та їй можна довіряти. Тому, суб'єкти аудиторської діяльності (далі — САД) зобов'язані розробити та впровадити в свою практику таку систему забезпечення якості аудиторських послуг, яка б забезпечувала обгрунтовану впевненість у тому, що самі САД діють відповідно до МСА, Кодексу етики та законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, а результати аудиту є прозорими та відповідають умовам завдання у кореляції з підвищенням рівня усвідомлення та розуміння зацікавленими сторонами важливих елементів якості аудиту та індивідуальними потребами користувачів [3].

Обгрунтовано основні конститутивно-ключові підходи до функціонування загальної системи забезпечення якості аудиторських послуг (СЗЯАП), що включає твердження:

а) система забезпечення якості аудиторських послуг є незалежною від аудиторських фірм та аудиторів, які контролюються.

б) система забезпечення якості аудиторських послуг є складовою системи суспільного нагляду.

в) система забезпечення якості аудиторських послуг є засобом підвищення розуміння ключових елементів якості аудиту, які включають вхідні чинники, чинники процесу, вихідні чинники, ключова взаємодії у ланцюгу фінансового звітування та контекстуальні чинники, що впливають на якість аудиту фінансової звітності на рівні завдання, на рівні аудиторської фірми та на національному рівні.

За результатами дослідження визначено, що ефективність процесу формування та реалізації СЗЯАП досягається у середовищі, де є підтримка та відповідна взаємодія між всіма учасниками ланцюга фінансового звітування, а також відповідальність САД за розробку, організацію, впровадження й підтримання ефективного функціонування системи контролю якості аудиторських послуг (далі — СКЯАП).

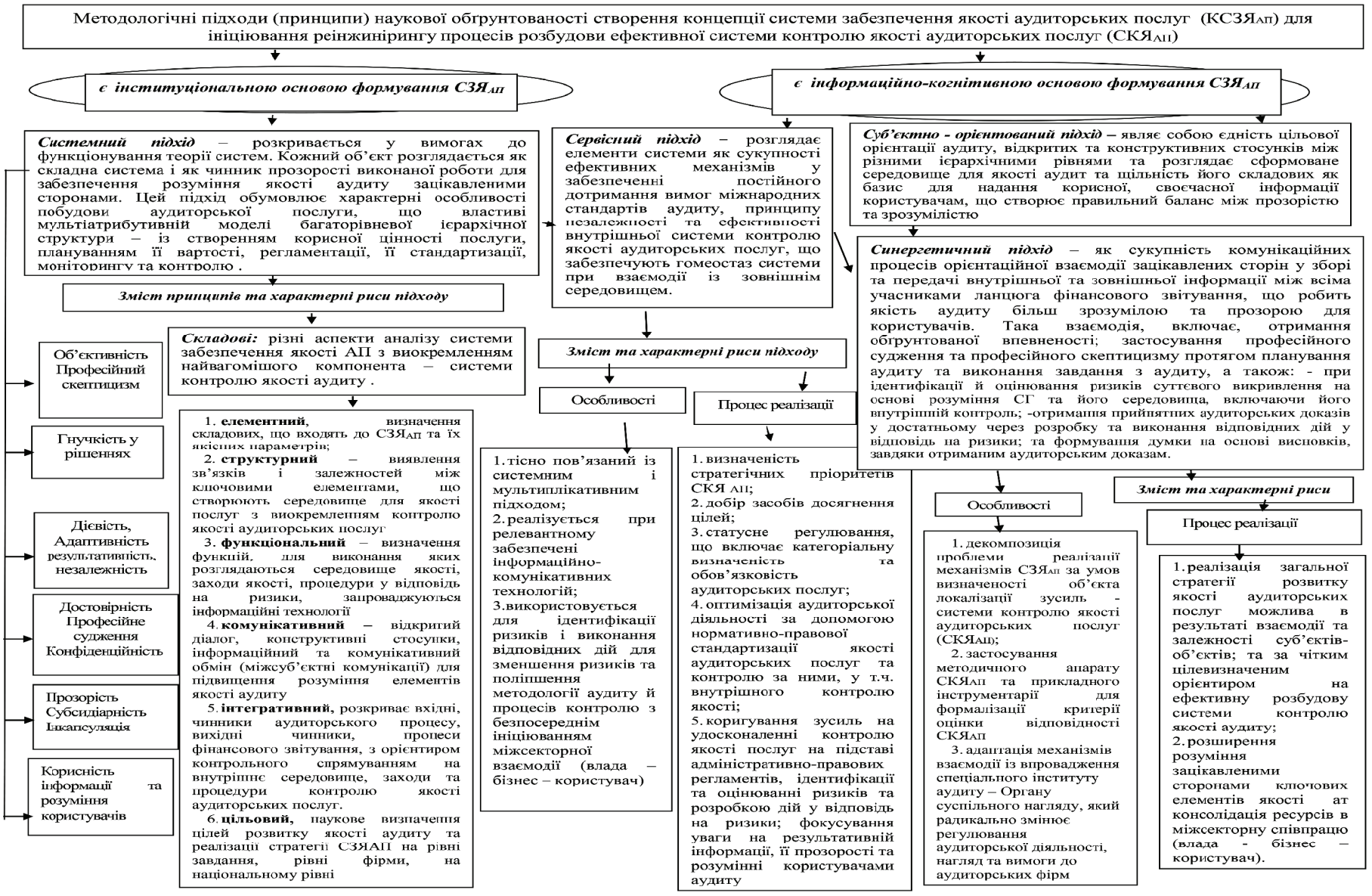
З'ясовано, що за інституціональним підходом результатом виконання функцій зовнішнього аудиту є завжди послуга як сервісний продукт, якому властивий організаційно-процесуальний характер сервісу. З одного боку, сервісний продукт виступає як аудиторська послуга та як результат діяльності. З другого боку, сервісна логіка аудиторської послуги ототожнюється з послугою у якості дії, процесу, взаємодії. З третьої сторони, сервісна логіка полягає у створенні корисної цінності аудиторської послуги, планування вартості послуги, її стандартизації, регламентації, контролю тощо [1].

Система забезпечення якості аудиторських послуг розглядається як системоутворюючий потенційно-факторний елемент специфічної активності суб'єктів, що виступають між собою по відношенню до реалізації аудиторських послуг як кінцевого сервісного продукту за допомогою професійно підготовлених фахівців, та характеризує у функціональній площині формування цілісної сукупності взаємозалежних ключових елементів надання якісних послуг.

Концепцію системи забезпечення якості аудиторських послуг (далі— КСЗЯАП) автор розуміє як провідну ідею, що базується на підставі принципів системного, сервісного, синергетичного та суб'єктно-орієнтованого підходів (табл. 1).

Останні створюють основу для послідовного підходу до оцінювання ризиків, планування, виконання аудиторських процедур та формування звіту аудитора, цінність якого залежить від підвищення значущості інформації, яку містить звіт для користувачів, а також обміном інформацією між аудиторськими фірмами, управлінським персоналом та органами ре-

Таблиця 1 . Базові положення побудови концепції системи забезпечення якості аудиторських послуг (КСЗЯАП) у контексті розбудови ефективної системи контролю якості аудиторських послуг (СКЯАП)



Джерело: авторська розробка.

гулювання аудиту [6]. Це допоможе краще зрозуміти основні причини ідентифікованих недоліків та більш конструктивно реагувати на пошук резервів підвищення якості аудиторських послуг за умов визначеності об'єкта локалізації зусиль — впровадження СКЯАП як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівнях контролю.

Слід відмітити, що у цьому контексті СКЯАП виступає як структурно-функціональний інструмент загальної системи забезпечення якості аудиторських послуг з адаптацією до умов нестійкого економічного середовища, що діє на всіх стадіях життєвого циклу аудиторської послуги як сервісного продукту, та спирається на формування організаційно-правового механізму контролю якістю аудиторських послуг, що враховує тестування внутрішніх процедур, перевірку робочих документів з регламентами контрольної діяльності за домінуючими елементами: відповідальність, обов'язки, функції, когнітивний рівень аудиторів, комунікативна взаємодія структурних підрозділів та зацікавлених осіб, послідовність процедур та відповідних контрольних заходів у ланцюгу фінансового звітування з урахуванням рівнів впливу та щільності взаємодії зацікавлених сторін на якість аудиторських послуг.

За сервісним підходом елементи системи забезпечення якості аудиторських послуг розглядаються як сукупності ефективних підмеханізмів у забезпеченні постійного дотримання вимог Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (далі-МСА), принципу незалежності та ефективності внутрішньої системи контролю якості аудиторських послуг. Цей підхід тісно пов'язаний із системним і мультиплікативним підходом; реалізується за релевантного забезпеченя інформаційно-комунікативних технологій, когнітивних технологій; використовується для ідентифікації та зменшення ризиків з безпосереднім ініціюванням міжсекторної взаємодії у ланцюгу фінансового звітування (держави — бізнесу — користувачів) [7]. На таку взаємодію, включаючи офіційне та неофіційне надання інформації, буде впливати контекст, в якому виконується аудит, та який дозволяє існувати у динамічному зв'язку між вхідними та вихідними чинниками. Основним вихідним чинником (підсумкові результати) аудиту є думка аудитора, яка надає користувачам впевненість щодо надійності фінансової звітності, що підлягала аудиту та оцінюються з погляду корисності й своєчасності результатів, й розглядається як аспекти якості аудиту. Системоутворюючим фактором сервісизації як результату, має бути процес наділення зацікавлених осіб взаємодії інтелектуальними та інституціональними ресурсами; тобто для актуалізації таких ресурсів, як знання, обмін знаннями щодо нових тенденцій, що впливають на професію, посилення потреби в нових навичках і компетенціях необхідним є інституціональний потенціал (фінанси, влада, інформація), що виникають з регуляторного ландшафту, включаючи фрагментацію, перевантаження, екстериторіальність та вплив на професію і на бізнес.

Опрацьовуючи під час створення та впровадження СЗЯАП суб'єктно-орієнтований підхід слід зауважити, що він являє собою єдність цільової орієнтації аудиту, відкритих та конструктивних стосунків між різними ієрархічними рівнями, що дає змогу розглянути сформоване середовище для якості аудиту та щільність його складових як базис для надання корисної, своєчасної інформації користувачам, що створює правильний баланс між гнучкістю, прозорістю та зрозумілістю.

Особливістю цього підходу є: а) зміна якісних характеристик чинників процесу (вхідних та вихідних чинників) на рівні завдання, аудиторської фірми та національному рівні з декомпозицією проблеми реалізації механізмів забезпечення якості за умов визначеності об'єкта локалізації зусиль — системи контролю якості аудиторських послуг (СКЯАП); б) застосування методичного апарату системи контролю якості аудиторських послуг та прикладного інструментарію для формалізації критерії оцінки відповідності СКЯАП; в) адаптація механізмів впровадження спеціального інституту аудиту — органу суспільного нагляду, який радикально змінює регулювання та нагляд за аудиторською діяльністю [2].

Процес реалізації вищевказаного підходу відбувається шляхом реалізації загальної стратегії розвитку СЗЯАП у результаті взаємодії та залежності суб'єктів-об'єктів; за чітким цілевизначеним орієнтиром контрольного спрямування якості аудиту з тестуванням внутрішніх процедур при наданні аудиторських послуг; зменшення хаотичності прийняття управлінських рішень при фінансовому звітуванні та інших дій стосовно договорів про надання аудиторських послуг, внутрішніх розпорядчих актів САД; консолідації ресурсів у міжсекторну співпрацю (влада — бізнес — користувач).

Під час розроблення концепції системи забезпечення якості автор розглядав синергетичний підхід як сукупність комунікаційних процесів орієнтаційної взаємодії зацікавлених сторін у зборі та передачі внутрішньої та зовнішньої інформації між всіма учасниками ланцюга фінансового звітування, що робить якість аудиту більш зрозумілою та прозорою для користувачів. Така взаємодія включає отримання обгрунтованої впевненості; застосування професійного судження та професійного скептицизму протягом планування аудиту та виконання завдання з аудиту, а також: у разі ідентифікації й оцінювання ризиків суттєвого викривлення на основі розуміння СГ та його середовища, включаючи його внутрішній контроль; отримання прийнятних аудиторських доказів у достатньому через розробку та виконання відповідних дій у відповідь на ризики; та формування думки на основі висновків, завдяки отриманим аудиторським доказам. За допомогою принципів синергетичного підходу можлива реалізація загальної стратегії розвитку якості аудиторських послуг, яка відбувається в результаті взаємодії та залежності суб'єктів-об'єктів за умови чіткого цілевизначення орієнтиру зовнішнього аудиту на розбудову ефективної системи контролю якості аудиту.

Автор у Концепції системи забезпечення якості аудиторських послуг використовує системний підхід, який розкривається у вимогах до функціонування теорії систем. Кожний об'єкт аудиту розглядається як складна система та як чинник для інтенсифікації розвитку загальної системи забезпечення якості аудиторських послуг (СЗЯАП). При цьому, визначення напрямів формування системи контроля якості (СКЯАП) та їх вбудування у загальну СЗЯАП, обумовлює характерні особливості побудови систематизації аудиторських послуг, що властиві мультіатрибутивній моделі багаторівневої ієрархічної структури — прозорість, гнучкість та адаптивність, функціональність та інтегрування, доступність та моніторинг. А це потребує розбудови ефективної системи контролю якості, з виділенням у останній критеріальних показників: а) дотримання застосованих міжнародних стандартів аудиту (МСА), вимог щодо незалежності та інших вимог нормативно-законодавчих актів щодо аудиторської діяльності; б) здійснення повного комплексу аудиторських процедур з достатньою кількістю персоналу, часу та ресурсів, включаючи навчальні ресурси, знання відповідної галузі, нормативної бази, специфіки діяльності; в) дотримання вимог щодо винагороди за послуги з обов'язкового аудиту фінансової звітності; г) наявність дієвої системи внутрішнього контролю якості САД; д) надання достовірної інформації у звіті про прозорість щодо оцінки ефективності системи внутрішнього контролю якості.

ВИСНОВКИ

Отже, з вищевідзначених позицій, під час формування Концепції системи забезпечення якості аудиторських послуг, вважаємо, що її слід розглядати як комплексну доктрину, що детермінує щільність взаємодії та заохочення зацікавлених сторін до пошуку шляхів підвищення якості аудиту за допомогою розбудови когнітивно-інформаційної та комунікативної складової аудиту у конкретному середовищі. Саме функціонування органічної системи забезпечення якості аудиторських послуг має надавати суспільству можливість здійснювати прозорий і ефективний зовнішній контроль за виконанням суб'єктами аудиторської діяльності своїх професійних обов'язків та ініціювати реінжиніринг процесів розбудови ефективної системи контролю якості аудиторських послуг, що створить правильний баланс між прозорістю та конфіденційністю.

Література:

1. Аудит. Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту: підручник / за ред. проф. Немченко В.В., Редько О.Ю. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 540 с.
2. Закон України "Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність" від 21.12.2017 № 2258-VIII. URL: http://www.zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/08-19 (дата звернення: 04.08.2019).
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, видання 2016—2017. — Міжнародна Федерація Бухгалтерів, Аудиторська Палата України. URL: http://www.apu.com.ua/files/ temp/Audit_2018_1.pdf (дата звернення: 04.02.2020).
4. Закон України "Про Концепцію Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу" від 21.11.2002 р. № 228 — IV. URL: http:// www.uan 2.laws/.gov.ua 26 (дата звернення: 24.01.2020).
5. Директива 2006/43/ЄС "Про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності" від 17.05.2006. URL: http:// www.zakon.rada.gov.ua/2006-17 (дата звернення: 25.11.2019).
6. Дорош Н.І. Розвиток концепції та ефективність аудиту в Україні. Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю та аудиту в Україні: зб. праць всеукр. наук. — практ. конф. / за заг. ред. проф. В.Д. Базилевича. Київ: КНЕУ, 2018. С. 59—63.
7. Петрик Е.А. Законодательно — нормативное регулирование аудиторской деятельности в Украине: реалии современности. Бухгалтерский учёт и аудит. 2019. № 8—9. С. 70—77.

References:

1. Nemchenko, V. V. and Redko, A. Yu. (2014), Audyt. Osnovy derzhavnoho, nezalezhnoho profesijnoho ta vnutrishn'oho audytu [Audit (Of the state, independent and professional internal audit], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
2. Verkhovna Rada of Ukraine (2017), The Law of Ukraine "About financial statements audit and auditing", available at: http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/08-19 (Accessed 10 April 2020).
3. International Federation of Accountants, Audit Chamber of Ukraine (2018), "International standards on quality control, auditing, review, other assurance, and related services", available at: http://www.apu.-com.ua/files/temp/Audit_2018_1.pdf (Accessed 10 April 2020).
4. Verkhovna Rada of Ukraine (2002), The Law of Ukraine "On the Concept of the National Program of Adaptation of the Legislation of Ukraine to the Legislation of the European Union", available at: http:uan2.laws/.-gov.ua (Accessed 10 April 2020).
5. EU (2006), Directive "On statutory audit of annual accounts and consolidated reporting", available at: http:zakon.rada.gov.ua (Accessed 10 April 2020).
6. Dorosh, N. I. (2018), "Development of the concept and the effectiveness of audit in Ukraine", Suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku derzhavnoho kontroliu ta audytu v Ukraini: zb. prats' vseukr. nauk. - prakt. konf. [Current state and prospects of development of state control and audit in Ukraine: coll. works all-Ukrainian. Science. — practice. conf.], KNEU, Kyiv, Ukraine, pp. 59—63.
7. Petrik, E. A. (2019), "Legal regulation of auditing in Ukraine: realities of today", Accounting and audit, vol. 8-9, pp. 70—77.

Стаття надійшла до редакції 20.04.2020 р.

УДК 338.439.223

А. І. Карпук,
д. е. н., доцент, директор, відокремлений підрозділ НУБіП України
"Боярська лісова дослідна станція", м. Київ
ORCID ID: 0000-0003-2920-8131
О. М. Дзюбенко,
к. е. н., начальник, Черкаське обласне управління лісового
та мисливського господарства, м. Черкаси
ORCID ID: 0000-0001-9837-696X
Ю. М. Марчук,
к. с.-г. н., завідувач кафедри ботаніки, дендрології та лісової селекції,
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ
ORCID ID: 0000-0003-1184-261X
О. М. Кватирко,
аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ
ORCID ID: 0000-0003-0773-4237

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.47

БЮДЖЕТНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСТІЙНИХ ЛІСОКОРИСТУВАЧІВ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛІСОВОГО СЕКТОРА

A. Karpuk,
Doctor of Economic Sciences, senior lecturer, principal, separate division of National University
of Life and Environmental Sciences of Ukraine "Boyarka forest research station", Kyiv
O. Dzyubenko,
PhD in Economics, chief, Cherkasy Forestry and Hunting Department, Cherkasy
Yu. Marchuk,
PhD in Agricultural Sciences, head of the Department of botany, dendrology and forest selection,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv
O. Kvatyrko,
Postgraduate student, The National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

BUDGET AND INVESTMENT ORIENTATION OF TAX REGULATION OF PERMANENT FOREST USERS AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE FOREST SECTOR

У статті обґрунтовується необхідність забезпечення бюджетно-інвестиційної спрямованості податкового регулювання діяльності постійних лісокористувачів як важливої інституціональної та фінансової передумови конкурентоспроможності лісового сектора. Встановлено, що в останні роки податкове регулювання діяльності постійних лісокористувачів відзначається надмірним фіскальним тиском, який фінансово знекровлює суб'єкти лісогосподарського підприємництва і відповідно не дає їм можливості своєчасно забезпечувати фінансування капітальних вкладень в оновлення парку лісогосподарської техніки та покращення ефективності здійснення лісогосподарських заходів. Доведено, що індикаторами, які характеризують рівень бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових надходжень лісогосподарських підприємств до Зведеного бюджету України, мають виступати: індикатор соціальної спрямованості; індикатор рентної спрямованості; індикатор місцевої концентрації податків. На основі використання прийомів кластерного аналізу розраховано рівень бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових надходжень лісогосподарських підприємств до публічних бюджетів у розрізі обласних управлінь лісового та мисливського господарства. Обґрунтовано, що комплекс податкових регуляторів, які використовуються в системі фіскального регулювання діяльності постійних лісокористувачів, повинен мати

крім бюджетної (наповнення публічних фінансових фондів) ще й інвестиційну спрямованість, щоб постійні лісокористувачі мали можливість формувати внутрішні фінансові джерела для модернізації, реконструкції та технічного переоснащення основних лісогосподарських засобів. Доведено, що іноземний досвід податкового регулювання лісогосподарської діяльності може бути корисним на предмет умонтування у регуляторний механізм лісогосподарювання як щодо використання різного роду фіскальних преференцій для активізації лісогосподарського підприємництва, так і щодо акумуляції лісоресурсних платежів у спеціальних фондах публічних бюджетів, призначенням яких є фінансування проектів розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу. Встановлено, що підвищення рівня бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових платежів, які надходять від державних лісогосподарських підприємств до Зведеного бюджету України, залежить не лише від надходження їх левової частки до спеціальних фондів розвитку лісового господарства, а й від принципів встановлення ставок податків та платежів за спеціальне використання лісових ресурсів.

The article substantiates the need to ensure budget and investment orientation of tax regulation of permanent forest users as an important institutional and financial prerequisite for the competitiveness of the forest sector. It is established that in recent years, tax regulation of permanent forest users has been marked by excessive fiscal pressure, which financially drains forest business entities and, consequently, does not allow them to provide timely financing of capital investments in updating the park of forestry equipment and improving the effectiveness of forest management activities. It is proved that indicators that characterize the level of budget and investment orientation of tax revenues of forestry enterprises in the Consolidated budget of Ukraine should be: indicator of social orientation; indicator of rent orientation; indicator of local tax concentration. Based on the use of cluster analysis techniques, the level of budget and investment orientation of tax revenues of forestry enterprises to public budgets in the context of regional departments of forestry and hunting is calculated. It is proved that the complex of tax regulators that are used in the system of fiscal regulation of permanent forest users should have an investment orientation in addition to the budget (filling of public financial funds), so that permanent forest users can form internal financial sources for the modernization, reconstruction and technical re-equipment of the main forest resources. Proven international experience of tax regulation of forestry activities may be useful for integration into the regulatory mechanism of forestry. How about using a different kind of fiscal preferences for the revitalization of the forestry enterprise and the accumulation of forest resource payments to special funds public budgets, the purpose of which is to finance projects of expanded reproduction of forest resource potential. It is established that increasing the level of budget and investment orientation of tax payments received from state forestry enterprises to the Consolidated budget of Ukraine depends not only on the receipt of their lion's share of special funds for the development of forestry. In addition, it depends on the principles of setting tax rates and payments for special use of forest resources.

Ключові слова: бюджетно-інвестиційна спрямованість, податкове регулювання, постійні лісокористувачі, рентна плата, публічні бюджети, лісогосподарські підприємства.

Key words: budget and investment orientation, tax regulation, permanent forest users, rent, public budgets, forestry enterprises.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Розширене відтворення ресурсно-виробничого потенціалу постійних лісокористувачів значною мірою залежить від податкового регулювання їх діяльності. Еквівалентне вилучення частини доданої вартості та лісоресурсної ренти створює відповідні передумови для забезпечення інвестування проектів оновлення основного капіталу та вчасного поповнення обігових коштів за рахунок власних джерел. Тобто держава має застосовувати таке поєднання податкових регуляторів з обґрунтованими ставками, щоб постійний лісокористувач мав можливість формувати фонди для інвестиційного забезпечення лісогосподарських та лісоохоронних проектів. Останні роки податкового регулювання діяльності постійних лісокористувачів (державних та комунальних лісогосподарських підприємств) засвідчили, що має місце надмірний фіскальний тиск, який фінансово знекровлює суб'єкти лісогосподарського підприємництва і відповідно не дає їм можливості своєчасно забезпечувати фінансування капітальних вкладень в оновлення парку лісогосподарської техніки та покращення ефективності здійснення лісогосподарських заходів. Тому комплекс податкових регуляторів, які використовуються в системі фіскального регулювання діяльності постійних лісокористувачів, має мати крім бюджетної (наповнення публічних фінансових фондів) ще й інвестиційну спрямованість, щоб постійні лісокористувачі мали можливість формувати внутрішні фінансові джерела для модернізації, реконструкції та технічного переоснащення основних лісогосподарських засобів. Тобто належний рівень бюджетно-інвестиційної спрямованості податкового регулювання діяльності постійних лісокористувачів виступає важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності лісового сектора, оскільки створює надійну фінансову базу для розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу та оновлення лісогосподарської і лісоохоронної інфраструктури.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Формування системи податкового регулювання діяльності постійних лісокористувачів, яка поряд з еквівалентним вилученням лісоресурсної ренти забезпечуватиме прийнятний рівень формування внутрішніх джерел інвестування лісогосподарських та лісоохоронних проектів, має базуватися на імплементації кращих іноземних практик фіскального сприяння розширено-

му відтворенню лісоресурсного потенціалу. Особливо цінним є досвід, який передбачає надання різного роду фіскальних преференцій різноманітним категоріям лісокористувачів. Прикметною рисою такого досвіду є надання податкових пільг лісовласникам, які володіють незначними ділянками. Зокрема у Німеччині лісовласники, що володіють земельними ділянками площею до 0,3 га, не оподатковуються. Але ця податкова пільга не поширюється на тих лісовласників, які використовують такі лісові ділянки для плантаційного лісовирощування. Крім того, лісовласники практично не сплачують податок з обороту, тоді як у промисловому секторі економіки він становить 15%, а в аграрному — 7 %. У багатьох європейських країнах не оподатковуються молоді лісові насадження (у Франції віком до 30 років, Польщі — до 40 років), тобто держава підтримує тих лісовласників, які володіють лісами, вікова структура яких не сприятлива для ведення промислової заготівлі лісу [1]. Такі пільги є достатньо виправданими, оскільки стимулюють лісокористувачів нарощувати додаткові площі лісів, які не оподатковуються до певного часу, що створює відповідну ресурсну базу для нарощення лісоресурсного потенціалу в цілому та збереження лісового біорізноманіття зокрема.

Частково прийнятним для імплементації у вітчизняну практику є досвід Канади щодо бюджетно-податкового регулювання лісокористування, оскільки передбачає надходження лісового податку у спеціальні фонди, кошти котрого мають конкретну цільову прив'язку до фінансування проектів відновлення лісів. Зокрема, в Канаді в складі загального бюджету провінцій формується спеціальний "лісовий бюджет", доходною частиною якого є попенева плата. Кошти бюджету витрачаються на утримання структур державного управління лісами на всіх рівнях, інвентаризацію лісів, інженерне забезпечення освоєння лісових ресурсів, наукові дослідження, підтримку малого бізнесу в лісовій сфері. Фінансування витрат в межах, затверджених "лісовим бюджетом", проводиться строго за кошторисами з дотриманням жорсткої фінансової дисципліни. Такий підхід дозволяє уникнути ризику нецільового використання бюджетних коштів, а також забезпечити максимальну результативність коштів, які витрачаються на лісове господарство. Базою для встановлення попеневої плати в умовах довгострокового лісокористування є лісова рента, обрахована на базі цін на кінцеву продукцію деревопереробки, нормативних витрат на її виробництво по всіх роботах, включаючи заготівлю і транспортування круглих лісоматеріалів [7]. Досвід Канади щодо надходження фіскальних платежів за користування лісовим фондом у спеціальні фонди публічних бюджетів, зокрема бюджетів регіонів, має бути імплементований в українську практику, оскільки відсутність фондів розвитку лісового господарства на загальнонаціональному та регіональному рівнях не дозволяє повною мірою своєчасно забезпечувати відтворення лісоресурсного потенціалу і створювати належну ресурсну базу для розвитку переробних ланок лісового сектора.

Водночас інституціональні трансформації у землеволодінні створюють передумови для формування приватного сектору у лісовому господарстві, який може бути створений на основі самозаліснених сільськогосподарських угідь. Тому доцільно вивчити передовий іноземний досвід стосовно податкового регулювання приватного лісокористування та надання різного роду фінансових преференцій для приватних лісовласників. А. Третьяков зазначає, що відносини в системі приватного лісоволодіння регулюються лісовим і податковим законодавством. У всіх випадках основною базою встановлення розміру і диференціації попеневої плати є ціни на лісопродукцію, передусім ціни на продукцію її кінцевого споживання. Прогноз динаміки попеневої плати в усіх країнах заснований на динаміці цін на продукцію кінцевого споживання (пиломатеріали, фанера, целюлоза, папір і т.п.). У всіх країнах інтереси окремих приватних власників лісу представляють їх асоціації (добровільні об'єднання), які проводять аналітичну роботу зі збору та аналізу інформації, необхідної для розрахунку ставок попеневої плати і прийняття рекомендацій за рівнем і диференціації останньої. Водночас конкретні рішення щодо встановлення розмірів ставок приймаються тільки приватним лісовласником в результаті переговорного процесу, другою стороною якого виступає покупець або деревини на пні, або заготовлених круглих лісоматеріалів.

У країнах Європи, які є членами Євросоюзу, асоціаціям лісовлаників заборонено приймати подібні рішення в цілях підтримки конкурентного ринкового середовища на ринку деревини на пні. Саме цей фактор робить оцінку ринкової вартості лісових ресурсів (деревини на пні) при приватному лісоволодінні найбільш ефективним інструментом, що дозволяє отримувати достовірні дані про рівень ринкових цін на деревину на пні. Поряд з витратами на ведення лісогосподарських робіт, велику роль у встановленні попеневої плати відіграє система оподаткування приватних власників лісу. Через систему оподаткування держава може здійснювати великий вплив на формування попеневої плати, не вдаючись при цьому до заходів адміністративного впливу [8].

Специфічними рисами відзначається система податкового регулювання лісогосподарської діяльності, яка використовується в Латвії. У Латвії для єдиної держкорпорації з продажу деревної сировини, відокремленої від державної управлінської установи, встановлено такий обсяг фіксованого платежу з прибутку (т. б. податку), який можна вважати винятком — такого не існує ні для одного іншого державного підприємства. Загалом, як свідчить цей досвід, інституціональна впорядкованість поведінки суб'єктів, які виконують одночасно весь комплекс лісогосподарських робіт, дозволяє збільшувати доходи не за рахунок збільшення обсягів рубок (на п'ятирічний період встановлена межа — до 75% обсягу деревини отримують по головному користуванню), а за рахунок ефективності продажів, експорту [4].

У контексті запозичення іноземного досвіду стосовно формування спеціальних фондів розвитку лісового господарства в публічних бюджетах цікавим є досвід Норвегії, де існує Лісовий трастовий фонд, в який лісовласники вносять від 4% до 40% валової вартості реалізованої деревини після моменту продажу. Кошти фонду інвестуються на довгостроковій основі в будівництво лісових доріг і ведення лісового господарства, а також у підвищення екологічної цінності лісів. Рішення про величину внеску до Фонду приймається кожним власником лісу самостійно виходячи з його потреби в інвестиціях, причому власник не отримує відсотки зі свого внеску. Сума відсотків використовується для покриття адміністративних витрат і фінансування проектів на регіональному та муніципальному рівнях [5]. Такий досвід є особливо цінним для лісозабезпечених регіонів України, де лісогосподарські підприємства є основними бюджетонаповнюючими організаціями і мають значні потенційні можливості для підвищення рівня капіталізації лісогосподарського бізнесу за умови створення державою відповідних інституціональних передумов.

І. Лицур та С. Ткачів переконують в доцільності запозичення у вітчизняну практику фіскального регулювання господарського освоєння лісоресурсного потенціалу польського та канадського досвіду. Вони акцентують увагу на тому, що у Польщі держава фінансово заохочує лісові громади і стимулює ефективне лісокористування, оскільки податок сплачується незалежно від фінансових результатів лісозаготівельника. Лісовий податок є місцевим: усі надходження спрямовуються до бюджету громади, де розташований ліс. У Канаді податкова система країни розглядає лісові насадження не лише як об'єкт природи, але і майно, що підлягає опо-

даткуванню, економічні оцінки із збільшенням віку лісових насаджень та розмір податку також зростають. У Канаді чітко відрізняють податки від платежів за використання лісових насаджень (кореневої плати за деревину): перший завжди надходить до бюджету (є частиною доходу або власності лісовласника), плата за користування лісом виконує функції ціни (це плата за куплений товар — деревину в лісі) [6].

Отже, іноземний досвід податкового регулювання лісогосподарської діяльності може бути цікавим на предмет умонтування у регуляторний механізм лісогосподарювання як щодо використання різного роду фіскальних преференцій для активізації лісогосподарського підприємництва, так і щодо акумуляції лісоресурсних платежів у спеціальних фондах публічних бюджетів, призначенням яких є фінансування проектів розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу. Також варто запозичувати передові іноземні практики, які передбачають використання на рівні регіонів та територіальних громад різноманітних форм та методів стимулювання процесів лісовідновлення та фінансування лісоохоронних та лісогосподарських проектів. Більше того, інструменти податкового регулювання лісогосподарської діяльності мають виконувати не лише фіскальну функцію, тобто наповнення бюджетів різного таксономічного рівня, а й стимулювати інвестиційну активність постійних лісокористувачів та інших суб'єктів лісогосподарського підприємництва.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обгрунтування теоретико-методологічних підходів до забезпечення бюджетно-інвестиційної спрямованості податкового регулювання діяльності постійних лісокористувачів як важливої інституціональної та фінансової передумови конкурентоспроможності лісового сектора.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Незадовільні темпи інвестування державними та комунальними лісогосподарськими підприємствами проектів, спрямованих на формування сучасної індустрії лісорозведення, лісовирощування, лісозаготівель та первинної переробки деревини великою мірою зумовлені значним податковим навантаженням, що не дає можливості названим суб'єктам лісогосподарського підприємництва нарощувати внутрішні джерела інвестиційного забезпечення оновлення та модернізації основного капіталу, а також вчасно поповнювати обігові кошти, необхідні для забезпечення процесу безперебійності виробничого процесу.

Державні та комунальні лісогосподарські підприємства (постійні лісокористувачі) сплачують значну кількість фіскальних платежів: податок на прибуток, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, рентну плату за спеціальне використання лісових ресурсів. Також вказані суб'єкти господарювання сплачують за рахунок чистого прибутку дивіденди: державні лісогосподарські підприємства — до державного бюджету, комунальні лісогосподарські підприємства — до місцевих бюджетів.

Фіскальне навантаження є непомірним для суб'єктів лісогосподарського підприємництва також через те, що вони сплачують значні суми єдиного соціального внеску (табл. 1 та 2). Тому на порядку денному стоїть завдання: як забезпечити зростання податкових платежів, які сплачують лісогосподарські підприємства, до бюджетів різного таксономічного рівня і при цьому не звузити інвестиційні можливості цих суб'єктів господарювання оновлювати основні засоби. Також необхідно враховувати той факт, що ліс як основна сировина для здійснення виробничо-господарської діяльності є продуктом природи і уречевлених затрат праці попередніх поколінь, тому частина його вартості при залученні у господарський обіг має перерозподілятися на користь держави та територіальних громад через еквівалентне відчуження ренти.

В умовах української дійсності відчуження ренти при господарському освоєнні лісоресурсного потенціалу відбувається шляхом сплати постійними лісокористувачами рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів. За таких умов цей фіскальний платіж має забезпечувати справедливе відчуження та розподіл ренти і при цьому не мати надмірного податкового тиску на постійних лісокористувачів. Нині постійні лісокористувачі змушені перераховувати надмірно високі суми податків до фінансових фондів держави та територіальних громад, що не забезпечує своєчасного оновлення виробничо-технічної бази ведення лісового господарства, від технічного рівня котрої залежить ефективність та своєчасність здійснення лісогосподарських заходів.

Тому за таких умов основним функціоналом фіскальної політики у сфері лісового господарства має бути забезпечення бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових платежів суб'єктів лісогосподарського підприємництва до публічних фінансових фондів — Зведеного бюджету України, Пенсійного фонду України та інших.

Важливою передумовою формування державної політики в частині інвестиційно-інноваційного забезпечення розвитку лісового сектору є врахування територіальної асиметрії в рівнях бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових платежів державних лісогосподарських підприємств, які спрямовуються до фінансових фондів держави та територіальних громад, що, з однієї сторони, пояснюється неоднорідністю лісосировинного потенціалу, а з іншої — результатами ефективності виробничо-господарської діяльності суб'єктів лісогосподарського підприємництва.

Частковими індикаторами узагальнюючого показника бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових надходжень лісогосподарських підприємств до Зведеного бюджету України та позабюджетних фондів виступають: 1) індикатор соціальної спрямованості, який розраховується як відношення суми єдиного соціального внеску до суми всіх податків, які сплачуються до Зведеного бюджету України, та єдиного соціального внеску; 2) індикатор рентної спрямованості, який розраховується як відношення суми рентної плати, яка надходить до державного бюджету, та рентної плати, яку сплачують до місцевих бюджетів, до загальної суми податків, яка надходить до Зведеного бюджету України; 3) індикатор місцевої концентрації податків, який розраховується як відношення податків, які надійшли до місцевих бюджетів, до загальної суми податків, які надійшли до Зведеного бюджету України.

Вибір цих показників, які вирішальною мірою впливають на рівень бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових платежів державних лісогосподарських підприємств, базувався на припущенні щодо важливості соціальної спрямованості перерозподілу доданої вартості, яка створюється в лісовому господарстві; вагомості забезпечення рентної спрямованості перерозподілу доходів, що створюються в секторі державних лісогосподарських підприємств, щоб належним чином забезпечувати відчуження лісоресурсної ренти на користь держави та територіальних громад, яка створюється за рахунок дії природних чинників та уречевленої праці попередніх поколінь та фінансових затрат держави на фінансування лісогосподарських заходів; важливості забезпечення належного рівня місцевої концентрації податкових платежів у зв'язку з викликами децентралізації та необхідністю максимально ефективного використання резервів підвищення фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад, а також посилення впливу лісосировинного потенціалу на темпи соціально-економічного піднесення територій, які виступають ареалом його концентрації.

Перераховані індикатори було розраховано на основі даних про сплату податків та зборів державними лісогосподарськими підприємствами, підпорядкованими Державному агентству лісових ресурсів України за 2013 та 2018 рік, що дало можливість показати як змінилась динаміка бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових платежів у 2018 році порівняно з останнім роком відносної макроекономічної стабільності (табл. 3 і 4).

Саме виявлення зрушень у рівні бюджетно-податкової спрямованості податкових платежів в динаміці дало можливість відслідкувати як змінювалися індикатори соціальної спрямованості, рентної спрямованості та місцевої концентрації податків та обов'язкових платежів у зв'язку зі зміною бази їх нарахування, розміру самих ставок цих платежів та зміни співвідношення між податками, які спрямовуються до державного бюджету та місцевих бюджетів. З метою виявлення територіальної неоднорідності між рівнями індикаторів соціальної спрямованості, рентної спрямованості та місцевої концентрації податкових платежів державних лісогосподарських підприємств було проведено кластеризацію обласних управлінь лісового

Таблиця 1. Надходження податків, зборів (обов'язкових платежів) лісової галузі до Зведеного бюджету України у 2013 році*, тис. грн

Показники	Єдиний соціальний внесок	Разом податків до зведеного бюджету	Рентна плата за спец. використання лісових ресурсів до державного бюджету	Рентна плата за спец. використання лісових ресурсів до місцевих бюджетів	Всього платежів до місцевих бюджетів
Вінницьке ОУЛМГ	22192,3	25275,7	9877,4	1090,5	10993,1
Волинське ОУЛМГ	29092,2	31459	12606,3	4026,9	11847,3
Дніпропетровське ОУЛМГ	7522,8	3597,3	0	206	2902,3
Донецьке ОУЛМГ	8515,3	5530,1	0	636,4	3728,5
Житомирське ОУЛМГ	104974,6	109761,5	38771,7	15576,8	54829
Запорізьке ОУЛМГ	7746,1	3464,2	0	29,1	2632,5
Закарпатське ОУЛМГ	44621,1	48894,2	12282,1	9582	26406,4
Ів.-Франківське ОУЛМГ	39235,9	34718,3	8240,2	5166,3	19101,9
Київське ОУЛГ	44208,7	48598,3	16824,3	7079,4	24160,4
Кіровоградське ОУЛМГ	12989,8	11783,5	1061,5	3250,5	7778,5
Луганське ОУЛМГ	21079,4	12578,3	503,8	968,8	8486,2
Львівське ОУЛМГ	43164	40349	12480	5132	20398,2
Миколаївське ОУЛМГ	6626,5	3356,7	0	121,1	2454,1
Одеське ОУЛМГ	11642,9	5812,8	0	819,1	5141,1
Полтавське ОУЛМГ	22947,1	20717,2	1855,4	5828	13708,7
Рівненське ОУЛМГ	71600,1	72483,71	19119,1	13321,4	38189,2
Сумське ОУЛМГ	40657,1	51695,5	16316,9	6430,1	21171
Тернопільське ОУЛМГ	12442	7990	2182	716	4560
Харківське ОУЛМГ	20403,5	19981,5	1465	6112	13038
Херсонське ОУЛМГ	13095,9	6195,5	0	873,8	5382,5
Хмельницьке ОУЛМГ	24874,1	24205,4	8910,8	2852,3	12180,2
Черкаське ОУЛМГ	29826,39	32769,6	8493,1	4694,1	16100,3
Чернігівське ОУЛМГ	43129,5	52653,2	22287,6	4106,1	20066,4
Чернівецьке ОУЛМГ	40734	35475	7460	5742	20171

Джерело: розраховано за даними Державного агентства лісових ресурсів України.

Таблиця 2. Надходження податків, зборів (обов'язкових платежів) лісової галузі до Зведеного бюджету України у 2018 році*, тис. грн

Показники	Єдиний соціальний внесок	Разом податків до зведеного бюджету	Рентна плата за спец. використання лісових ресурсів до державного бюджету	Рентна плата за спец. використання лісових ресурсів до місцевих бюджетів	Всього платежів до місцевих бюджетів
Вінницьке ОУЛМГ	62728,8	296193,5	17600,7	20285,1	58396,9
Волинське ОУЛМГ	81273,29	325960,65	40160,99	40815,1	112501,84
Дніпропетровське ОУЛМГ	9621	30050,6	0	1206,4	9804,5
Донецьке ОУЛМГ	4478,1	15852,2	0	729,4	4871,8
Житомирське ОУЛМГ	181571	777351,3	58935,4	107978,1	270399
Закарпатське ОУЛМГ	87819,7	451487,1	39689,2	29391,7	105666,6
Запорізьке ОУЛМГ	4410,3	13767,13	0	104,7	4128,1
Ів.-Франківське ОУЛМГ	68440,4	327908,2	31684,1	24456,2	86761,8
Київське ОУЛМГ	104703,4	488977,6	48907,1	35467,6	128655,8
Кіровоградське ОУЛМГ	29391,6	114329,1	3045,3	6044,7	32550,3
Луганське ОУЛМГ	12140,3	43825	2321	3264,1	13866,5
Львівське ОУЛМГ	85222	364200	43388	11657	83989
Миколаївське ОУЛМГ	4939,8	15375,8	0	308	5080,3
Одеське ОУЛМГ	8900,7	28280,2	0	775,3	8938,7
Полтавське ОУЛМГ	32912,8	148493,6	6691,2	18084,1	48410
Рівненське ОУЛМГ	127623	572743,2	49475,5	34271,5	146682,2
Сумське ОУЛМГ	91428,1	441717	68222	12462	92854,9
Тернопільське ОУЛМГ	25351	97297	8885	1535	23802
Харківське ОУЛМГ	34799	152079	7842	12863	44524
Херсонське ОУЛМГ	8592,3	22674,2	0	854,1	7895,1
Хмельницьке ОУЛМГ	75891,1	316889,8	16195,6	27911,8	96375,4
Черкаське ОУЛМГ	69631,8	358664,04	23418,2	26487,74	91295,84
Чернівецьке ОУЛМГ	66783,3	256801,6974	33431,16	6973,85	65259,35
Чернігівське ОУЛМГ	95649,1	453716,4	41173,5	54421,5	140022,4

Джерело: розраховано за даними Державного агентства лісових ресурсів України.

Таблиця 3. Індикатори рівня бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових платежів державних лісогосподарських підприємств, сплачених до Зведеного бюджету України у 2013 році

Показники	Індикатор соціальної спрямованості	Індикатор рентної спрямованості	Індикатор місцевої концентрації
Вінницьке ОУЛМГ	0,468	0,434	0,435
Волинське ОУЛМГ	0,480	0,529	0,377
Дніпропетровське ОУЛМГ	0,677	0,057	0,807
Донецьке ОУЛМГ	0,606	0,115	0,674
Житомирське ОУЛМГ	0,489	0,495	0,500
Запорізьке ОУЛМГ	0,691	0,008	0,760
Закарпатське ОУЛМГ	0,477	0,447	0,540
Ів.-Франківське ОУЛМГ	0,531	0,386	0,550
Київське ОУЛГ	0,476	0,492	0,497
Кіровоградське ОУЛМГ	0,524	0,366	0,660
Луганське ОУЛМГ	0,626	0,117	0,675
Львівське ОУЛМГ	0,517	0,436	0,506
Миколаївське ОУЛМГ	0,664	0,036	0,731
Одеське ОУЛМГ	0,667	0,141	0,884
Полтавське ОУЛМГ	0,526	0,371	0,662
Рівненське ОУЛМГ	0,497	0,448	0,527
Сумське ОУЛМГ	0,440	0,440	0,410
Тернопільське ОУЛМГ	0,609	0,363	0,571
Харківське ОУЛМГ	0,505	0,379	0,653
Херсонське ОУЛМГ	0,679	0,141	0,869
Хмельницьке ОУЛМГ	0,507	0,486	0,503
Черкаське ОУЛМГ	0,476	0,402	0,491
Чернігівське ОУЛМГ	0,450	0,501	0,381
Чернівецьке ОУЛМГ	0,535	0,372	0,569

Джерело: розраховано за даними Державного агентства лісових ресурсів України.

та мисливського господарства (ОУЛМГ) за названими індикаторами за 2013 та 2018 роки.

Кластерний аналіз є ефективним методом класифікації ознак певної сукупності, що дозволяє показати відмінності у випадку наявності значного обсягу даних за періодами та показниками або індикаторами. Цей вид багатовимірного розвідувального аналізу є набором визначених алгоритмів розподілу об'єктів по кластерах.

Методи кластерного аналізу використовуються в більшості випадків тоді, коли не має будь-яких апріорних гіпотез щодо класів, але все ще виникає необхідність у диференціації досліджуваної сукупності. Загалом кластерний аналіз визначає найбільш оптимально значуще рішення щодо варіації вибраної сукупності. У більшості випадків кластеризація здійснюється на основі гіпотези щодо числа кластерів (за спостереженнями або по змінних) алгоритмом методу К середніх. У загальному випадку метод К-середніх будує К необхідних кластерів, розташованих на можливо великих відстанях один від одного.

Таблиця 4. Індикатори рівня бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових платежів державних лісогосподарських підприємств до Зведеного бюджету України у 2018 році

Показники	Індикатор соціальної спрямованості	Індикатор рентної спрямованості	Індикатор місцевої концентрації
Вінницьке ОУЛМГ	0,175	0,128	0,197
Волинське ОУЛМГ	0,200	0,248	0,345
Дніпропетровське ОУЛМГ	0,243	0,040	0,326
Донецьке ОУЛМГ	0,220	0,046	0,307
Житомирське ОУЛМГ	0,189	0,215	0,348
Закарпатське ОУЛМГ	0,163	0,153	0,234
Запорізьке ОУЛМГ	0,243	0,008	0,300
Ів.-Франківське ОУЛМГ	0,173	0,171	0,265
Київське ОУЛМГ	0,176	0,173	0,263
Кіровоградське ОУЛМГ	0,205	0,080	0,285
Луганське ОУЛМГ	0,217	0,127	0,316
Львівське ОУЛМГ	0,190	0,151	0,231
Миколаївське ОУЛМГ	0,243	0,020	0,330
Одеське ОУЛМГ	0,239	0,027	0,316
Полтавське ОУЛМГ	0,181	0,167	0,326
Рівненське ОУЛМГ	0,182	0,146	0,256
Сумське ОУЛМГ	0,171	0,183	0,210
Тернопільське ОУЛМГ	0,207	0,107	0,245
Харківське ОУЛМГ	0,186	0,136	0,293
Херсонське ОУЛМГ	0,275	0,038	0,348
Хмельницьке ОУЛМГ	0,193	0,139	0,304
Черкаське ОУЛМГ	0,163	0,139	0,255
Чернівецьке ОУЛМГ	0,206	0,157	0,254
Чернігівське ОУЛМГ	0,174	0,211	0,309

Джерело: розраховано за даними Державного агентства лісових ресурсів України.

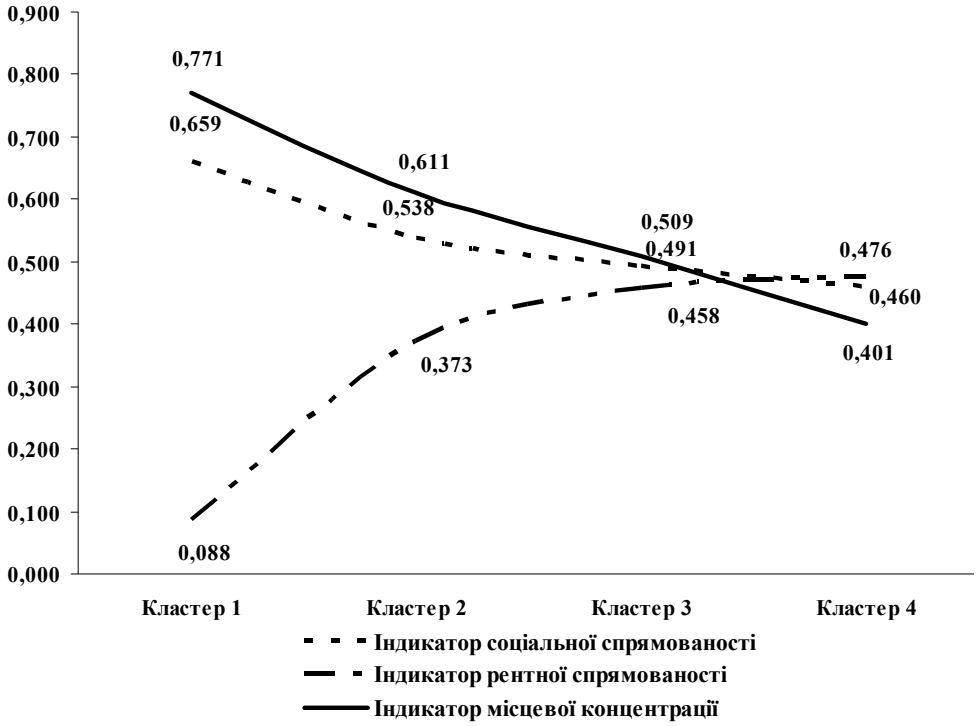


Рис. 1. Графік середніх значень показників кластеризації рівня фіскально-інвестиційної спрямованості податкових платежів державних лісогосподарських підприємств до Зведеного бюджету України у 2013 році

Джерело: розраховано за даними Державного агентства лісових ресурсів України.

За результатами кластеризації було побудовано графіки середніх значень показників кластеризації рівня бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових платежів (рис. 1 та 2) та матриці евклідових відстаней між кластерами (рис. 3 та 4).

На графіку середніх значень показників кластеризації показано зміну вибраного індикатора залежно від кластера, що надає графічну інтерпретацію результатів дослідження. Крім того, підсумувавши окремі середні значення всіх індикаторів для одного кластера визначається загальне конкурентне положення його відносно інших та враховується при побудові матриці евклідових відстаней.

У результаті відбувається ранжування кластерів за ступенем ефективності, котре використовується разом із відстанню між кластерами для побудови матриці евклідових відстаней. Зокрема, кластер з найкращими показниками та наступний за ним кластер мають між собою мінімальну відстань, разом із тим відстань між найнижчим та найвищим конкурентним значенням кластерів є максимальною.

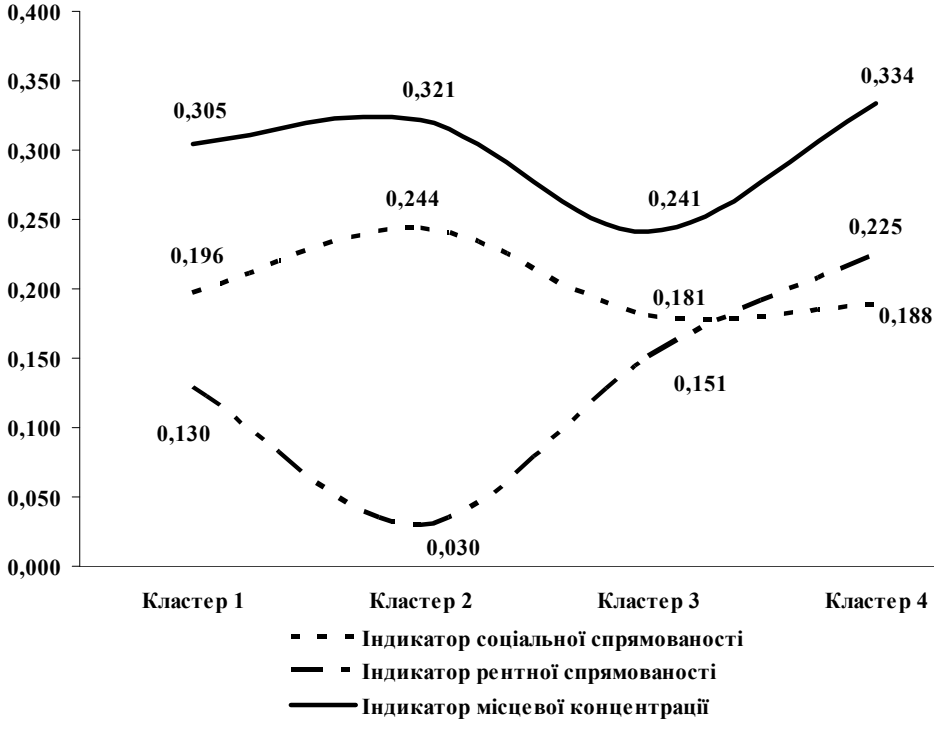


Рис. 2. Графік середніх значень показників кластеризації рівня фіскально-інвестиційної спрямованості податкових платежів державних лісогосподарських підприємств до Зведеного бюджету України у 2018 році

Джерело: розраховано за даними Державного агентства лісових ресурсів України.

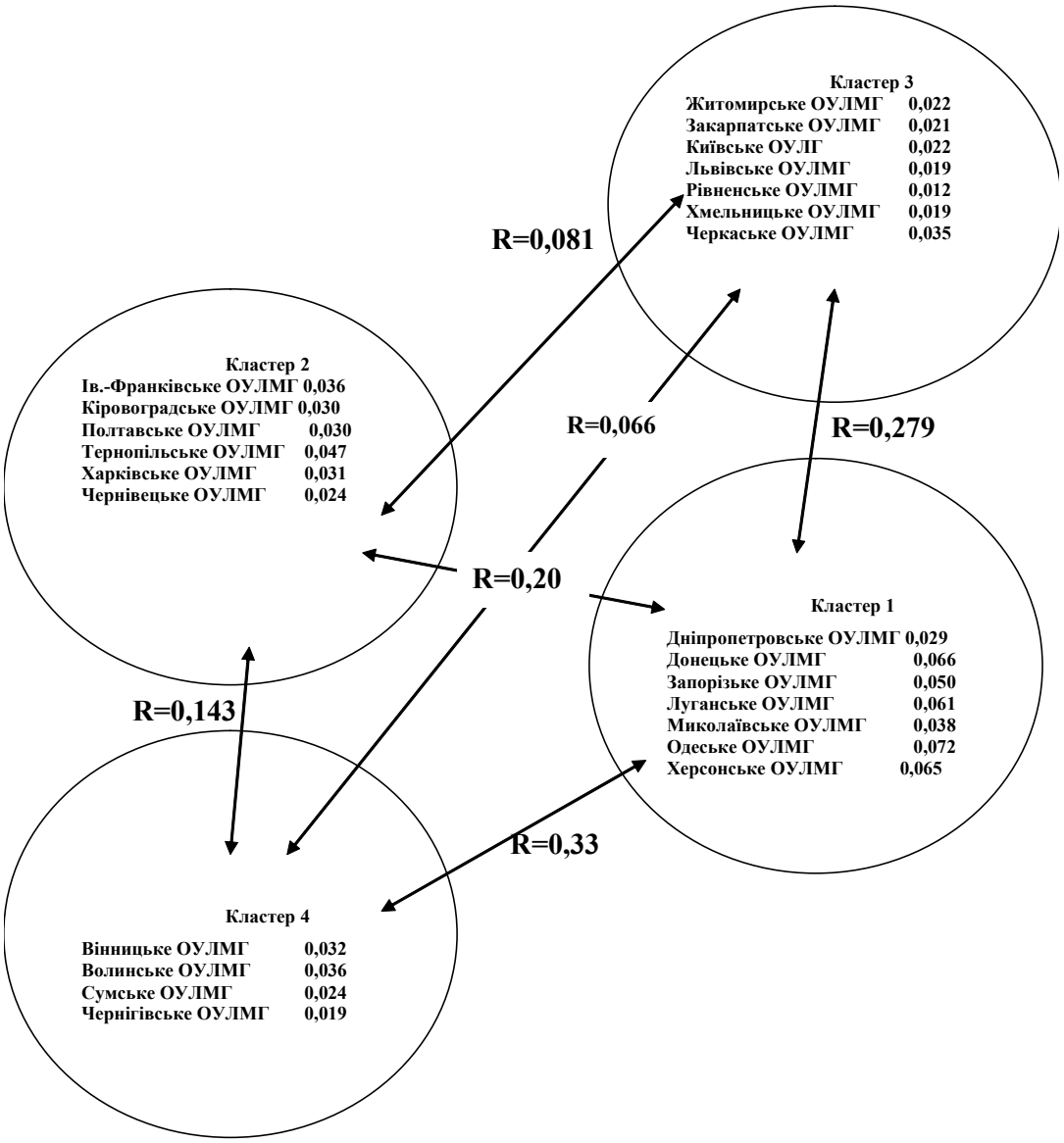


Рис. 3. Матриця евклідових відстаней між кластерами ОУЛМГ за рівнем бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових надходжень у 2013 році

Джерело: розраховано за даними Державного агентства лісових ресурсів України.

Виходячи з графіку середніх значень показників кластеризації та матриці евклідових відстаней між кластерами у 2013 році найкраще конкурентне положення має кластер 2, до якого входять Івано-Франківське, Кіровоградське, Полтавське, Тернопільське, Харківське, Чернівецьке ОУЛМГ. Значною мірою найвище конкурентне значення цього кластера забезпечується високим середнім значенням індикатора місцевої концентрації податкових надходжень лісогосподарських підприємств (0,611), оскільки переважна більшість областей, які входять до цього кластеру, відзначаються значними обсягами заготівлі другорядних лісових матеріалів та побічних лісокористувань, що є об'єктами нарахування рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів, що надходить до місцевих бюджетів.

Як це не дивно, але найвищий рівень місцевої концентрації податкових надходжень у 2013 році спостерігався в малолісних районах якраз за рахунок того, що у них порівняно з лісозабезпеченими районами є невеликою база стягнення рентної плати за спеціальне використання, яка спрямовується до державного бюджету. Зокрема цей показник на лісогосподарських підприємствах Дніпропетровського ОУЛМГ становив 0,807, Запорізького — 0,760, Луганського — 0,675, Миколаївського — 0,731, Одеського — 0,884, Херсонського — 0,869. Незначні обсяги рубок головного користування та інших видів рубок є незначними в малолісних регіонах, тому відносно вищою порівняно з багатолісними регіонами є питома вага рентної плати, яка надходить до місцевих бюджетів, у загальних надходженнях цього фіскального інструменту до Зведеного бюджету України.

А це вирішальною мірою впливає на рівень місцевої концентрації податкових платежів. Друге місце за рівнем конкурентної позиції у 2013 році займає кластер 1 (Дніпропетровське, Донецьке, Запорізьке, Луганське, Миколаївське, Одеське та Херсонське ОУЛМГ). Знову ж таки висока конкурентна позиція була забезпечена за рахунок високого рівня індикатора місцевої спрямованості (0,771) та індикатора соціальної спрямованості (0,659). Високий рівень соціальної спрямованості податкових платежів на підприємствах обласних управлінь лісового та мисливського господарства малолісних районів у 2013 році пояснюється тим, що суб'єкти господарювання сплачують значні суми єдиного соціального внеску при відносно невеликих обсягах сплати прямих податків та рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів.

Третю конкурентну позицію займає кластер 3, який охоплює переважно багатолісні регіони (Житомирське,

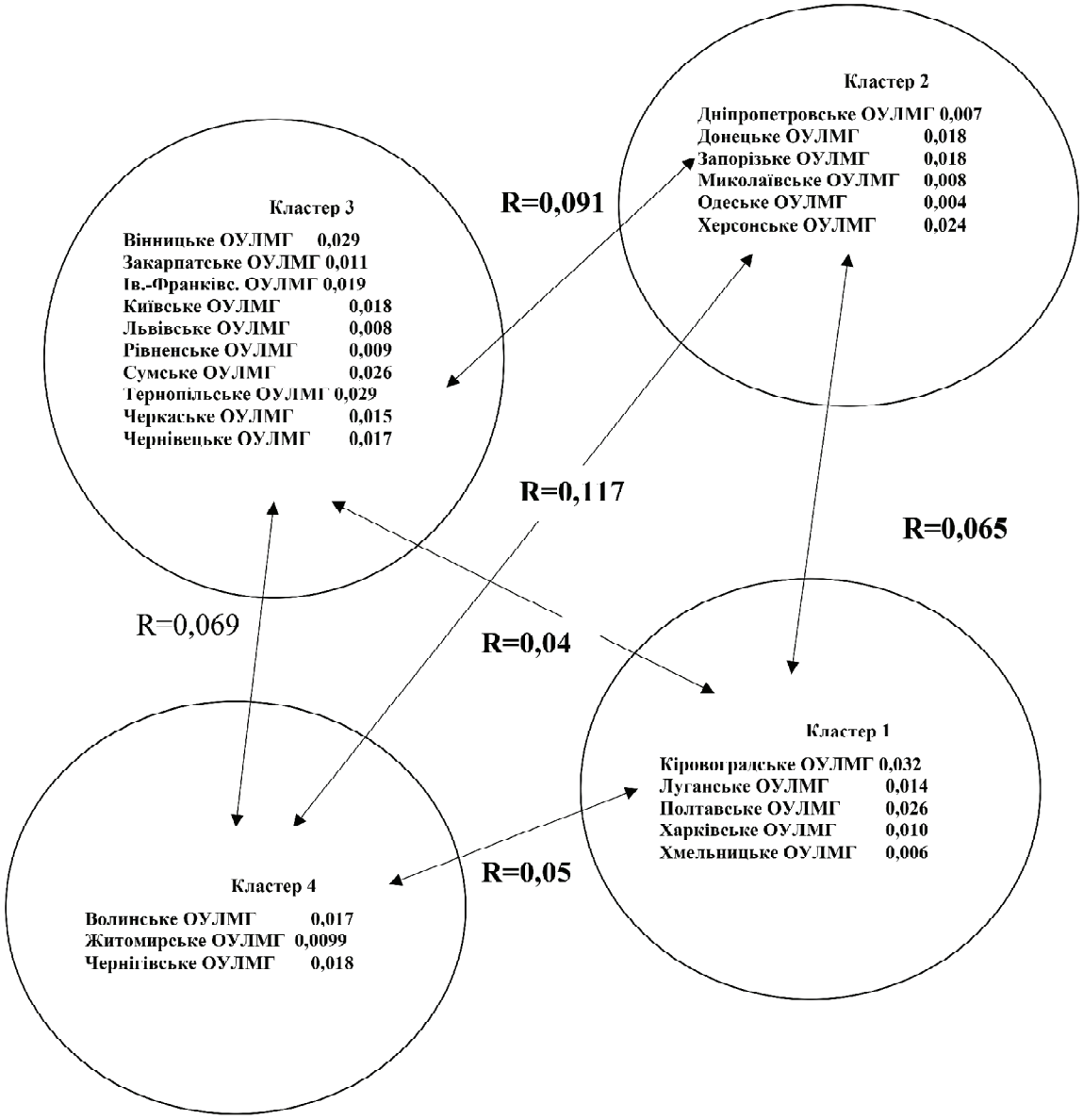


Рис. 4. Матриця евклідових відстаней між кластерами ОУЛМГ за рівнем бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових надходжень у 2018 році

Джерело: розраховано за даними Державного агентства лісових ресурсів України.

Закарпатське, Київське, Львівське та Рівненське ОУЛМГ) та регіони з породно-віковою структурою, де значну питому вагу відповідно займають цінні тверді породи та високою порівняно з іншими регіонами є частка стиглих деревостанів (Хмельницьке та Черкаське ОУЛМГ). Тут порівняно з кластерами 2 та 1 вищим є рівень рентної спрямованості податкових платежів лісогосподарських підприємств за рахунок високої частки рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів в загальних надходженнях податків та зборів до Зведеного бюджету України.

Це повною мірою відповідає реальному стану речей, оскільки до даного кластеру входять найбільш лісозабезпечені регіони та регіони, у породній структурі лісового фонду яких високою є питома вага твердих порід деревини, а у віковій структурі — частка стиглих деревостанів є вищою порівняно з іншими регіонами. Четверту конкурентну позицію займає кластер 4 (Вінницьке, Волинське, Сумське та Чернігівське ОУЛМГ). Це пов'язано з тим, що на лісогосподарських підприємствах даних управлінь низьким порівняно з всеукраїнським рівнем є показник місцевої концентрації податкових платежів і зборів у зв'язку з тим, що не повною мірою використовується потенціал нарахування та адміністрування ренти за спеціальне використання лісових ресурсів місцевого значення, а також зараховуються до державного бюджету потенційно занижені обсяги рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів у зв'язку з обмеженими масштабами рубок головного користування у зв'язку з низькою часткою стиглих деревостанів.

У 2018 році порівняно з 2013 роком варіаційний розмах середніх значень показників кластеризації обласних управлінь лісового та мисливського господарства та відстаней між кластерами в матриці евклідових відстаней кардинально змінився, що пов'язано як з дією об'єктивних, так і суб'єктивних чинників. Насамперед переформатування в матриці евклідових відстаней між кластерами обласних управлінь лісового та мисливського господарства відбулося за рахунок покращення менеджменту лісогосподарських підприємств та підвищення рівня ефективності адміністрування податків та зборів, а також зміною пропорцій розподілу податкових платежів між державним та місцевими бюджетами. Найкращу конкурентну позицію у 2018 році займав кластер 4 (Волинське, Житомирське та Чернігівське ОУЛМГ).

Така конкурентна позиція забезпечувалася за рахунок найвищого рівня індикатора місцевої концентрації податкових платежів порівняно з іншими кластерами (0,334) та найвищого рівня рентної спрямованості податкових платежів (0,225) у зв'язку з результативним переглядом ставок рентної плати, що максимальною мірою врахувало інфляційно-девальваційні коливання і забезпечило реальне збільшення надходжень лісоресурсної ренти до публічних фінансових фондів. Друге місце за рівнем конкурентної позиції у 2018 році займав кластер 1 (Кіровоградське, Луганське, Полтавське, Харківське та Хмельницьке ОУЛМГ). Така конкурентна позиція була забезпечена за рахунок високого рівня індикатора місцевої концентрації податків і зборів (фактор результативності адміністрування податків і зборів, сплачених державними лісогосподарськими підприємствами, що спрямовувалися до місцевих бюджетів).

Високим також порівняно з іншими кластерами є також показник соціальної спрямованості податкових платежів управлінь даного кластеру, що пояснюється високою часткою єдиного соціального внеску в загальній сумі податкових та неподаткових платежів, які сплачують лісогосподарські підприємства до Зведеного бюджету України та позабюджетних фондів. Третю конкурентну позицію займає кластер 2 (Дніпропетровське, Донецьке, Запорізьке, Миколаївське, Одеське та Херсонське ОУЛМГ), де високе значення індикаторів місцевої спрямованості податків, а також соціальної спрямованості податкових платежів компенсується найнижчим значенням індикатора рентної спрямованості.

Найнижчу конкурентну позицію у 2018 році за рівнем бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових платежів займає кластер 3 (Вінницьке, Закарпатське, Івано-Франківське, Київське, Львівське, Рівненське, Сумське, Тернопільське, Черкаське та Чернівецьке ОУЛМГ), де не забезпечується високий рівень ні одного з трьох індикаторів. Значною мірою така ситуація пов'язана з тим, що податкове навантаження на лісогосподарські підприємства цих регіонів є завищеним, що не дає можливості нарощувати величину внутрішніх джерел інвестування проектів модернізації та реконструкції.

Виходячи з наведених результатів, можна стверджувати, що вибрані індикатори бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових надходжень від державних лісогосподарських підприємств до Зведеного бюджету України різняться в розрізі обласних управлінь лісового та мисливського господарства. Висока соціальна спрямованість податкових надходжень призводить до надмірного навантаження на фонд оплати праці і відповідно впливає на рівень затратності, що великою мірою знижує рівень конкурентоспроможності продукції. Фактично державні лісогосподарські підприємства сплачуючи значні суми єдиного соціального внеску позбуваються можливості нарощувати інвестиційні вливання в модернізацію та реконструкцію об'єктів лісогосподарської інфраструктури та розширене відтворення лісоресурсного потенціалу. Високий рівень рентної спрямованості податкових надходжень певною мірою міг би бути виправданим, якби рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів концентрувалася в спеціальних фондах розвитку лісового господарства, а не надходила в загальні фонди публічних бюджетів. Значною мірою це стосується індикатора місцевої концентрації податкових надходжень. Збільшення податкових надходжень до місцевих бюджетів від державних лісогосподарських підприємств сприятимуть нарощенню інвестиційного потенціалу постійних лісокористувачів, якщо частково будуть їм повертатися через місцеві фонди розвитку лісового господарства і даватимуть можливість прискореними темпами оновлювати лісогосподарську техніку та підвищувати ефективність здійснення лісогосподарських заходів.

Підвищення рівня бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових платежів, які надходять від державних лісогосподарських підприємств до Зведеного бюджету України, залежить не лише від надходження їх левової частки до спеціальних фондів розвитку лісового господарства, а й від принципів встановлення ставок податків та платежів за спеціальне використання лісових ресурсів. Окремі країни світу різняться певними відмінностями стосовно оподаткування діяльності суб'єктів лісогосподарського підприємництва. В основі відмінностей лежить вибір оподатковуваної бази, яку можуть представляти: 1) поточний щорічний розрахунковий приріст деревини в вартісному вираженні. Ця система ефективно використовувалася в практиці оподаткування приватних власників лісу в Фінляндії (1992 року вона була замінена більш зручною для адміністрування системою); 2) фактичний дохід від продажу деревини на пні або круглих лісоматеріалів. Система використовується в скандинавських країнах і країнах Прибалтики. На цю систему після 1992 року перейшла і Фінляндія; 3) вартісна оцінка лісових земель як майна, що здійснюється податковими органами (США).

Певним рівнем прийнятності для імплементації у вітчизняну практику податкового регулювання діяльності постійних лісокористувачів є досвід Швеції, де дохід, який є базою для справляння попеневої плати, прирівнюється за умовами оподаткування до будь-якого іншого зароблено доходу. Ставки податку встановлюються таким чином, щоб стимулювати вкладення фінансових коштів в проведення лісогосподарських заходів, оскільки ці кошти, як і будь-які інші інвестиції, звільняються від сплати податків. 40% доходу оподатковуються в той рік, коли лісокористувач отримує дохід.

Частина доходу, що залишилася (60%) зберігається на спеціальному (лісовому) рахунку в банку максимум 10 років. Ця частина доходу обкладається лише тоді, коли гроші знімаються з рахунку. Суб'єкт лісогосподарського підприємництва може знімати гроші з рахунку в будь-який час при дотриманні однієї умови, що всі гроші з рахунку повинні бути зняти за 10-річний період. Оскільки в Швеції застосовується прогресивна система оподаткування, суб'єкт лісогосподарського підприємництва повинен планувати свої доходи і витрати так, щоб мінімізувати податкові виплати [8].

Підвищити рівень бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових надходжень державних лісогосподарських підприємств можна через запозичення позитивного досвіду Норвегії, де магістральни елементом бюджетно-розподільчих відносин у лісовому господарстві є створення спеціальних фондів. Для розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу та модернізації лісогосподарської інфраструктури у Норвегії активно використовуються кошти, які акумулюються у спеціальному трастовому фонді на основі внесків суб'єктів лісогосподарського підприємництва. Суб'єктів лісогосподарського підприємництва спонукають активно користуватися коштами фонду, оскільки оподаткуванню підлягає тільки частина вкладених у лісове господарство засобів. Крім податкових пільг, що надаються за допомогою Лісового цільового фонду, здійснюється фінансова підтримка заходів, спрямованих на підтримання сталого лісокористування. Муніципалітетами виділяються гранти на посадку лісу, будівництво доріг, планування лісового господарства, природоохоронні ініціативи, а також на використання лісоматеріалів для виробництва біоенергії. Особлива увага приділяється територіям, в яких раніше комерційне лісівництво не здійснювалося. Насамперед це відноситься до районів, в яких проходить відновлення лісів, тобто в західній і північній частині Норвегії. Гранти на планування лісового господарства з екологічною сертифікацією лісового сектора є основним інструментом для забезпечення лісокористування в рамках відповідних ресурсів і екологічних обмежень [2]. Створення подібних фондів

в Україні дозволило б сформувати фінансову базу для забезпечення лісогосподарських заходів по нарощенню лісоресурсного потенціалу Південно-Східних областей і вирішити проблему дефіцитності фінансування процесів лісовідновлення в цих регіонах, яка має місце в останні роки.

Враховуючи схожість природно-ресурсних умов ведення лісового господарства в Польщі та в окремих регіонах України і те, що наші сусіди також тривалий період перебували в стані адміністративного управління соціально-економічними процесами, польський досвід теж варто переймати в певних аспектах, зокрема в сфері бюджетно-податкового регулювання розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу. Самофінансування лісового господарства у Польщі відбувається через існування так званого лісового фонду, кошти якого використовуються для вирівнювання фінансових можливостей прибуткових і неприбуткових надлісництв. Лісовий фонд також фінансує інші проекти, в тому числі проекти національного масштабу, наприклад, щодо розвитку освіти, інфраструктури, підготовки планів управління лісовим господарством. Особливістю польської моделі управління лісовим господарством є використання аутсорсингу, що передбачає залучення підприємницьких структур до виконання окремих видів робіт та надання послуг лісгоспам. Підписання контрактів на проведення лісових операцій здійснюється на основі тендеру [3]. У лісозабезпечених регіонах України за умови збалансованого перерозподілу податків, які сплачують державні лісогосподарські підприємства, є також можливість поряд з розвитком лісогосподарської інфраструктури також розвивати суміжні ланки господарювання і забезпечувати соціально-економічне піднесення територій, які виступають ареалом концентрації лісоресурсних благ.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Дослідження показали, що система податкового регулювання діяльності постійних лісокористувачів має забезпечувати не лише фіскальну функцію, а й стимулювати інвестиційну активність суб'єктів лісогосподарського підприємництва. Комплекс податкових регуляторів лісогосподарської діяльності має відзначатися бюджетно-інвестиційною спрямованістю, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності лісового сектора в цілому. Індикаторами, які характеризують рівень бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових надходжень лісогосподарських підприємств до Зведеного бюджету України, виступають: індикатор соціальної спрямованості; індикатор рентної спрямованості; індикатор місцевої концентрації податків. Використовуючи прийоми кластерного аналізу було розраховано рівень бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових надходжень лісогосподарських підприємств до публічних бюджетів.

У 2013 році найкраще конкурентне положення мав кластер 2, до якого входили Івано-Франківське, Кіровоградське, Полтавське, Тернопільське, Харківське, Чернівецьке ОУЛМГ. Значною мірою найвище конкурентне значення даного кластера забезпечувалося високим середнім значенням індикатора місцевої концентрації податкових надходжень лісогосподарських підприємств. Найкращу конкурентну позицію у 2018 році займав кластер 4 (Волинське, Житомирське та Чернігівське ОУЛМГ). Така конкурентна позиція забезпечувалася за рахунок найвищого рівня індикатора місцевої концентрації податкових платежів порівняно з іншими кластерами (0,334) та найвищого рівня рентної спрямованості податкових платежів (0,225) у зв'язку з результативним переглядом ставок рентної плати, що максимальною мірою врахувало інфляційно-девальваційні коливання і забезпечило реальне збільшення надходжень лісоресурсної ренти до публічних фінансових фондів.

Важливою передумовою необхідного рівня бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових надходжень державних лісогосподарських підприємств є концентрація їх левової частки в спеціальних фондах розвитку лісового господарства, що забезпечить цільове використання лісоресурсних платежів. Зростання рівня бюджетно-інвестиційної спрямованості податкових платежів, які надходять від державних лісогосподарських підприємств до Зведеного бюджету України, залежить не лише від надходження їх левової частки до спеціальних фондів розвитку лісового господарства, а й від принципів встановлення ставок податків та платежів за спеціальне використання лісових ресурсів.

Література:

1. Бець М.Т. Приватне лісокористування як потенціал підвищення ефективності управління лісовим господарством України. Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". 2007. № 605. С. 186—190.

2. Внуковская Т.Н. Лесная политика Норвегии. URL: https://docplayer.ru/30587778-Lesnaya-politika-norvegii.html

3. Дубовіч І.А., Лесюк Г.М. Перспективи застосування в Україні зарубіжного досвіду управління лісовим господарством. Причорноморські економічні студії. 2017. № 20. С. 82—87.

4. Каштелян Т.В., Юреня Е.Г. Экономические проблемы воспроизводства лесных ресурсов и пути их решения. Труды БГТУ. 2017. № 1. С. 75—79.

5. Лесное хозяйство и лесная промышленность Норвегии. URL: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_3133AA60-74E6-46FC-9470-0B825D665B9E.html

6. Лицур І., Ткачів С. Світовий досвід використання механізму фіскального регулювання в лісовому господарстві. Економіка природокористування і охорони довкілля. 2016. № 1. С. 137—144.

7. Макашина О.В., Таланова М.С. Зарубежный опыт финансирования лесного хозяйства. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 22 (208). С. 42—46.

8. Третьяков А.Г. Формирование цен на древесину на корню при частном лесовладении. Лесной журнал. 2014. № 04 (340). С. 25—30.

References:

1. Bets', M.T. (2007), "Private forest management as a potential for improving the efficiency of forestry management in Ukraine", Visn. Nats. un-tu "L'viv. Politekhnika", vol. 605, pp. 186—190.

2. Vnukovskaia, T.N. (2010), "Forest policy of Norway", available at: https://docplayer.ru/30587778-Lesnaya-politika-norvegii.html (Accessed 10 April 2020).

3. Dubovich, I.A. and Lesiuk, H.M. (2017), "Prospects for the application in Ukraine of foreign experience in forestry management", Prychornomors'ki ekonomichni studii, vol. 20, pp. 82—87.

4. Kashteljan, T.V. and Jurenja, E.G. (2017), "Economic problems of reproduction of forest resources and ways to solve them", Trudy BGTU, vol. 1, pp. 75—79.

5. VneshMarket (2020), "Forestry and forest industry in Norway", available at: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_3133AA60-74E6-46FC-9470-0B825D665B9E.html (Accessed 10 April 2020).

6. Lytsur, I. and Tkachiv, S. (2016), "World experience in using the mechanism of fiscal regulation in forestry", Ekonomika pryrodokorystuvannia i okhorony dovkillia, vol. 1, pp. 137—144.

7. Makashina, O.V. and Talanova, M.S. (2014), "Foreign experience in forestry financing", Finansovaja analitika: problemy i reshenija, vol. 22 (208), pp. 42—46.

8. Tret'iakov, A.H. (2014), "Pricing of standing timber in private forest ownership", Lesnoj zhurnal, vol. 04 (340), pp. 25—30.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2020 р.

УДК 332.8

В. В. Лойко,
д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів та економіки,
Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ
ORCID ID: 0000-0003-3248-1585
С. А. Маляр,
аспірант кафедри фінансів та економіки,
Київський університет імені Бориса Грінченка, м. Київ
ORCID ID: 0000-0003-3136-853X
М. В. Руденко,
аспірант, Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів
ORCID ID: 0000-0002-9081-8716

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.58

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБ'ЄДНАНЬ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ (ОСББ)

V. Loiko,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Finance and Economic, Boris Grinchenko University of Kyiv, Kyiv
S. Maliar,
Postgraduate student of the Department of Finance and Economic, Boris Grinchenko University of Kyiv, Kyiv
M. Rudenko,
Postgraduate student of Chernihiv National University of Technology

ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF CREATING AND OPERATING ASSOCIATIONS OF CO-OWNERS OF MULTIPLE-DWELLING HOUSES (ACMHS)

У статті розглянуто сучасні економіко-правові аспекти створення та функціонування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) в Україні в сучасних умовах господарювання. За статистичними даними на 01.01.2020 р. в Україні створено та діє 32982 ОСББ, без урахування даних з тимчасово окупованих територій, кількість ОСББ становить 29916. Відмічено, що темпи зростання кількості ОСББ по всій території України були нерівномірними за роками. Найбільшу кількість ОСББ створено у 2016 р. після прийняття у 2015 р. Закону України "Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку", який надав короткий термін у 1 рік для самостійного вибору форми управління у багатоквартирному будинку. З 2017 р. темпи створення ОСББ на території України значно знизилися. Насьогодні темпи утворення ОСББ складають близько 140 об'єднань на місяць. Якщо темпи створення ОСББ на всій території України не зростуть, то, за існуючих умов, в усіх багатоквартирних будинках об'єднання співвласників будуть створені приблизно через 87,5 років. У Києві у 2019 р. кількість будинків, які були на обслуговуванні ОСББ, склала 11,67 % від загальної кількості житлових будинків. Найвищі темпи створення ОСББ також спостерігалися у 2016 р. Київською міською радою було прийнято низьку рішень щодо прискорення утворення ОСББ.

Під час створення ОСББ співвласники зіштовхуються з численними складнощами, що зумовлені зокрема колізіями в законодавстві. Так, на стадії ініціювання створення ОСББ, ініціативна група має визначити загальну площу всіх житлових і нежитлових приміщень будинку та скласти перелік власників таких приміщень. Законодавство не містить вичерпного переліку нежитлових приміщень, а визначення, які містяться в законах і нормативно-правових актах є не достатньо чіткими і призводять до різних трактувань. Зокрема, за законодавством України, парко-місця не відносяться до числа нежитлових приміщень, а тому власники таких об'єктів нерухомості не можуть бути членами об'єднання співвласників багатоквартирного будинку.

The article deals with the modern economic and legal aspects of the creation and functioning of associations of co-owners of apartment buildings (condominiums) in Ukraine in the current economic conditions. According

to statistics on January 1, 2020, 32,982 condominiums were established and operate in Ukraine, excluding data from temporarily occupied territories the number of condominiums is 29,916. The largest number of condominiums was created in 2016 after the adoption in 2015 of the Law of Ukraine "On peculiarities of exercising ownership rights in an apartment building", which provided a short term of 1 year for independent choice of the form of management in an apartment building. Since 2017, the rate of creation of condominiums on the territory of Ukraine has decreased significantly. Currently, the formation of condominiums is about 140 associations per month. If the rate of creation of condominiums throughout the territory of Ukraine does not increase, then under all circumstances, in all apartment buildings, the associations of co-owners will be create in about 87.5 years. In Kiev, in 2019, the number of condominiums serviced was 11.67% of the total number of dwellings. The highest rates of condominium creation were also observing in 2016. The Kyiv City Council made a low decision to accelerate the formation of condominiums.

When creating a condominium, the co-owners face numerous difficulties, which are causing in particular by conflicts of law. Thus, at the stage of initiating the creation of condominiums, the initiative group should determine the total area of all residential and non-residential premises of the house and draw up a list of owners of such premises. The legislation does not contain an exhaustive list of non-residential premises, and the definitions contained in the laws and regulations are not sufficiently clear and lead to different interpretations. In particular, according to the legislation of Ukraine, parking lots are not included in the number of non-residential premises, and therefore the owners of such real estate objects cannot be members of an association of co-owners of an apartment building.

Ключові слова: Україна, житлово-комунальна інфраструктура, ОСББ, стан, аналіз, створення, функціонування, власники, управителі, нежитлові приміщення, парко-місця (машино-місця), правові колізії.

Key words: Ukraine, housing and communal infrastructure, condominiums, condition, analysis, creation, operation, owners, managers, non-residential premises, parking space, legal conflicts.

ВСТУП

Сучасний період розвитку та реформування житлово-комунальної інфраструктури в Україні супроводжується створенням об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ). Попри позитивну динаміку приросту кількості ОСББ по всій Україні, цей процес не набирає необхідних темпів і протікає повільно. Під час створення та функціонуванні ОСББ виникає ще багато питань, які пов'язані із недосконалістю сучасного законодавства і з відсутністю певного досвіду господарювання у новоутворених ОСББ. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження економіко-правових аспектів створення ОСББ та вивчення позитивного досвіду їх функціонування.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значний вклад в дослідження різних питань розвитку житлово-комунальної інфраструктури та, зокрема, питань створення і функціонування ОСББ, внесли українські вчені, зокрема: Бугайчук Н.В., Вороніна О.С., Войновський М., Гура Н.О., Димченко О.В., Заха-

Таблиця 1. Динаміка кількості ОСББ в Україні за період 2000—2019 рр. (дані наведено на 01.01 поточного року)

Роки	Кількість ОСББ	Абсолютна зміна кількості ОСББ	Темпи зростання до попереднього року, %	Темпи зростання до базового 2000 р., %
2000	1128	-	-	-
2001	1500	372	32,9	32,9
2002	1698	198	13,2	50,5
2003	2183	485	28,6	93,5
2004	2778	595	27,3	Зросло у 2,46 рази
2005	3631	853	30,7	Зросло у 3,22 рази
2006	4362	731	20,1	Зросло у 3,87 рази
2007	5376	1014	23,2	Зросло у 4,77 рази
2008	7014	1638	30,5	Зросло у 6,22 рази
2009	8750	1736	24,8	Зросло у 7,76 рази
2010	10329	1579	18,1	Зросло у 9,16 рази
2011	11956	1627	15,8	Зросло у 10,60 рази
2012	13872	1916	16,0	Зросло у 12,30 рази
2013	15018	1146	8,3	Зросло у 13,31 рази
2014	16213	1195	7,9	Зросло у 14,37 рази
2015	15992	- 221	- 1,4	Зросло у 14,17 рази
2016	17109	1117	6,9	Зросло у 15,16 рази
2017	26080	8971	52,4	Зросло у 23,12 рази
2018	27999	1919	7,4	Зросло у 24,82 рази
2019	29916	1917	6,8	Зросло у 26,52 рази

Примітка: Дані 2015—2019 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя та частини Донецької та Луганської областей.

Джерело: складено авторами на основі даних [1].

Таблиця 2. Динаміка кількості ОСББ у районах Києва у хронологічній послідовності утворення

Рік	Райони міста Києва									
	Дарницький	Деснянський	Дніпровський	Голосіївський	Оболонський	Печерський	Подільський	Святошинський	Солом'янський	Шевченківський
1994	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1
1995	-	1	-	-	-	2	-	-	-	1
1996	8	1	-	7	-	2	1	-	-	3
1997	6	1	-	9	3	9	2	1	-	4
1998	6	3	-	13	4	8	1	-	1	5
1999	9	2	-	1	-	6	2	1	-	6
2000	3	1	-	-	-	3	-	1	1	6
2001	10	-	1	-	-	10	1	1	-	7
2002	9	3	-	5	-	8	2	3	-	18
2003	7	2	-	2	2	4	-	2	2	11
2004	4	5	-	1	1	2	1	-	3	6
2005	1	1	1	2	1	4	1	2	9	15
2006	3	1	8	4	1	9	3	-	2	19
2007	8	1	2	5	-	3	2	1	2	12
2008	9	-	4	10	2	6	5	2	1	12
2009	9	-	1	7	1	6	1	1	1	7
2010	2	-	3	4	-	8	3	6	4	13
2011	13	3	7	6	7	15	8	5	8	13
2012	4	4	1	3	2	7	8	4	4	7
2013	2	1	3	4	2	10	4	1	3	4
2014	4	-	4	2	1	4	2	3	4	1
2015	6	1	8	12	1	2	5	6	3	2
2016	55	20	37	31	33	29	10	41	28	39
2017	18	9	16	9	2	10	9	10	12	11
2018	19	10	20	8	12	13	6	12	9	17

Джерело: складено авторами на основі даних [3; 4].

ренко Н.С., Литвин О.Ю., Мирза С.С., Пивавар І.В., Пефтієв О.В., Савенко К.С., Старицька О.О., Твердь О.В., Кущ О.Є., Хайлова Т.В., Філатов В.М., Юнін О.С., Янголь Є.В. та інші. Зважаючи на значний доробок вчених, потрібно зауважити, що окремі питання, зокрема економіко-правові аспекти створення та функціонування ОСББ у багатоквартирному будинку та колізії щодо визначення кола осіб, які мають брати участь у його створенні, потребують подальшого, більш детального розгляду на теоретичному та практичному рівнях.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналіз сучасного стану економіко-правових аспектів створення та функціонування ОСББ у багатоквартирному будинку та колізії щодо визначення кола осіб, які мають брати участь у його створенні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

За статистичними даними на 01.01.2020 р. в Україні створено та діє 32982 об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), без урахування даних з тимчасово окупованих територій, кількість ОСББ становить 29916. [1]. Найбільшу кількість ОСББ було зареєстровано у Донецькій (4 214), Дніпропетровській (3 279), Львівській (2912), Одеській (1885) областях, місті Києві (1344), Чернівецькій (428), Кіровоградській (442) та Чернігівській (445) областях. Закон України "Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку" [2], який був прийнятий у 2015 р., надав короткий термін у 1 рік для самостійного вибору форми управління у багатоквартирному будинку. Цей Закон стимулював створення ОСББ по всій території України і у 2016 р. було відмічено найбільшу кількість новоутворених ОСББ. За статистичними даними темпи зростання кількості ОСББ по всій території України нерівномірні за роками (табл. 1).

У Києві у 2019 р. кількість будинків, які були на обслуговуванні ОСББ, склала 11,67 % від загальної кількості житлових будинків. Київською міською радою була прийнята низька рішень щодо прискорення утворення ОСББ. Темпи утворення ОСББ по районам Києва нерівномірні. Для більш поглибленого аналізу наведено дані показники у розрізі десяти районів міста Києва (табл. 2).

Найбільшу кількість ОСББ у всіх районах Києва було утворено у 2016 р. Нині темпи утворення ОСББ складають близько 140 об'єднань на місяць. Якщо темпи створення ОСББ на всій території України не зростуть, то, за існуючих умов, в усіх багатоквартирних будинках об'єднання співвласників будуть створені приблизно через 87,5 років. Треба зауважити, що більшість об'єднань, особливо тих, що створюються у малих населених пунктах, потребують юридичної підтримки.

Динамічні зміни в законодавстві щодо управління та обслуговування багатоквартирних будинків створюють низку можливостей для співвласників, які живуть у кооперативних будинках або спромоглися створити ОСББ. Водночас ці зміни змушують співвласників визначитися з формою управління їхнім будинком. Співвласники можуть управляти будинком самостійно, приймаючи рішення на загальних зборах, створити ОСББ чи обрати управителя. З прийняттям у 2018 р. нового Закону України "Про житлово-комунальні послуги" [5], такі послуги мають надаватися виключно на договірних засадах. Договори виконавець послуг укладає з кожним із споживачів або управителем будинку. Якщо в будинку створено ОСББ, то воно має право укладати колективний договір в інтересах усіх співвласників.

Обрання виконавців послуг чи управителя будинку на загальних зборах за процедурою подібне до створення ОСББ. Для створення ОСББ достатньо проведення одних загальних зборів і співвласники отримують легі-

тимну юридичну особу, яка в подальшому вирішує питання управління будинком. У разі ж потреби змінити виконавця послуг чи управителя, якщо ОСББ у будинку не створено, доведеться постійно проводити збори співвласників, процедура організації і проведення яких визначена Законом України "Про особливості здійснення права власності в багатоквартирному будинку" [5] та є досить складною і потребує значних витрат часу та коштів (зокрема на відправлення рекомендованих листів, оренду приміщення для проведення зборів, друк матеріалів тощо).

Крім того, органи місцевого самоврядування для організованого співвласника створюють низку можливостей для модернізації житлового фонду. Так, до прикладу, в м. Києві з 2015 р. діє конкурс проектів енергоефективності. Учасниками конкурсу можуть стати ОСББ та ЖБК [6]. У рамках проекту з міського бюджету можуть бути надано 70% коштів зокрема на реконструкцію або встановлення індивідуальних теплових пунктів, утеплення фасадів, термоізоляцію та капітальний ремонт даху, заміну вікон, встановлення будинкових приладів обліку тощо. Однією з умов конкурсу є участь співвласників в проведенні робіт у розмірі 30 % від загальної вартості.

Крім того, в столиці створено умови для співфінансування реконструкції, реставрації, проведення капітальних ремонтів, технічного переоснащення спільного майна у багатоквартирних будинках, що регулюється відповідним положенням, затвердженим рішенням Київради від 22 грудня 2016 р. № 780/1784 [7]. Співвласники отримують можливість, до прикладу, замінити ліфт у будинку, витративши лише 5 % власних коштів, зробити капітальний ремонт покрівлі, взявши участь у фінансуванні у розмірі 10 % від загальної вартості робіт, замінити або модернізувати внутрішньо будинкові мережі за 15 % вартості тощо. Хоча учасниками саме цієї програми не обов'язково мають бути ОСББ чи ЖБК, разом з тим, організованому співвласнику буде набагато простіше оперативно зібрати усі необхідні документи та залучитися підтримкою необхідної кількості співвласників. Це свідчать про доцільність створення в багатоквартирних будинках ОСББ та є передумовою зростання кількості таких об'єднань в Україні.

Під час створення ОСББ співвласники зіштовхуються з численними складнощами, що зумовлені зокрема колізіями в законодавстві. Так, на стадії ініціювання створення ОСББ, ініціативна група має визначити загальну площу всіх житлових і нежитлових приміщень будинку та скласти перелік власників таких приміщень, оскільки створення ОСББ мають підтримати власники житлових і нежитлових приміщень, яким належить більше половини площі таких приміщень у багатоквартирному будинку [8].

Законодавство не містить вичерпного переліку нежитлових приміщень, а визначення, які містяться в законах і нормативно-правових актах є не достатньо чіткими і призводять до різних трактувань, що ілюструють конкретні приклади.

Створюючи ОСББ "Прозорівське", ініціативна група до житлових і нежитлових приміщень включила площу парко-місць, мотивуючи це тим, що паркінг є частиною житлового комплексу. Зокрема з питання правомірності участі власників парко-місць у створенні ОСББ виник спір, який розглянув суд. Своєю Постановою Окружний адміністративний суд м. Києва від 04.07.2011 р. вирішив скасувати рішення про створення такого об'єднання і визнав неправомірним участь власників парко-місць у створенні ОСББ. З цим рішенням погодився суд апеляційної інстанції і Вищий адміністративний суд України, який розглядав касаційну скаргу [9]. В основу прийнятих рішень судами першої, апеляційної і касаційної інстанції покладено лист Міністерства з питань житлово-комунального господарства України від 28.01.2011 року № 7/10-884 [10], яким роз'яснено, що парко-місця не відносяться до числа нежитлових приміщень, а тому власники таких об'єктів нерухомості не можуть бути членами об'єднання співвласників багатоквартирного будинку. Співвласники інших будинків, що знаходяться поруч з будинками в яких реєстрацію ОСББ було скасовано, створили об'єднання, до участі у створенні якого власників парко-місць не залучали, мотивуючи своє рішення роз'ясненнями Міністерства з питань житлово-комунального господарства України та судовою практикою, що склалася у спірному питанні.

У цьому випадку виник спір вже щодо правомірності невключення парко-місць до площі житлових і нежитлових приміщень будинку та незалучення їх власників до створення ОСББ. Позиваючі свою позицію обгрунтували наявністю іншої судової практики.

Вирішуючи питання про відмову у задоволенні апеляційної скарги на рішення суду першої інстанції, яким відмовлено у визнанні рішення загальних зборів про створення ОСББ недійсним, у мотивувальній частині постанови від 23 травня 2017 р. Київський апеляційний господарський суд дійшов висновків, що власники парко-місць у спірному паркінгу є співвласниками багатоквартирного будинку, в розумінні визначень, наведених у ст. 1 Закону України "Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку" [11].

Варто відзначити, що нечіткість окремих формулювань у законодавстві та неоднакова судова практика щодо окремих питань створення ОСББ, зокрема щодо того які приміщення слід відносити до житлових і нежитлових, власники яких мають право брати участь у створенні ОСББ, спричиняє труднощі ініціативній групі під час створення ОСББ. Нечіткість формулювання норм права та суперечності в судові практиці є порушенням правової визначеності, яка є складовою принципу верховенства права.

Як зазначено в Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод (Конвенція), "усе право, чи то писане, чи неписане, має бути достатньо чітким, щоб дозволити громадянинові, якщо виникне потреба, з належною повнотою передбачати певною мірою за певних обставин наслідки, що може спричинити певна дія" [12].

У цьому випадку погоджуємось із позиціями Європейського суду з прав людини у справах "Sunday Times v. United Kingdom" [13] та "Steel and others v. The United Kingdom" [14], в яких наголошується, що: "прописаний у Конвенції термін "передбачено законом" передбачає дотримання такого принципу права, як принцип визначеності. Термін "передбачено законом" передбачає не лише писане право, як-то норми писаних законів, а й неписане, тобто укладені у суспільстві правила та засади моральності суспільства. До цих правил, які визначають сталість правозастосування, відноситься і судова практика" [13].

Крім того, в зазначеному рішенні наголошується, що: "вислови "законний" та "згідно з процедурою, встановленою законом", зумовлюють не лише повне дотримання основних процесуальних норм внутрішньодержавного права, а й те, що будь-яке рішення суду відповідає меті і не є свавільним (справа "Steel and others v. The United Kingdom")".

Варто відзначити, що зокрема Касаційний господарський суд у складі Верховного Суду України почав зазначену практику ЄСПЛ широко застосовувати, що вбачається з мотивувальних частин постанов від 12 березня 2019 р. у справі № 904/1926/16, від 17 лютого 2020 р. у справі № 910/6732/19, від 27 червня 2018 р. у справі № 910/18802/17, від 27 лютого 2020 р. у справі № 910/10324/18 та мотивувальної частини ухвали від 27 листопада 2018 р. у справі № 910/4647/18. Суд наголошує на тому, що: "ключовим елементом принципу

правової визначеності є однозначність та передбачуваність правозастосування, а отже, системність та послідовність у діяльності відповідних органів, насамперед судів", та приходить висновків, що: "правові норми та судова практика підлягають застосуванні таким чином, яким вони є найбільш очевидними та передбачуваними для учасників цивільного обороту в Україні" [15—19].

З метою дотримання правової визначеності і усунення зокрема труднощів при створенні ОСББ, вважаємо, що спірні питання у профільному законодавстві потрібно деталізувати, а судову практику — узагальнити. Так, визначення "співвласники багатоквартирного будинку" у статті першій Закону України "Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку" та визначення "нежитлове приміщення" в пункті третьому частини першої статті першої Закону України "Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку" потрібно уточнити таким чином, аби було чітко зрозуміло які приміщення відносяться до категорії нежитлових та співвласники яких приміщень мають право брати участь у створенні ОСББ.

На нашу думку, власники машино-місць не є співвласниками багатоквартирного будинку в розумінні Закону України "Про об'єднання багатоквартирного будинку" і не можуть брати участь у створенні ОСББ з огляду на наступне.

Відповідно до Національного стандарту № 2 "Оцінка нерухомого майна", затвердженого постановою Кабінету Міністрів України № 1442 від 28 жовтня 2004 р., "приміщення — частина внутрішнього об'єму будівлі, обмежена будівельними елементами, з можливістю входу і виходу" [21].

Згідно з ДБН В.2.3-15:2007, "машино-місце (на автостоянці або в гаражі) — площа, необхідна для встановлення одного автомобіля, що складається з площі горизонтальної проекції нерухомого екіпажу з додаванням розривів наближення (зон безпеки) до сусідніх екіпажів або будь-яких перешкод" [22].

Оскільки машино-місце не є ізольованим приміщенням, не обмежене будівельними елементами з можливістю входу і виходу до нього, воно не є окремим приміщенням, а є лише площею, необхідною для встановлення автомобіля, отже і власник машино-місця не є власником нежитлового приміщення, тобто, не є співвласником багатоквартирного будинку у розумінні ст. 1 Закону України "Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку" [8].

Вбудовані і прибудовані до будинку гаражі, на нашу думку, можуть вважатися нежитловими приміщеннями, а їх власники — брати участь у створенні ОСББ та утриманні багатоквартирного будинку, що випливає зі змісту ДБН В.2.2-15-2005: "у підвальних, цокольних і на першому поверхах житлових будинків допускається улаштування вбудованих і вбудовано-прибудованих гаражів для одноквартирних житлових будинків та стоянок для машин і мотоциклів, що належать мешканцям багатоквартирних житлових будинків" [23].

Така позиція знайшла своє відображення і в окремій судовій практиці. Так, аналогічних висновків дійшов Печерський районний суд м. Києва у складі головуючого судді Батрин О.В. під час ухвалення рішення від 02 квітня 2019 р. у цивільній справі № 757/35897/18-ц, у мотивувальній частині якого зазначено про те, що паркомісця не є нежитловими приміщеннями, а їхні власники не можуть брати участь у створенні ОСББ. Вважаємо зазначене рішення правильним і таким, що може бути покладено в основу при узагальненні судової практики із досліджуваного питання.

Врегулювання зазначеного питання є важливим з огляду й на те, що власники житлових і нежитлових приміщень будинку, які мають право створювати ОСББ, беруть участь в утриманні будинку, що, в розумінні ст. 382 Цивільного кодексу України, перебуває у їхній спільній сумісній власності [20]. Відповідно до частини четвертої статті 319 цього Кодексу, власність — зобов'язує. Відтак, співвласники будинку, після створення ОСББ мають обрати участь у його управлінні, робити внески на діяльність об'єднання, брати участь у формуванні ремонтного і резервного фонду, в той час, коли такого обов'язку власники парко-місць виконувати не повинні.

ВИСНОВКИ

Створення ОСББ має позитивний вплив на розвиток житлово-комунальної інфраструктури міст та сіл. Найбільша кількість ОСББ була утворена у 2016 р. Темпи створення ОСББ в Україні є повільними, що обумовлено як об'єктивними так і суб'єктивними причинами. За існуючих темпів створення ОСББ Україні знадобиться 87,5 років без урахування нових житлових будинків, які щороку вводяться в експлуатацію. Розкриті особливості нормативно-законодавчих актів України у питаннях створення та функціонування ОСББ дозволили з'ясувати питання щодо врегулювання складу співвласників багатоквартирного будинку. За проведеними дослідженнями зазначено, що власники парко-місць, які за законодавством України не є нежитловими приміщеннями, не можуть брати участь у створенні ОСББ.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 8.04.2020).

2. Про особливості здійснення права власності в багатоквартирному будинку. Закон України № 417-VIII від 14.05.2015. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/417-19

3. Офіційний сайт. Головне управління статистики м. Києва. Населені пункти та житло. Житловий фонд міста Києва (1995—2018). URL: http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=445&lang=1 (дата звернення 8.04.2020).

4. Офіційний сайт. Департамент економіки та інвестицій виконавчого органу міської ради (КМДА). Річні звіти про діяльність КМДА. URL: https://dei.kyivcity.gov.ua/content/richnyy-zvit-mkyieva.html (дата звернення 8.04.2020).

5. Про житлово-комунальні послуги. Закон України від 07.06.2018 № 2454-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2189-19є

6. Про затвердження Положення про конкурс проектів з реалізації енергоефективних заходів у житлових будинках міста Києва, в яких створені об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, а також у кооперативних будинках. Рішення Київради від 26.12.2014 № 865/865. URL: https://dzki.kyivcity.gov.ua/content/ polozhennya-pro-konkurs.html

7. Положення про співфінансування реконструкції, реставрації, проведення капітальних ремонтів, технічного переоснащення спільного майна у багатоквартирних будинках міста Києва. Рішення Київради від 22 грудня 2016 року № 780/1784. URL: http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/l_docki2.nsf/alldocWWW/78805654CC-396F16C225809F006DF7A8?OpenDocument

8. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку. Закон України від 29.11.2001 № 2866III. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2866-14

9. Постанова Вищого адміністративного суду України від 18.10. 2016 року у справі № К/800/8622/16. URL: http://reyestr.court.gov.ua/Review/62650117

10. Лист Міністерства з питань житлово-комунального господарства України від 28.01.2011 року № 7/10-884. URL: https://news.dtkt.ua/debet-kredit/portal-news/55135

11. Постанова Київського апеляційного господарського суду від 23.05. 2017 року у справі № 910/20562/16. URL: http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/66713987

12. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_004

13. Рішення Європейського суду з прав людини у справі "Sunday Times v. United Kingdom". URL: https://cedem.org.ua/library/sprava-sandi-tajms-proty-spoluchenogo-korolivstva-2/

14. Рішення Європейського суду з прав людини у справі "Steel and others v. The United Kingdom". URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_106

15. Постанова Касаційного господарського суду у складі Верховного Суду від 12 березня 2019 року у справі № 904/1926/16. URL: http://reyestr.court.gov.ua/Review/87891117

16. Постанова Касаційного господарського суду у складі Верховного Суду від 17 лютого 2020 року у справі № 910/6732/19. URL: https://zakononline.com.ua/court-decisions/show/87657185

17. Постанова Касаційного господарського суду у складі Верховного Суду від 27 червня 2018 року у справі № 910/18802/17. URL: https://verdictum.ligazakon.net/document/77328792

18. Постанова Касаційного господарського суду у складі Верховного Суду від 27 лютого 2020 року у справі № 910/10324/18. URL: http://reyestr.court.gov.ua/Review/87929145

19. Ухвала Касаційного господарського суду у складі Верховного суду від 27 листопада 2018 року у справі № 910/4647/18. URL: http://reyestr.court.gov.ua/Review/78182148

20. Цивільний кодекс України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15/print

21. Національний стандарт № 2 "Оцінка нерухомого майна", затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 1442 від 28 жовтня 2004 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-%D0%BF

22. Державні будівельні норми України. ДБН В.2.3-15:2007. Автостоянки і гаражі для легкових автомобілів. URL: https://dbn.co.ua/load/normativy/dbn/1-1-0-368

23. ДБН В.2.2-15-2005. Будинки і споруди. Житлові будинки. Основні положення. URL: https://dbn.co.ua/load/normativy/dbn/1-1-0-1

References:

1. The official website of the State Statistics Service of Ukraine (2019), "Statistical information", available at: http://www.ukrstat.gov.ua (Accessed 8 April 2020).

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine "On the peculiarities of realization of the right of ownership in an apartment building", available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/417-19 (Accessed 10 April 2020).

3. Official website of the Main Statistics Department of Kyiv. Settlements and housing. Kiev (2019), "Housing Fund (1995—2018)", available at: http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=445&lang=1 (Accessed 8 April 2020).

4. The official website of the Department of Economics and Investments of the City Council Executive Body (KSCA) (2019), "KSCA Annual Activity Reports", available at: https://dei.kyivcity.gov.ua/content/richnyy-zvit-mkyieva.html (Accessed 8 April 2020).

5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2018), The Law of Ukraine "About housing and communal services", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2189-19є (Accessed 10 April 2020).

6. Kiev city council (2014), "On approval of the Regulations on the competition of projects for the implementation of energy-efficient measures in residential buildings of the city of Kiev, in which associations of co-owners of apartment buildings, as well as in cooperative houses were created", available at: https://dzki.kyivcity.gov.ua/content/ polozhennya-pro-konkurs.html (Accessed 10 April 2020).

7. Kiev city council (2016), "Regulations on co-financing of reconstruction, restoration, capital repairs, technical re-equipment of common property in apartment buildings of the city of Kiev", available at: http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/l_docki2.nsf/alldocWWW/78805654CC-396F16C225809F006DF7A8?OpenDocument (Accessed 10 April 2020).

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2001), The Law of Ukraine "On the association of co-owners of an apartment building", available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2866-14 (Accessed 10 April 2020).

9. Supreme Administrative Court of Ukraine (2016), "Resolution in Case No. K / 800/8622/16", available at: http://reyestr.court.gov.ua/Review/62650117 (Accessed 10 April 2020).

10. Ministry of Housing and Communal Services of Ukraine (2011), "Letter No. 7 / 10-884 dated 28.01.2011", available at: https://news.dtkt.ua/debet-kredit/portal-news/55135 (Accessed 10 April 2020).

11. Kyiv Commercial Court (2017), "Resolution of Appeal of 23.05. 2017 in Case No. 910/20562/16", available at: http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/66713987 (Accessed 10 April 2020)

12. EU (1997), "Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_004 (Accessed 10 April 2020).

13. European Court of Human Rights (1979), "Decision in the case of Sunday Times v. United Kingdom", available at: https://cedem.org.ua/library/sprava-sandi-tajms-proty-spoluchenogo-korolivstva-2/ (Accessed 10 April 2020).

14. European Court of Human Rights (1998), "Judgment in the case of Steel and others v. The United Kingdom", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_106 (Accessed 10 April 2020).

15. Resolution of the Court of Cassation of the Supreme Court of 12 March 2019 in Case No. 904/1926/16, available at: https://zakononline.com.ua/court-decisions/show/87779188 (Accessed 10 April 2020).

16. Court of Cassation within the Supreme Court (2020), "Resolution of 17 February 2020 in Case No. 910/6732/19", available at: https://zakononline.com.ua/court-decisions/show/87779188 (Accessed 10 April 2020).

17. Court of Cassation of the Supreme Court (2018), "Resolution of 27 June 2018 in Case No. 910/18802/17", available at: https://verdictum.ligazakon.net/document/77328792 (Accessed 10 April 2020).

18. Court of Cassation of the Supreme Court (2020), "Resolution of 27 February 2020 in Case No. 910/10324/18", available at: http://reyestr.court.gov.ua/Review/87929145 (Accessed 10 April 2020).

19. Court of Cassation of the Supreme Court (2018), "Order of 27 November 2018 in Case No. 910/4647/18"., available at: http://reyestr.court.gov.ua/Review/78182148 (Accessed 10 April 2020).

20. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "The Civil Code of Ukraine", available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15/print (Accessed 10 April 2020).

21. Cabinet of Ministers of Ukraine (2004), "National Standard No. 2 "Valuation of Real Estate", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-%D0%BF (Accessed 10 April 2020).

22. State building codes of Ukraine (2007), "DBN B.2.3-15: "Parking lots and garages for cars", available at: https://dbn.co.ua/load/normativy/dbn/1-1-0-368 (Accessed 10 April 2020).

23. State building codes of Ukraine (2005), "DBN B.2.2-15: "Buildings and structures. Residential buildings. Substantive provisions", available at: https://dbn.co.ua/load/normativy/dbn/1-1-0-1 (Accessed 10 April 2020).

Стаття надійшла до редакції 16.04.2020 р.

УДК 330.332

І. Ю. Єпіфанова,
д. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту,
Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця
ORCID ID: 0000-0002-0391-9026
Д. О. Гладка,
магістр, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця
ORCID ID: 0000-0002-0391-9026

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.64

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ

I. Yepifanova,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa
D. Hladka,
master's degree, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa

INVESTMENT ATTRACTION MANAGEMENT OF DAIRY ENTERPRISES

Метою статті є формування рекомендацій з удосконалення процесу управління інвестиційною привабливістю підприємств молочної галузі.

У статті оцінено рівень управління інвестиційною привабливістю підприємства молочної галузі. Сформовано рекомендації з удосконалення процесу управління інвестиційною привабливістю підприємств молочої галузі.

Досліджено сучасний стан виробництва молочних продуктів та виділено низку вітчизняних підприємств-лідерів, які займають найбільші частки в експорті молочної продукції. Визначено сутність процесу управління інвестиційною привабливістю, методичні підходи та критерії оцінки рівня управління інвестиційною привабливістю. Проведений аналіз показав, що для оцінки рівня управління інвестиційною привабливістю найбільш застосовуваними є такі методи, як метод експертних оцінок; метод рейтингової оцінки; інтегральна оцінка інвестиційної привабливості; метод порівнянь; матричний метод; трикутник прибутковості; диференційований підхід методичні підходи та критерії оцінки рівня управління інвестиційною привабливістю. Наведено рекомендації з удосконалення процесу управління інвестиційною привабливістю підприємств молочної галузі.

The purpose of the article is to formulate recommendations for improving the process of managing the investment attractiveness of dairy enterprises.

The article assesses the level of management of the investment attractiveness of the dairy industry. Recommendations about improving the process of managing the investment attractiveness of dairy enterprises have been made.

It was investigated the current state of dairy production and a number of domestic leading companies, which occupy the largest shares in dairy exports, have been identified.

It is determined that the process of "investment attractiveness management" is broadly interpreted as the process of purposeful influence of the management of the enterprise on the system of financial, economic and other relations arising in the process of ensuring the effective development of the enterprise and meeting the requirements of potential investors.

The analysis has shown that the methods used for peer review are the most used to assess the level of investment attractiveness management; method of rating; integral evaluation of investment attractiveness; method of comparisons; matrix method; profitability triangle; differentiated approach methodological approaches and criteria for assessing the level of investment attractiveness management.

It is established that Ukraine occupies the 22nd place in the volume of dairy production in the world, and the leader in the field of dairy export is PJSC "Roshen Vinnytsia dairy plant". The level of investment attractiveness management at PJSC "Vinnytsia dairy plant" Roshen" was evaluated and recommended measures were formed to improve the process of managing the investment attractiveness of this enterprise and dairy enterprises.

The recommendations on improvement of the process of investment attractiveness management of dairy enterprises are given.

Among the existing measures and reserves to increase investment attractiveness, there are four groups: financial and economic, which have a direct impact on the level of attractiveness of the enterprise, and three groups of factors of indirect impact: social, information and environmental. The formed recommendations are divided into: financial and economic (exert direct influence); social, informational and environmental (exert an indirect influence).

Ключові слова: інвестиційна привабливість, управління інвестиційною привабливістю, фактори впливу, молочна галузь.

Key words: investment attractiveness, management of investment attractiveness, factors of influence, dairy industry

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Агропромисловий комплекс України активно працює над виходом на ринок світовий та Європейського Союзу, виробляючи продукцію, яка відповідатиме міжародним вимогам та стандартам. Молочна галузь не є виключенням, так у 2018 році Україна увійшла у десятку світових експортерів молока та молокопродуктів та займає одне з провідних місць у структурі вітчизняної економіки. Є певні особливості функціонування підприємств молочної галузі в Україні, а саме: наявність значного попиту збоку споживачів; широкий асортиментний ряд молочних продуктів; короткотривалими термінами зберігання молчної продукції; сфера виробництва є екологічно вразливою.

Важливо відзначити, що створення, розвиток та становлення вітчизняних підприємств молочної галузі значною мірою залежить від модернізації виробництва та залучення сучасних технологій. Ці зміни підприємство не завжди здатне реалізувати за власний кошт, у такому випадку інвестиції виступають основним важилем ефективності діяльності підприємств молочної галузі та становлення на світовому рику молока та молочних продуктів. Тому в умовах конкуренції на ринку молочних продуктів оцінка рівня управління інвестиційною привабливістю певного суб'єкта господарювання є важливим критерієм під час прийняття рішення потенційним інвестором.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання, пов'язані з дослідженням сучасного стану молочної галузі та управлінням інвестиційною привабливістю, є предметом дослідження таких вітчизняних та зарубіжних учених: А. Алімов, І. Бережна, І. Бланк, Т. Божидарнік, В. Бондарець, С. Буткевич, М. П. Войнаренко, Н. Гапак, Л. А. Головчук, Я. Задорожна, Л. Іванов, В. Кузьменко, Н. Макарій, В. Стеченко, С. Філіппова та ін. Попри наукові досягнення, багато проблем залишаються невирішеними, спостерігаються розбіжності щодо визначення основних понять.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є формування рекомендацій з удосконалення процесу управління інвестиційною привабливістю підприємств молочої галузі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вітчизняний ринок молока та молочних продуктів входить у число двадцяти п'яти найбільших світових виробників молока. За даними IFCN, у 2019 році Україна з виробництва коров'ячого молока зайняла 22 місце у світі [1].

На сьогодні сформувалась низка підприємств, які займають найбільші частки ринку молока: ДП "Лакталіс-

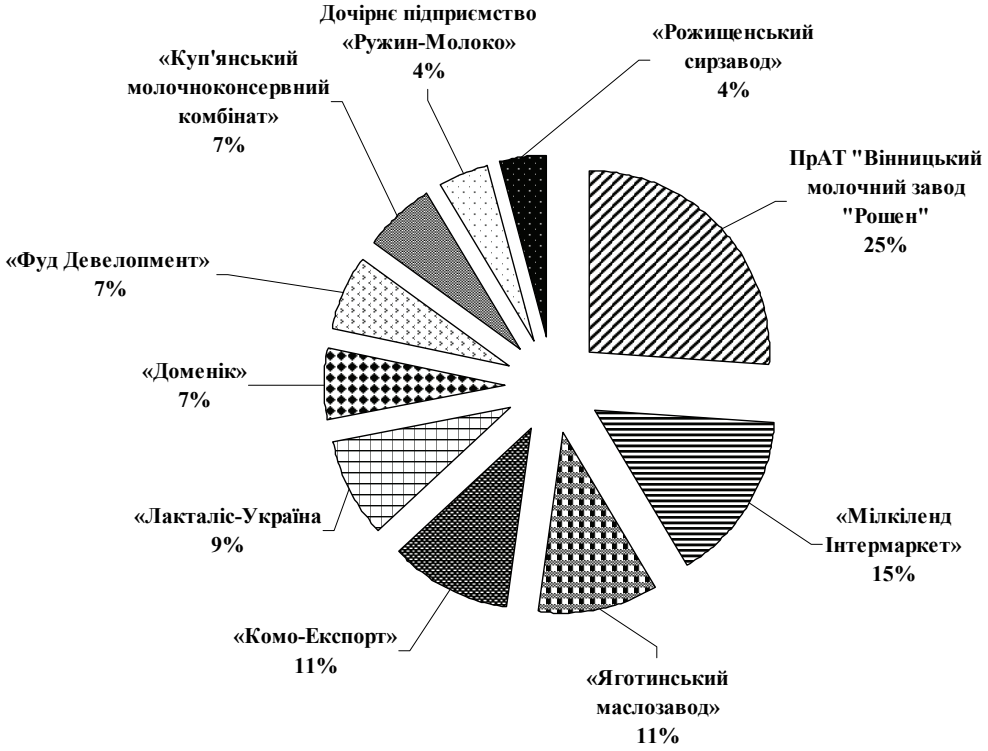


Рис. 1. Частки експорту виробників молочної продукції України, перше півріччя 2019 р.

Джерело: складено за даними [1].

Таблиця 1. Бальна оцінка параметрів інвестиційної привабливості підприємства

Показники / Оцінка	Найвищий	Високий	Середній	Низький	Вкрай низький
Рентабельність товарів, %	>20	5-20	0-5	-20-0	<-20
Прибуток до оподаткування до валюти балансу, %	>15	5-15	0-5	-10-0	<-10
Прибуток до оподаткування до власних засобів, %	>45	15-45	0-15	-30-0	<-30
Прибуток до оподаткування до оборотних засобів, %	>30	10-30	0-10	-20-0	<-20
Поточна ліквідність	>1,3	1,15-1,3	1-1,15	0,9-1,0	<0,9
Абсолютна ліквідність	>0,3	0,2-0,3	0,15-0,2	0,1-0,15	<0,1
Частка чистого оборотного капіталу в оборотних засобах, %	>22	12-22	0-12	-11-0	<-11
Частка власних засобів у майні, %	>50	20-50	10-20	3-10	<3

Джерело: [9].

Україна, ТОВ "Данон", ТОВ "ТерраФуд", ТОВ "Люстдорф", ПрАТ "Молочний Альянс", ПрАТ "Вінницький молочний завод "Рошен", ТОВ "Група компаній Альянс", ПАТ "Вімм-Білль-Данн Україна", ПрАТ "Комбінат "Придніпровський", ПрАТ "Тернопільський молокозавод" та багато інших.

Частки експорту підприємств молочної продукції першого півріччя 2019 р. у відсотковому значені зображено на рисунку 1. Перші три позиції займають такі молокоперобні підприємства-експортери України (рис. 1):

1. ПрАТ "Вінницький молочний завод "Рошен": — 26 %.
2. "Мілкілед Інтрмаркет" — 15 %.
3. "Яготинський маслозавод" — 11 %.

У сучасних умовах підприємства молочної галузі, як і підприємства інших галузей промисловості, потребують активного впровадження інновацій, які потребують значних обсягів інвестциійних ресурсів. Для цього підприємства молочної промисловості мають бути інвестиційно привабливими, тобто такими, які виглядають привабливими в очах інвестора щодо вкладення коштів. У широкому сенсі, "управління інвестиційною привабливістю" трактується як процес цілеспрямованого впливу керівництва підприємства на систему фінансових, економічних та інших відносин, що виникають у процесі забезпечення ефективного розвитку підприємства і задоволення вимог потенційних інвесторів. Метою цього процесу є забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості підприємства [2—5]. Інвестиційна привабливість підприємства є сукупністю характеристик його виробничої, комерційної, фінансової, управлінської діяльності та особливостей інвестиційного клімату, які характеризують доцільність здійснення інвестицій в нього [6].

Оцінка інвестиційної привабливості діючого підприємства насамперед припускає виявлення стадії його життєвого циклу, яких у теорії ринку виділяють шість: "народження"; "дитинство"; "юність"; "рання зрілість"; "остаточна зрілість"; "старіння". Визначення стадій життєвого циклу підприємства здійснюється шляхом проведення динамічного аналізу. З цією метою за останні роки аналізуються такі показники: динаміка обсягу продукції; динаміка загальної суми активів; динаміка суми власного капіталу; динаміка суми прибутку. За темпами зміни цих показників можна судити про стадії життєвого циклу підприємства. Найбільш високі темпи приросту показників за роками характерні для стадії "юність" і "рання зрілість"; стабілізація більшості перерахованих показників характерна для стадії "остаточна зрілість", а зниження — для стадії "старіння".

Поряд з виявленням стадії життєвого циклу підприємства оцінка його інвестиційної привабливості передбачає здійснення детального фінансового аналізу його діяльності, який надає можливість оцінити можливу прибутковість і строки повернення вкладених (інвестованих) коштів, а також виявити найбільш значимі за фінансовими наслідками інвестиційні ризики.

Для оцінки рівня управління інвестиційною привабливістю є різні методичні підходи, найбільш застосовувані такі: метод експертних оцінок; метод рейтингової оцінки; інтегральна оцінка інвестиційної привабливості; метод порівнянь; матричний метод; трикутник прибутковості; диференційований підхід [4, с. 51; 7, с. 80; 8, с. 15].

Варто зазначити, що методичний підхід до оцінки рівня управління інвестиційною привабливістю підприємства повинен відповідати певним критеріям: характеризувати інвестиційну привабливість, виходячи з інтересів різних груп користувачів; використовувати у процесі оцінки майбутніх об'єктів інвестування методи аналізу, що сприятимуть чіткому уявленню про фінансовий стан; містити оптимальну кількість критеріїв і показників оцінки; визначати ступінь корисності реалізації інвестиційних проектів для всіх учасників процесу інвестування.

З огляду на вищенаведені критерії, для забезпечення об'єктивності оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, вважаємо доцільно застосовувати методичний підхід до оцінки запропонований вченими А.І. Алексєєвою та Ю.В. Васильєвим [9, с. 3]. Оцінка здійснюватиметься на основі даних консолідованої фінансової звітності Приватного акціонерного товариства "Вінницький молочний завод "Рошен" (далі ПрАТ ВМЗ "Рошен").

Формула розрахунку інтегрального показника оцінки рівня управління інвестиційної привабливості $(K_{ІП})$ має вигляд:

$$К_{ІП}=\sum_{i=1}^{n} k_i \times P_i \quad (1),$$

де κ_i — вага критерію; P_i — рейтингова оцінка і-го критерію; n — кількість критеріїв.

Такий методичний підхід передбачає оцінювання комплексного показника, який представляє суму оцінених результативних коефіцієнтів, що розкривають різні аспекти ефективності діяльності та стійкості фінансового стану підприємства, яке оцінюється.

Алгоритм оцінки інвестиційної привабливості підприємства, за вищеописаним методичним підходом, поділяється на три етапи:

1. Розрахунок показників ефективності господарської діяльності та фінансового стану підприємства.
2. Привласнення балів кожному показнику.
3. Складання рейтингу на основі результатів порівняльної оцінки [9, с. 4].

ПрАТ "Куп'янський МКК" — це унікальний комплекс з трьома технологічними цехами на одному виробничому майданчику: цех молочних консервів згущених з цукром, цех з незбираного молока з ділянками по виробництву масла солодковершкового, молока ультрапастеризованного та сирних продуктів, цех по виробництву сухих молочних продуктів.

Частка на молочному ринку України товариства складає по молочній продукції взагалі 3 %, у тому числі: виробництво згущеного молока з цукром — 13%; масло вершкове — 1%; продукція з незбираного молока — 2%; сухі молочні продукти (СОМ — 10%, СЦМ — 12%). Товариство активно впроваджує систему IFS Food (International Food Standard) міжнародний стандарт, який поширюється на всі етапи виробництва і переробки харчових продуктів, що дає змогу більш ефективно просувати власну продукцію на діючих та перспективних ринках збуту.

ПрАТ ВМЗ "Рошен" є одним із найбільших підприємств у Східній Європі, входить до числа лідерів з виготовлення молочної продукції в Україні та обладнане найсучаснішими технологічними лініями провідних європейських фірм. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу (осіб) — 260.

Видами економічної діяльності є: перероблення молока та виробництво сиру; збирання, очищення та розподілення води; оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, олію, тваринним маслом та жирами; роздрібна торгівля молоком, молочними продуктами та яйцями; роздрібна торгівля іншими продовольчими товарами; здавання в оренду власного нерухомого майна; оренда автомобілів.

Продукція ПрАТ "Вінницький молочний завод "Рошен" відповідає таким стандартам якості — ISO: ISO9001, ISO22000, Halal, Kosher та інші [10].

ТДВ "Яготинський маслозавод" входить до складу групи компаній "Молочний альянс". АТ "Молочний Альянс" — компанія з централізованою структурою управління фінансами, закупівлями, маркетингом, виробництвом, логістикою та продажами. Після приєднання до групи компаній "Молочний Альянс" у 2006 році на ТДВ "Яготинський маслозавод" відбулася суттєва реконструкція і технічне переоснащення. Основними видами діяльності є: перероблення молока; виробництво масла, сиру; оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами; роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами. Середня кількість працівників (осіб) — 898 [11].

Розрахунок показників ефективності господарської діяльності включає: рентабельність товарів; балансовий прибуток на 1 грн сукупних активів; балансовий прибуток до власних засобів; балансовий прибуток до величини оборотних активів; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; частка чистого оборотного капіталу в оборотних засобах; частка власних засобів у пасивах.

Наступним етапом оцінки інвестиційної привабливості підприємства є бальна оцінка параметрів, за якої використовуються умовні дані, визначені авторами методики (табл. 1).

Бали розподіляються, у відповідність з наступними оцінками:

— "Найвищий": 2 бали;
— "Високий": 1 бал;
— "Середній": 0;
— "Низький": — 1 бал;
— "Вкрай низький": — 2 бали.

Бальну оцінку розрахованих показників (тобто перший та другий етап) досліджуваних підприємств наведено у таблиці 2.

Таблиця 2. Бальна оцінка розрахованих показників інвестиційної привабливості підприємств молочної галузі

Підприємства	ПрАТ «Куп'янський МКК»			ПрАТ «ВМЗ «Рошен»			ТДВ «Яготинський маслозавод»		
	Бал			Бал			Бал		
Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1. Ефективність господарської діяльності									
1.1. Рентабельність товарів, %	0	0	-1	0	1	0	1	1	1
1.2. Балансовий прибуток на 1 грн сукупних активів, %	1	0	-1	0	2	0	2	2	2
1.3. Балансовий прибуток до власних засобів, %	0	0	-1	0	1	0	2	2	2
1.4. Балансовий прибуток до величини оборотних активів, %	1	0	-1	0	2	1	2	2	2
2. Фінансовий стан									
2.1. Коефіцієнт поточної ліквідності	2	2	1	-2	-2	0	2	2	2
2.2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	-2	-2	-2	1	-1	0	-1	-2	-2
2.3. Частка чистого оборотного капіталу в оборотних засобах	2	2	1	-2	-2	-1	2	2	2
2.4. Частка власних засобів у пасивах, %	2	1	1	1	1	2	1	1	1

Джерело: розраховано авторами за даними фінансової звітності 2016—2018 рр. ПрАТ "Куп'янський МКК", ПрАТ "ВМЗ "Рошен" та ТДВ "Яготинський маслозавод".

У процесі дослідження було виявлено, що рівень управління інвестиційною привабливістю ПрАТ "ВМЗ "Рошен" характеризується як позитивний, він проявляється у значенні комплексного показника та має тенденцію до підвищення. Також характеризується як позитивний рівень управління інвестиційною привабливістю ТДВ "Яготинський маслозавод".

Рівень управління інвестиційної привабливості ПрАТ "Куп'янський МКК" у 2018 році, порівняно з 2016 ро-

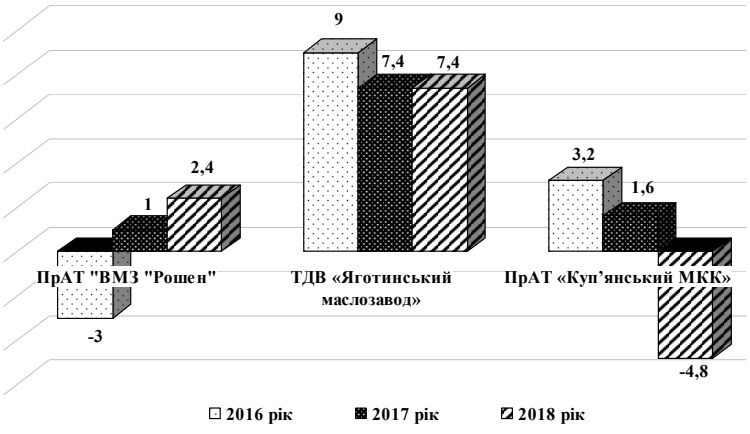


Рис. 2. Динаміка комплексних показників рівня управління інвестиційною привабливістю підприємств молочної галузі

Джерело: побудовано авторами на основі розраховних значень комплексного показника.

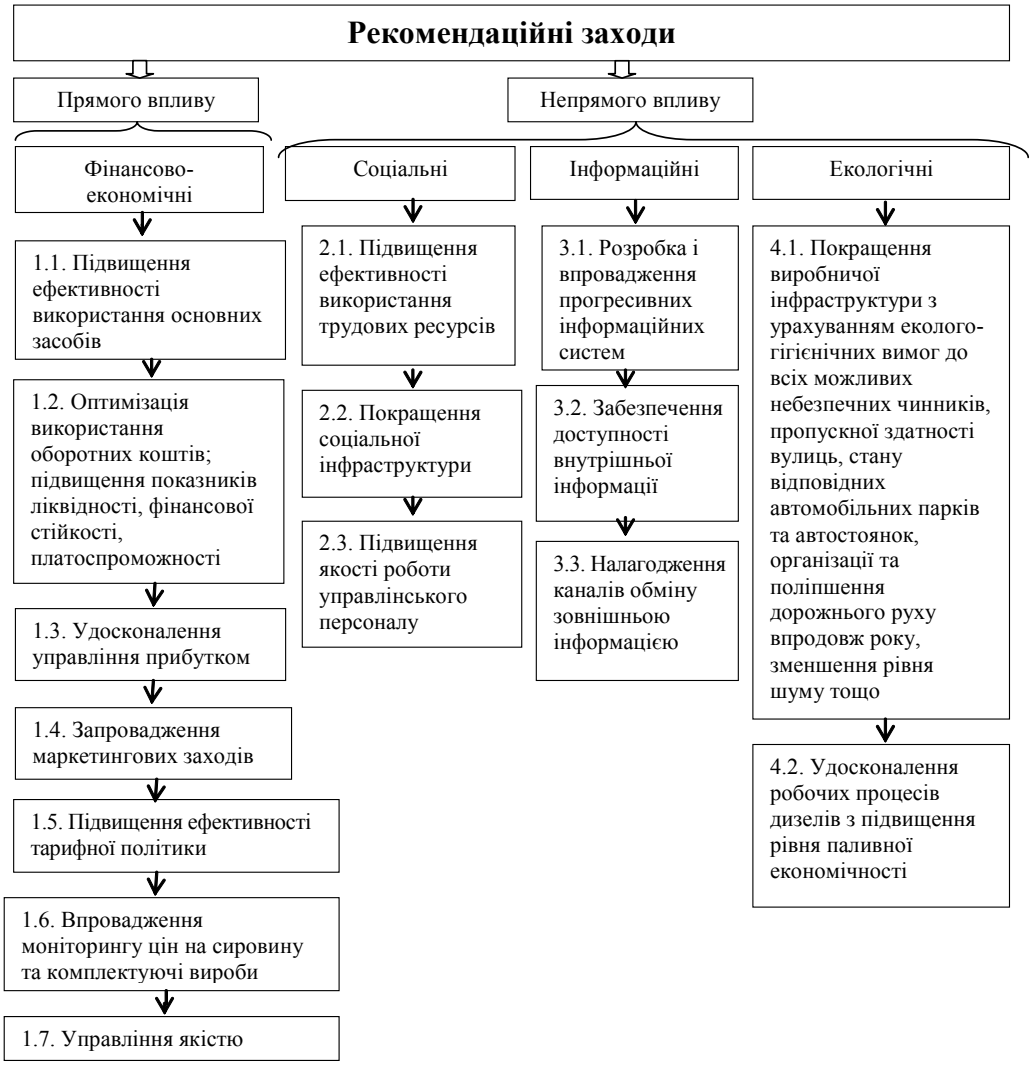


Рис. 3. Заходи підвищення рівня управління інвестиційною привабливістю підприємств

Джерело: сформовано з урахуванням [12—16].

ком, зменшився на 8. Негативна тенденція спостерігається за всіма розрахованими показниками, що це свідчить про погіршення фінансової стійкості підприємства, недостатню ефективність господарської діяльності та зростання рівня залежності від залучених коштів.

Загалом найвищий рівень управління інвестиційною привабливістю спостерігається у ТДВ "Яготинський маслозавод", однак присутня тенденція до зниження даного показника. ПрАТ "ВМЗ "Рошен" має стійку динаміку до підвищення — всі розраховані показники, окрім коефіцієнта абсолютної ліквідності, мають стабільний характер до підвищення, що є важливим фактором можливого подальшого зростання ефективності управління інвестиційною привабливістю, та загалом покращення діяльності підприємства. ПрАТ "Куп'янський МКК" має найнижчий рівень управління інвестиційною привабливістю, крім того прослідковується поступове зниження даного показника та потребує вжиття заходів з підвищення рівня управління інвестиційною привабливістю.

Визначення рівня управління інвестиційною привабливісю не є кінцевою метою для підприємства, що прагне отримати інвестиції. Потрібна розробка та реалізація заходів з підвищення рівня управління інвестиційною привабливістю підприємства, які спрямовуються на залучення нових інвесторів та на покращення умов інвестування. За наявності кращих перспектив розвитку підприємства у майбутньому інвестори не тільки охоче будуть вкладати кошти, але й робити це на більш вигідних для підприємства умовах.

Інвестиційна привабливість характеризується сукупністю політичних, правових, економічних і соціальних умов, що сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів. Оскільки інвестиційну привабливість підприємства слід розглядати як комплексну характеристику об'єкта майбутнього інвестування, або сукупність показників фінансово-економічного стану, управлінської діяльності, що здатні задовольнити вимоги інвесторів [4, с. 50], то заходи з удосконалення управління інвестиційною діяльністю підприємства в кінцевому підсумку мають спрямовуватися на підвищення інвестиційної привабливості.

Серед діючих заходів і резервів підвищення інвестиційної привабливості виділено чотири групи: фінансово-економічні, що здійснюють прямий вплив на рівень привабливості підприємства, та три групи факторів непрямого впливу: соціальні, інформаційні та екологічні (рис. 3).

Отже, підвищення ефективності рівня управління інвестиційною привабливістю підприємства передбачає створення механізму виявлення і оптимального використання резервів підвищення інвестиційної привабливості.

Підвищення інвестиційної привабливості може бути наслідком прямого покращення показників, наприклад, прискорення обігу оборотних коштів за рахунок скорочення заборгованості, а також непрямого, наприклад, підвищення вмотивованості персоналу, що призведе до покращення фінансових показників. Але зв'язок між

такими факторами і фінансовими коефіцієнтами простежити набагато важче.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, в роботі визначено процес "управління інвестиційною привабливістю" як процес цілеспрямованого впливу керівництва підприємства на систему фінансових, економічних та інших відносин, що виникають у процесі забезпечення ефективного розвитку підприємства і задоволення вимог потенційних інвесторів. Метою оцінки рівня управління інвестиційної привабливості є встановлення доцільності інвестування коштів у підприємство. Зокрема найпоширенішими у використанні є такі методичні підходи: метод експертних оцінок; метод рейтингової оцінки; інтегральна оцінка інвестиційної привабливості; метод порівнянь; матричний метод; трикутник прибутковості; диференційований підхід. Здійснено оцінку рівня управління інвестиційної привабливості на підприємствах молочної галузі та сформовано рекомендаційні заходи з удосконалення процесу управління інвестиційною привабливістю. Сформовані рекомендаційні заходи поділяються на: фінансово-економічні (прямого впливу); соціальні, інформаційні та екологічні (непрямого впливу).

Література:

1. Інформаційно-аналітичний портал про молоко і молочне скотарство. URL: http://milkua.info/uk/post/top-10-eksporteriv-moloka-ta-molocnoi-produkcii2

2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. К.: Итем, Юнайтет Лондон Трейд Лимитед, 1995. 448 с.

3. Бушовська Л.Б. Управління інвестиційною діяльністю як важливий складник економічної безпеки підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 11. С. 170—176. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/28.pdf

4. Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.О. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств. Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечнікова. Секція "Економіка". 2019. Т. 24. Вип. 4 (77). С. 49—53.

5. Чернецька О.В. Процес управління інвестиційною привабливістю підприємств машинобудування України. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 19. С. 45—51.

6. Войнаренко М.П., Єпіфанова І.Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2011. 188 с.

7. Кочетков В.М., Волошаненко Є. В.Оцінка інвестиційної привабливості підприємств (на прикладі видавничо-поліграфічної галузі). Економічний часопис-XXI. 2013. № 9-10 (1). С. 79—82.

8. Жувагіна І. О. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств роздрібної торгівлі. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 8. С. 14—16

9. Макуева С.Р., Михайлова И.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия на основе рейтингового показателя. Современные исследования социальных проблем. 2013. Вип. 6 (26). URL: http://journals.org/index.php/sisp/article/view/6201336

10. Офіційний сайт ПрАТ "Вінницький молочний завод "Рошен". URL: http://vmz.roshen.com/

11. Офіційний сайт ТДВ "Яготинський маслозавод". URL: https://milkalliance.com.ua/company/inform/yagotinskij-maslozavod/

12. Гаврилова Н.В. Фактори підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2011. Вип. 20 (2). С. 324—330.

13. Тивончук С.В., Тивончук Я.О., Павлоцька Т.П. Розвиток ринку виробництва молока в Україні в контексті євроінтеграційних процесів. Економіка АПК. 2017. № 4. С. 25—31.

14. Єпіфанова І.Ю., Бардадин О.А. Сутність інвестиційного потенціалу підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 14. С. 39—42.

15. Щербакова І.Б., Філіппова С.В. Залучення інвестицій та проектне бізнес-партнерство промислових підприємств. Одеса: Бондаренко М.О., 2016. 262 с.

16. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2014. 346 с.

References:

1. milkua.info (2020), available at: http://milkua.info/uk/post/top-10-eksporteriv-moloka-ta-molocnoi-produkcii2 (Accessed 15 April 2020).

2. Blank, I. A. (1995), Investicionnyj menedzhment [Investment management], Item, Junajtet London Trejd Limited, Kyiv, Ukraine.

3. Bushovskaya, L. B. (2017), "Investment management as an important component of the economic security of the enterprise", Economy and society, vol. 11, pp. 170—176, available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/28.pdf (Accessed 15 April 2020).

4. Yepifanova, I. Yu. and Hladka, D. O. (2019), "Methodical approaches to the assessment of investment attractiveness of industrial enterprises", Odessa National University Herald. Economy, vol. 24, no. 4 (77), pp. 49—53.

5. Chernetska, O. V. (2016), "The process of managing the investment attractiveness of machine-building enterprises of Ukraine", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 19, pp. 45—51.

6. Voynarenko, M. P. and Yepifanova, I. Yu. (2011), Upravlinnia investytsijnoiu diial'nistiu promyslovykh pidpryiemstv : monohrafiia [Management of investment activity of industrial enterprises: a monograph], VNTU, Vinnitsia, Ukraine.

7. Kochetkov, V. M. and Voloshanenko, E. V. (2013), "Assessment of investment attractiveness of enterprises (on the example of publishing and printing industry)", Economic Annals-XXI, vol. 9—10 (1), pp. 79—82.

8. Zhuvagina, I. O. (2013), "Assessment of investment attractiveness of retailers", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 8, pp. 14—16.

9. Makueva, S. R. and Mikhailova, I. A. (2013), "Assessment of the investment attractiveness of an enterprise based on a rating indicator", Sovremennye issledovanija social'nyh problem, vol. 6 (26), available at: http://journal-s.org/index.php/sisp/article/view/6201336 (Accessed 15 April 2020).

10. Vinnytsia Dairy Plant ROSHEN (2020), available at: http://vmz.roshen.com/. (Accessed 15 April 2020).

11. Yagotynsky Butter Plant (2020), available at: https://milkalliance.com.ua/company/inform/yagotinskij-maslozavod/ (Accessed 15 April 2020).

12. Gavrilova, N. V. (2011), "Factors of increasing the level of investment attractiveness of the enterprise", Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu, Ekonomichni nauky, vol. 20 (2), pp. 324—330.

13. Tivonchuk, S.V. Tivonchuk, Y. O. and Pavlotska, T.P. (2017), "Development of the market for milk in Ukraine in the context of integration processes", Ekonomika APK, vol. 4, pp. 25—31.

14. Yepifanova, I. Yu. and Bardadin, O. A. (2017), "The essence of enterprise investment potential", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 14, pp. 39—42.

15. Shcherbakova, I. B. and Filippova, S. V. (2016), Zaluchennia investytsij ta proektne biznes-partnerstvo promyslovykh pidpryiemstv [Investment attraction and project business partnership of industrial enterprises], Bondarenko M. O., Odessa, Ukraine.

16. Dzhedzhula, V. V. (2014), Enerhozberezhennia promyslovykh pidpryiemstv: metodolohiia formuvannia, mekhanizm upravlinnia: monohrafiia [Energy saving of industrial enterprises: methodology of formation, control mechanism: monograph], VNTU, Vinnitsia, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 20.04.2020 р.

УДК 640.43

Г. М. Тарасюк,
д. е. н., професор, декан факультету бізнесу та сфери обслуговування,
Державний університет "Житомирська політехніка", м. Житомир
ORCID ID: 0000-0001-5112-102X
А. О. Чагайда,
к. т. н., доцент, доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Державний університет "Житомирська політехніка", м. Житомир
ORCID ID: 0000-0003-1826-9545
О. М. Тищенко,
старший викладач кафедри готельно-ресторанної справи,
Національний університет харчових технологій, м. Київ
ORCID ID: 0000-0001-9383-1898

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.70

СУЧАСНИЙ СТАН ІВЕНТ-КЕЙТЕРИНГУ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

H. Tarasiuk,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Dean of the Faculty of Business and Services,
Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr
A. Chahaida,
PhD in Technical Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the
Department of Tourism and Hotel and Restaurant Business,
Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr
O. Tyshchenko,
Senior Lecturer of the Department of Hotel and Restaurant Business,
National University of Food Technologies, Kyiv

CURRENT STATE OF EVENT CATERING IN UKRAINE AND THE PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT

У статті досліджено сучасний стан та специфіку проблем, що постали перед івент-кейтерингом у період пандемії. Розділення кейтеринг-послуг на дві великі категорії — корпоративне обслуговування та індивідуальне обслуговування — є достатньо умовним, тому що майже всі постачальники працюють в обох категоріях, лише пропорційне співвідношення заходів у них різне. Кейтерингові компанії мають свою специфіку, що докорінно відрізняє їх від ресторанів, але викликана пандемією криза негативно вплинула на обидва напрями надання послуг харчування і змусила ресторани більш активно впроваджувати доставку своєї продукції, реалізовувати її на винос або шляхом прямих продажів споживачам. Радикальна зміна поведінки людей, через ризик заразитися чимось, призведе до руйнації багатьох класичних моделей у ресторанному бізнесі. Компанії, що надають послуги з організації споживання харчової продукції з відповідним обслуговуванням клієнтів, повинні трансформуватись відповідно до змін запитів споживачів.

The article deals with the current state and specifics of the problems of the event catering during the pandemic, because health and social care measures have given rise to new challenges for catering companies. The classification of catering services into two categories as corporate service and personalised service is rather conditional, because almost all suppliers work in both categories only with the different proportional ratio of events in them. Catering companies have their own peculiarities that differentiate them from restaurants, but the pandemic crisis has negatively affected both areas of nutrition services and forced restaurants to more actively introduce the product delivery, takeaway sales or direct-to-consumer sales. The international experience of food services organizing during pandemic period with social distancing and high sanitary and hygiene requirements has been studied. The radical change in people's behaviour, due to the risk of getting infected with something, will destroy many classic models in the restaurant business. The positive impact of using local food products to produce safe and healthy culinary products and developing menus based on nutritional principles on

strengthening the brand of catering companies has been viewed. Particular attention should be paid to ecological aspects during organising of outdoor restaurant service to minimise the adverse environmental impacts. The strategies of domestic catering enterprises for the search for new ideas and wow-effects in the investigated area have been analysed. The companies providing food service with appropriate customer service should be transformed in accordance to the changes in consumer needs. Guests are meticulous not only to the quality of culinary products and the level of service, but also will increasingly pay attention to compliance with sanitary and hygienic requirements. The tendency for food service organizations outside the trade hall of catering establishments will only intensify, and for a large number of service companies, the exit from the crisis will become painful enough, and in the absence of transformation, bankruptcy awaits them.

Ключові слова: івент-кейтеринг, послуги, ресторанне обслуговування, клієнти, харчові потреби, пандемія, криза, доставка.
Key words: event catering, services, restaurant service, customers, food needs, pandemic, crisis, delivery.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Останні роки спостерігалася стійка тенденція перенесення послуг з організації споживання харчової продукції та відповідним обслуговуванням клієнтів із залів закладів ресторанного господарства до найрізноманітніших місць. Звичними для різноманітних заходів, чи то приватна вечірка або багатолюдне свято чи презентація, стали смачні, вишукано оформлені та належним чином подані страви. Але, все змінилось у першому кварталі 2020 року, коли, через спалах коронавірусу, в більшості країн були введені обмеження на пересування та спілкування людей, що одразу унеможливило діяльність та поставило на межу виживання компанії з організації івент-заходів. Заходи медичної безпеки та соціального дистанціюванню призвели до нових викликів для постачальників кейтеринг-послуг та вимагають від них змін у відповідності до нинішніх реалій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Особливості розвитку кейтеринг-послуг і принципи їхньої взаємодії з іншими сферами обслуговування споживачів досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені, як-от: Дж. Ердош, Дж. Р. Уокер, Р. Браймер, Т. Конран, М. Брюс, К.С. Погодін, І.Г. Смирнов, Н.О. П'ятницька, В.В. Архіпов, В.А. Русавська, М.Ю. Пашкевич тощо. Більшість науковців акцентують свою увагу на проблематиці розвитку кейтерингу, фінансових ризиках та ілюзорності високої прибутковості бізнесу, а також приділяють увагу перспективам розвитку цього напряму надання послуг харчування у певному місті за результатами аналізу уподобань споживачів.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є аналіз сучасного стану ринку кейтерингу в Україні, особливостей івент-кейтерингу та перспектив його подальшого розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Івентом, зазвичай, називають заплановану соціально-суспільну подію (захід), що відбувається в певний час та з певною метою, а також має резонанс у суспільстві. У перекладі поняття "event" означає подію, проте включає в себе також змістові відтінки сприятливого випадку, виняткової події, найбільш ймовірного бажаного результату, заходу, спортивного змагання. У західних країнах івент — це ціла індустрія з планування, організації, проведення та аналізу заходів, подій і шоу, як приватного або громадського характеру, так і державного або міжнародного масштабу. З точки зору відвідувачів, івент-технологія означає перетворення заходу, шляхом застосування допоміжних ефектів, у щось абсолютно виняткове. В основі успіху івент-технології ретельне планування та бездоганна організація кожного заходу [1].

Виїзне ресторанне обслуговування заходів (подієвий кейтеринг або event catering) з'явилось у зв'язку з необхідністю організовувати ресторанне обслуговування там, де немає стаціонарного закладу харчування. Кейтерингові компанії мають свою специфіку, що відрізняє їх від інших типів закладів ресторанного господарства. По-перше, це зовсім інша технологія приготування, зберігання і сервірування страв. По-друге, без сумніву, необхідність транспортування страв та пов'язані з цим складнощі. По-третє, організація діяльності в нестандартних умовах та необхідність залучення позаштатних офіціантів під час масштабних заходів [2].

Відповідно до Національного стандарту України ДСТУ 4281:2004. "Заклади ресторанного господарства. Класифікація" ресторан за спеціальним замовленням (catering) відноситься до групи закладів ресторанного господарства, що постачає їжу, приготовлену централізовано, для споживання в інших місцях [3]. Це єдине згадування кейтерингу у нормативно-правових документах України і тому не існує іншого законодавчо визначеного поняття для цього виду діяльності та не закріплені основні вимоги до таких компаній з обслуговування.

Загалом дослідники розділяють кейтеринг-послуги на дві великі категорії: корпоративне обслуговування та індивідуальне обслуговування. Майже всі постачальники займаються як корпоративним, так й індивідуальним обслуговуванням, але їх пропорційне співвідношення різне. Навіть якщо кейтерингова компанія працює виключно в сфері корпоративного обслуговування і ніколи не рекламує себе приватним клієнтам, рано чи пізно трапляється так, що гості, що побували на корпоративних заходах, звертаються з проханням про організацію обслуговування приватної вечірки. Таким чином, головна відмінність між постачальниками полягає в тому, який клас кейтеринг-послуг вони обирають для своєї діяльності: низькобюджетний або високобюджетний (водночас в кожному з цих класів буде представлено весь спектр послуг) [4]. Загальновідомо, що усі клієнти кейтерингу бажають відмінну їжу, напої та обслуговування гостей; відповідні розваги; подію, якою будуть насолоджуватись та запам'ятають гості; подію, організовану практично без помилок та без стресових ситуацій; подію, яка здається вишуканою і в жодному випадку не дешевою; чудову піднесену атмосферу [5].

Дані Державної служби статистики України свідчать [6], що кількість суб'єктів господарювання, які займаються постачанням готових страв, останні кілька років залишається приблизно на одному рівні (рис. 1). Ця стабільність обумовлена, передусім, числом постійних клієнтів, що у разі зваженої цінової політики дозволяє зробити бізнес із надання послуг кейтеринговими компаніями достатньо прибутковим.

Складання меню івенту координується клієнтом, шеф-кухарем та професійним координатором заходів. Саме останній повинен вивчити варіанти та обрати постачальника, який запропонує відповідне меню за найкращою ціною та має досвід для задоволення конкретних вимог у відповідності до події. Меню повинно відповідати нутриціологічним потребам гостей, а також цілям, завданням та меті заходу: це можуть бути різноманітні меню для багатоденної конференції в конгрес-центрі або бізнес-готелі; вечері, присвяченої весільній події, що проводиться у приватній садибі; пікніка на природі. В обраному меню має бути поєднано емоційний та фізичний вплив на присутніх, адже певні продукти можуть покращити сприйняття відвідувачем події. Страви та напої повинні поєднуватися у приємному балансі смаків, текстури та кольорів. Зрештою, їжа — це форма мистецтва для талановитого шеф-кухаря та форма виховання голодного гостя [7].

У 1970-ті роки люди почали більше піклуватися про здорове харчування, що викликало відповідну реакцію на традиції класичної французької кухні. Поширення поняття "нова кухня", яке ввів в ужиток Мішель Герар (Michel Guerard), власник закладів в Ежені-ле-Бен на південному заході Франції і автор книги "Низькокалорійна кухня", означало відхід від традиційної класичної кухні. В основі концепції нової кухні лежить розумне спрощення традиційних рецептів, тобто відмова від використання висококалорійних соусів з додаванням вершкового масла та вершків і орієнтація на здорові страви, які мають прекрасні смакові якості. Однак те, що сталося згодом, на думку Теренса Конрана, навряд чи можна схвалити: у невмілих руках нова кухня перетворилась у безглузду суміш кулінарного мінімалізму і "декоративної" кулінарії, при яких їжа, здається, призначена лише для того, щоб прикрасити собою тарілку. Два або три крихітні шматочки м'яса з кількома ложками гарно викладеного гарніру ледь можна було розгледіти на величезній тарілці і, якщо вірити Полю Бокюзу, страви нової кухні — це "... легкі страви, а єдина важка річ, яка може викликати розлад шлунку — це рахунок: чим менше порція, тим він "важче". Контраст між сумою, вказаною в рахунку, і мікроскопічною порцією може миттєво протверезити будь-якого гостя [8]. Користь і важливість поживного та збалансованого харчування в наш час є очевидними, але індивідуальні потреби кожної людини мають значні відмінності, викликані різними причинами: стать, вік, рівень фізичної активності. Нині шеф-кухарі повинні враховувати усі новітні знання про приготування здорової кулінарної продукції з безпечних інгредієнтів для своїх гостей, що з кожним роком стають усе більше обізнаними у спеціальних продуктах та шкідливості транс-жирів.

Результати аналізу обсягу продукції, що реалізується суб'єктами господарювання, згідно з даними Державної служби статистики України [9] за 2010—2018 рр., представлено на рисунку 2.

Таким чином, успішний бізнес у сфері кейтерингу полягає у можливості забезпечити кулінарну продукцію та послуги обслуговування на рівні, що дозволить компанії бути поза конкуренцією, водночас використання натуральних фермерських продуктів у поєднанні із талантом шеф-кухаря має вирішальне значення для клієнтів. Звернення гостей до організаторів заходу із проханням обов'язково запросити саме цю кейтерингову компанію для обслуговування наступного разу є найкращою рекламою. В Україні прикладом такого підходу є компанія "Figaro-Catering", яка побудувала свою стратегію на проведенні приватних заходів на преміальній основі з постійним пошуком нових ідей та wow-ефектів, кожного разу створюючи для гостей заходу незабутню подію.

У системі надання послуг харчування, які пропонують кейтерингові компанії, важливе місце займають транспортно-логістичні питання, особливо у разі віддаленого обслуговування. У великих містах ще до початку пандемії коронавірусу нішу забезпечення доставки готової продукції ресторанного господарства у зазначене місце (додому, офіс, місце відпочинку) швидко захоплювали такі сервіси доставки: Glovo, Uber Eats, Eda.ua тощо. Ресторани, які не зачинилися повністю під час пандемії, також працюють через доставку, на винос або шляхом прямих продажів продукції споживачам.

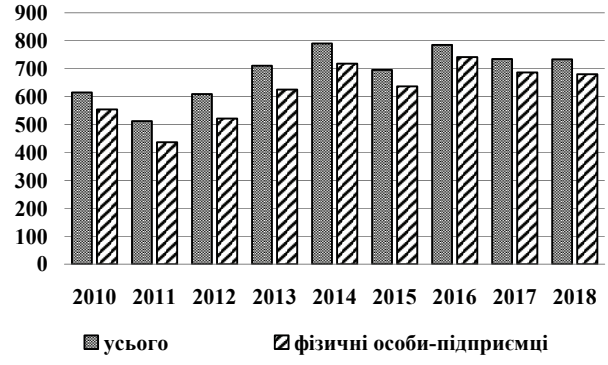


Рис. 1. Кількість суб'єктів господарювання, що займаються постачанням готових страв

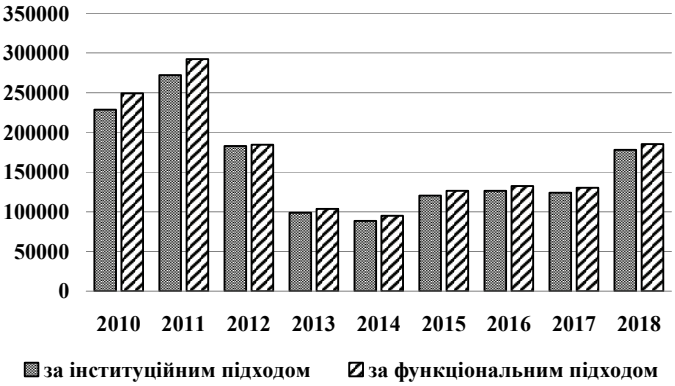


Рис. 2. Обсяг реалізованої продукції суб'єктами господарювання, що займаються постачанням готових страв, тис. грн

Нинішня ситуація, пов'язана із пандемією COVID-19, призведе до руйнації багатьох класичних моделей у ресторанному бізнесі, але головними елементами для подальшого успіху компанії, як і раніше, буде увага до слів клієнта та швидке вирішення проблем, при цьому необхідно ще і працювати швидше за конкурентів та не змушувати споживачів послуг чекати. Усім споживачам подобається коли на постачальника послуг можна покластися, а звернення клієнта до конкретної компанії означає, що йому потрібна допомога і він у пошуках того, хто готовий із позитивним відношенням вирішити будь-яку організаційну проблему ще до того, як споживач сам її зрозуміє [10]. Через радикальну зміну поведінки, клієнти будуть більше уваги звертати на дотримання санітарно-гігієнічних вимог, до чого вже намагаються підлаштуватись окремі заклади хачування. Цікавим прикладом може бути відкриття з 10 травня 2020 року в Швеції нового проекту — ресторану з одним столом, де щодня буде прийматися тільки один гість. "Bord for en" або стіл для одного — це ресторан під відкритим небом, розташований в 50 ярдах від виробничих приміщень. Це ідеальний варіант для часів, коли необхідне соціальне дистанціювання, адже у цьому ресторані буде лише один стіл і один стілець, а їжа буде доставлятися кошиком за допомогою мотузки одразу з вікна кухні. Страви будуть готувати з продуктів, вирощених на місці, і тому меню кожного дня може бути різним, але завжди матиме три страви, якими можна насолодитися на сніданок, обід або вечерю (при цьому ціну кожен гість буде визначати сам). Після обслуговування клієнта до столу або стільця не

будуть доторкатись протягом шести годин, після чого їх дезінфікують, а посуд, який гість залишить у контейнері, вимиють двічі [11]. Ці заходи безпеки не виглядають надмірними після інформації про захворювання 10 відвідувачів із трьох різних сімей, які одночасно перебували в ресторані з працюючим кондиціонером у м. Гуанчжоу (Китай), а ключовим фактором для інфікування став напрям потоку повітря [12].

Враховуючи специфіку кожної країни, можна виокремити тренди розвитку ринку кейтерингових послуг, на формування яких впливає зміна загальної ємності ринку їжі та напоїв (англ. food and beverage market або F&B), що пов'язано із зростанням чисельності населення та розвитком туризму; ставлення споживачів до задоволення їх потреб; зміна у ставленні споживачів (домогосподарств) до витрат на харчування поза домом (англ. Consumer spending on Eating Out) [13]. Але основними вимогами сьогодення, які впливають на тренди розвитку ринку надання послуг харчування, стали медичні аспекти, що відображає занепокоєння клієнтів у власній безпеці. Не виключено, що шведський стіл, який завжди був присутнім у пропозиціях кейтеринг-компаній, втратить колишню популярність, адже увага до гігієни буде набагато вищою, ніж до початку пандемії, і збережеться ще тривалий час. Почуття довіри до компаній стане ще більш вагомим під час ухвалення рішення і, відповідно, призведе до певної зміни уподобань.

Кейтерингові компанії мають запропонувати своїм клієнтам не лише безпечні страви, а відповідні усім критеріям здорового харчування, адже цим якостям потенційні споживачі приділяють багато уваги, і event-індустрія не може залишатися осторонь загальних тенденцій. Натуральні та свіжі овочі й фрукти, багато зелені, мінімальна кількість у стравах цукру, солі та жирів відповідають сучасним харчовим трендам. Ще у 2004 році було прийнято Глобальну стратегію Всесвітньої організації охорони здоров'я щодо харчування, фізичної активності і здоров'я, яка основою для дій стосовно раціону харчування людей передбачила обмеження надходження енергії за рахунок вживання жирів і перехід від споживання насичених жирів і транс-жирних кислот на ненасичені жири; підвищення споживання фруктів й інших рослинних продуктів, у тому числі овочів, цільнозернових продуктів і горіхів [14]. Негатив від вживання рафінованого цукру ще більше укорінився у свідомості споживачів після оприлюднення внутрішніх документів галузевої групи Sugar Research Foundation, що свідчать про фінансування цукровою промисловістю США у 1960-х роках досліджень, метою яких було заниження ризиків ролі цукру у серцевих захворюваннях і зміщення акцентів на небезпеку жиру [15]. Після відповідних публікацій більше 40 років вважалося, що джерелом проблем із зайвою вагою є жири, в той час як шкода від споживання великої кількості цукру недооцінювалась. Також, окрім здорової їжі, важливим елементом стратегії івент-кейтерингових компаній має стати зміщення акцентів на локальні харчові продукти, що пов'язано не лише із зниженням собівартості заходу, а і через можливі проблеми з постачаннями екзотичних інгредієнтів.

Після відновленні ділової активності клієнти будуть намагатись отримати таке планування проведення івентів, формат яких дозволяє більш насичене спілкування, хоч і з урахуванням усіх заходів безпеки. Для таких подій оптимально передбачити наявність порційних закусок, які зручно споживати не відкушуючи, водночас особливої ваги набуває креативне сервірування заходу. Але подія, це не лише висока якість сервірування і обслуговування, а головним чином захід, що запам'ятається творчим підходом організаторів у поєднанні із високою корпоративною культурою замовника. Івент-кейтерингова компанія "DZYGA", одна із компаній, що представлені на ринку України, головне гасло своєї діяльності сформулювала так: розкрутимо твою саму божевільну ідею [16]. Але ж високопрофесійний творчий підхід не повинен просто слідувати за тими, у кого може бути погано зі смаком, але добре з грошима.

Під час організації виїзного обслуговування на природі окрема увага має приділятись екологічним аспектам, адже захід не повинен супроводжуватися шкідливими впливами на навколишнє середовище (потрапляння у відкриті водойми забруднених стічних вод та забруднення тарою й інвентарем прилеглої території). Тема екології вже кілька десятиріч займає особливе місце у свідомості українців, які після Чорнобильської трагедії приділяють значну увагу захисту довкілля. Показовим є приклад Франції, де, згідно із законом, починаючи з 2020 року замість пластикових тарілок, чашок і столових приборів, запроваджено використання біорозкладного екологічного посуду. Такий посуд, виготовлений на сучасному обладнанні з різних природних матеріалів, не завдає шкоди користувачеві при вживанні з нього їжі через відсутність шкідливих хімічних компонентів, а також не становлять небезпеки для природи при утилізації. Екологічний посуд у світі останнім часом набув великої популярності і для його виготовлення можуть використовувати деревину, лузгу насіння, кукурудзяний крохмаль, пшеничну солому, кокосове волокно, цукрову тростину, бамбук, пальмове листя тощо. Виготовлення екопосуду з кукурудзяного крохмалю є найбільш економічно вигідним, при цьому готові вироби мають приємний світло-кремовий відтінок і зовні нагадують щільний пластик, а в природних умовах розкладаються на воду і вуглекислий газ за 6—9 місяців. Тарілки з пшеничної соломи придатні для гарячих і холодних страв, розігріву в НВЧ-печах та витримують глибоке заморожування, їх активно використовують у рекламних цілях через можливість легко наносити брендування фарбою або гарячим тисненням. З пшеничної соломи виготовляють одноразові тарілки, склянки, столові прибори, контейнери, креманки, лотки, блюда, соусниці, ланчбокси. Екопосуд (контейнери) можуть довго зберігатись у морозильній камері без зміни своїх первинних якостей, тому рекомендовані для використання під час заморожування напівфабрикатів з м'яса, птиці та риби. Також у Таїланді і Китаї виробляють екологічний посуд з бамбуку, пальмового листя, кокосового і очеретяного волокна, але найбільш поширеним і недорогим є спосіб виготовлення з листя пальми арека. Залишки пальмового екопосуду стають ефективним органічним добривом, адже за 3—4 місяці повністю розкладаються у грунті.

Враховуючи світові тенденції і побоювання клієнтів за безпеку гостей, попит на формат проведення заходів кейтерингових компаній зазнає суттєвих змін, а проведення івентів поза межами будівель на відкритому повітрі буде все більш популярним у потенційних споживачів. Корпоративні клієнти, які були основними споживачами кейтерингових послуг, можуть ще тривалий час перебувати у невизначеному стані стосовно нових підходів у проведенні заходів та значно скоротити видатки на них. Попри значні проблеми, ринок кейтерингових послуг залишається достатньо перспективним, адже кризи і обмеження, пов'язані з пандемією, минуть, і знову виникне потреба у постачальниках з організації висококласного обслуговування як для святкування подій у компаніях, так і для розвитку та підтримання стосунків з постійними і потенційними клієнтами.

ВИСНОВКИ

Успішний бізнес у сфері кейтерингу асоційований з наданням послуг на високому якісному рівні, що підвищує конкурентоспроможність компанії та збільшує її частку на ринку. Позитивно впливає на зміцнення бренду закладів харчування використання локальних харчових продуктів і розроблення меню з врахуванням нутриціологічних принципів, що може бути вирішальним фактором вибору потенційних споживачів, прихиль-

ників трендового здорового харчування. Клієнти прискіпливо відносяться не лише до якості кулінарної продукції та рівня обслуговування, а і все більше уваги будуть звертати на дотримання санітарно-гігієнічних вимог. У зв'язку з пандемією коронавірусу очікується радикальна зміна харчової поведінки людей, тому організація харчування типу "шведський стіл" втратить свою колишню популярність. Тенденція з організації споживання продукції поза межами торговельної зали закладів ресторанного господарства буде лише посилюватись, а для значної кількості компаній сфери обслуговування вихід з кризи стане достатньо болісним і за відсутності трансформацій їх очікує банкрутство.

Література:

1. Пашкевич М.Ю. Івент-технології як інструмент формування державного іміджу / М.Ю. Пашкевич // Вісник Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв. — 2018. — № 3. — С. 176—181.

2. Погодин К. Ресторан выездного обслуживания (кейтеринг): с чего начать, как преуспеть / К. Погодин. — СПб.: Питер, 2012. — 224 с.

3. Заклади ресторанного господарства. Класифікація: ДСТУ 4281:2004. — [Чинний від 2004-07-01]. — К.: Держспоживстандарт України, 2004. — 18 с. — (Національний стандарт України).

4. Эрдош Джордж. Кейтеринг: Как начать и успешно вести выездной ресторанный бизнес / Джордж Эрдош; Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 238 с.

5. Mattel Bruce. Catering: a guide to managing a successful business operation / Bruce Mattel; The Culinary Institute of America. — 2nd Edition. — New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2015. — 320 p.

6. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010—2018 роках [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

7. Silvers Julia Rutherford. Professional event coordination / Julia Rutherford Silvers; series editor: Dr. Joe Goldblatt, CSEP. — 2nd Edition. — New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2004. — 457 p. — (The Wiley event management series).

8. Конран Т. Первоклассный ресторан: идея, создание, развитие / Теренс Конран; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 210 с. — (Серия "Библиотека Аркадия Новикова").

9. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності у 2010—2018 роках [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

10. Що таке WOW-ефект, або чому потрібно дивувати клієнтів? Поради дає світовий гуру клієнтського сервісу Джон Шоул [Електронний ресурс] // Журнал НВ. — 2016. — Режим доступу: https://style.nv.ua/kultura/chto-takoe-wow-effekt-ili-pochemu-nuzhno-udivljat-klientov-92558.html

11. A one-person restaurant is opening in a Swedish Meadow [Електронний ресурс] // Food&Wine Magazine. — 2020. — Режим доступу: https://www.foodandwine.com/news/one-person-restaurant-meadow-sweden

12. COVID-19 Outbreak Associated with Air Conditioning in Restaurant, Guangzhou, China, 2020 [Електронний ресурс] // Emerging Infectious Diseases Journal. — 2020. — Режим доступу: https://wwwnc.cdc.gov/eid/article/26/7/20-0764_article#tnF1

13. П'ятницька Г. Глобальні тренди розвитку кейтерингу / Г. П'ятницька, О. Григоренко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2019. — № 3. — С. 51—68.

14. Глобальная стратегия по питанию, физической активности и здоровью. — Женева: ВОЗ, 2004. — 18 с.

15. Kearns Cristin E. Sugar Industry and Coronary Heart Disease Research. A Historical Analysis of Internal Industry Documents [Електронний ресурс] / Cristin E. Kearns, Laura A. Schmidt, Stanton A. Glantz // JAMA Internal Medicine. — 2016. — Режим доступу: https://jamanetwork.com/journals/jamainternalmedicine/article-abstract/2548255

16. Івент-кейтерінг DZYGA [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://dzyga-catering.com.ua/

References:

1. Pashkevych, M. Yu. (2018), "Event technologies as a tool for forming the state image", Visnyk Natsional'noi akademii kerivnykh kadriv kul'tury i mystetstv, vol. 3, pp. 176—181.

2. Pogodin, K. (2012), Restoran vyezdnogo obsluzhivanija (kejtering): s chego nachat', kak preuspet' [Catering service restaurant (catering): where to start, how to succeed], Piter, St. Petersburg, Russia.

3. State Standard of Ukraine 4281:2004 (2004), Zaklady restorannoho hospodarstva. Klasyfikatsiia [Establishments of the catering trade. Classification], State Committee for Technical Regulation and Consumer Policy of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

4. Jerdosh, Dz. (2006), Kejtering: Kak nachat' i uspeshno vesti vyezdnoj restorannyj biznes [Catering: How to start and successfully conduct the catering business], 2nd ed, Al'pina Biznes Buks, Moscow, Russia.

5. Mattel, B. (2015), Catering: a guide to managing a successful business operation, 2nd ed, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, USA.

6. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2019), "Number of economic entities by type of economic activity 2010—2018", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed 10 April 2020).

7. Silvers, J. R. (2004), Professional event coordination, 2nd ed, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, USA.

8. Konran, T. (2008), Pervoklassnyj restoran: ideja, sozdanie, razvitie [First-class restaurant: idea, creation, development], Al'pina Biznes Buks, Moscow, Russia.

9. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2019), "Volume of sales of products (goods, services) of enterprises by types of economic activity in 2010—2018", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed 10 April 2020).

10. Journal HB (2016), "What is a WOW effect, or why do you need to surprise customers? John Shawl, a global customer service guru, gives advice", available at: https://style.nv.ua/kultura/chto-takoe-wow-effekt-ili-pochemu-nuzhno-udivljat-klientov-92558.html (Accessed 14 April 2020).

11. Food&Wine Magazine (2020), "A one-person restaurant is opening in a Swedish Meadow", available at: https://www.foodandwine.com/news/one-person-restaurant-meadow-sweden (Accessed 14 April 2020).

12. Emerging Infectious Diseases Journal (2020), "COVID-19 Outbreak Associated with Air Conditioning in Restaurant, Guangzhou, China, 2020", available at: https://wwwnc.cdc.gov/eid/article/26/7/20-0764_article#tnF1 (Accessed 15 April 2020).

13. P'iatnyts'ka, H. and Hryhorenko, O. (2019), "Global trends in catering", Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo, vol. 3, pp. 51—68.

14. World Health Organization (2004), "Global Strategy on Diet, Physical Activity and Health", available at: https://www.who.int/dietphysicalactivity/strategy/eb11344/strategy_english_web.pdf (Accessed 15 April 2020).

15. Kearns, C. E. Schmidt, L. A. and Glantz, S. A. (2016), "Sugar Industry and Coronary Heart Disease Research. A Historical Analysis of Internal Industry Documents", JAMA Internal Medicine, [Online], available at: https://jamanetwork.com/journals/jamainternalmedicine/article-abstract/2548255 (Accessed 15 April 2020).

16. The official site of DZYGA event-catering (2020), available at: https://dzyga-catering.com.ua/ (Accessed 15 April 2020).

Стаття надійшла до редакції 27.04.2020 р.

УДК 332.14: 334.012.32

І. О. Іртищева,
д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
ORCID ID: 0000-0002-7025-9857
Н. П. Тубальцева,
к. е. н., доцент, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
ORCID ID: 0000-0003-0065-8577
Н. В. Гришина,
к. е. н., доцент, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
ORCID ID: 0000-0003-1768-750X
І. С. Крамаренко,
к. е. н., доцент, декан факультету права та соціально-освітніх технологій,
Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини Університету "Україна"
ORCID ID: 0000-0002-0417-0918
С. І. Сергійчук,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
ORCID ID: 0000-0003-4977-9484

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.75

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК НА ЗАСАДАХ АКТИВІЗАЦІЇ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ІСТОРИЧНІ ПРОЦЕСИ ТА ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ

I. Irtyshcheva,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Management Department,
National University of Shipbuilding named after Admiral Makarov
N. Tubaltseva,
PhD in Economics, associate professor of Management Department,
National University of Shipbuilding named after Admiral Makarov
N. Hryshyna,
PhD in Economics, Assistant Professor of Management Department,
National University of Shipbuilding named after Admiral Makarov
I. Kramarenko,
PhD in Economics, Associate Professor, Dean of the Faculty of Law and Social and Information Technologies, Mykolaiv Interregional Institute of Human Development of the "Ukraine" University
S. Sergiychuk,
PhD in Economics, Associate Professor of Management,
National University of Shipbuilding named after Admiral Makarov

ECONOMIC DEVELOPMENT ON THE BASIS OF ACTIVATION OF SMALL BUSINESS: HISTORICAL PROCESSES AND MANAGEMENT TASKS

Метою статті є обґрунтування стратегічних орієнтирів розвитку системи управління як вагомого чинника активізації малого підприємництва, використовуючи раціонально функції планування та підвищення компетенцій персоналу підприємств.

Аналіз економічного розвитку малого підприємництва в Україні показав на негативні тенденції за досліджуваний період кількість суб'єктів господарювання та кількість зайнятих працівників значно скоротилася. Однак спостерігаємо позитивну динаміку щодо збільшення обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами при цьому вони майже на 23 % збиткові. Таку тенденцію спостерігаємо за рахунок неправильно вибраного підходу до управління, невикористовування в достатній мірі функцій менеджменту та некомпетентності керівників малих підприємств.

Для функціонування в умовах дестабілізації економіки та ринкової невизначеності малим підприємствам необхідно шукати нові підходи до управління, використовуючи свій та іноземний досвід. Основна частина керівництва малого бізнесу спирається на розглянуті етапи стратегічного планування безсистемно, епізодично, ігноруючи необхідність їх використання. Використання планування, опис власних цілей і їх відстеження в режимі онлайн дозволить створити найбільш сприятливі умови для зростання компанії, її зміцнення на ринку і ефективного розподілу наявних усередині організації ресурсів.

Український менеджмент не має системних знань у сфері компетентнісного підходу в управлінні малим підприємництвом і, як наслідок, слабо орієнтується в процесі та інструментах підвищення компетенції, індивідуально не заохочує грамотних фахівців, що також негативно відбивається на продуктивності праці і на конкурентоспроможності підприємства. Така ситуація потребує підвищення вимог до управління трудовими ресурсами враховуючи компетентності співробітників. Запропонований перелік компетенцій можна використовувати для планування подальшого розвитку співробітника в інтересах підприємства.

Підвищення компетентнісного рівня управлінського персоналу, обгрунтованого напряму стратегічного розвитку, визначення сильних і слабких сторін, потенційних можливостей і загроз, а також відстеження ситуації в режимі реального часу дозволить створити найбільш сприятливі умови для зростання підприємств малого бізнесу та їх зміцнення на ринку.

The purpose of the article is to substantiate the strategic guidelines for the development of the management system as a significant factor in the activation of small business, using rationally the functions of planning and enhancing the competencies of enterprise personnel.

Analysis of the economic development of small business in Ukraine showed negative trends for the period under review. The number of business entities and the number of employees significantly decreased. However, we see a positive trend in increasing the volume of sales of products (goods, services) by small enterprises. At the same time they are almost 23% unprofitable. We see this tendency at the expense of an incorrectly chosen management approach, the inadequate use of management functions and the incompetence of small business executives.

In order to function in the conditions of economic destabilization and market uncertainty, small businesses need to seek new approaches to management, using their own and foreign experience. The main part of small business management relies on the considered stages of strategic planning haphazardly, occasionally, ignoring the need to use them. Using planning, describing your goals and tracking them online will create the most favorable conditions for the company to grow, strengthen it in the market and effectively distribute the resources available within the organization.

Ukrainian management has no systematic knowledge in the field of competence approach in small business management and, as a result, poorly guided in the process and tools of increasing competence, does not individually encourage competent professionals, which in turn has a negative impact on labor productivity and competitiveness. This situation needs increasing requirements for the management of human resources, taking into account the competencies of employees. The proposed list of competencies can be used to plan the employee's future development for the benefit of the enterprise.

Increasing the competence level of management personnel, validity of strategic development direction, identification of strengths and weaknesses, potential opportunities and threats, as well as real-time situation monitoring, will create the most favorable conditions for the growth of small businesses and their strengthening in the market.

Ключові слова: функції й завдання управління, стратегічне планування, показники компетентності, економічний розвиток, мале підприємство.

Key words: management functions and tasks, strategic planning, competence indicators, economic development, small business.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах панування світової економічної кризи відбулися певні зміни в економічних процесах усіх країн світу. Звичайно вони не могли не вплинути на економіку України. Нові риси сучасних ринкових відносин малого підприємництва визначаються переходом до інтеграції економічних, технологічних, організаційних, інформаційних і соціальних складових та потребують посилення ролі управління на підприємстві [1, с. 18]. В мінливих умовах сьогоднішнього середовища потрібна побудова такої системи управління, яка була б у змозі комплексно враховувати дії різноманітних факторів як зовнішнього, так і внутрішнього оточування.

Сучасні соціально-економічні умови господарювання малих підприємств України характеризуються надзвичайно низьким рівнем продуктивності праці (в 3,5 разів нижче, ніж в Європі та Америці), низьким рівнем інноваційної активності та конкурентоспроможності, що, насамперед, є наслідком низької якості вітчизняного управління [2, с. 8]. Непрості економічні відносини в країні, відсутність прозорої фіскальної політики і чітких орієнтирів розвитку, а також політична нестабільність у суспільстві, ставлять сучасного українського керівника в дуже складне становище. Складність ситуації посилюється за рахунок відмови від державного регулювання цін на продукцію, від централізованого управлін-

Таблиця 1. Порівняльний аналіз підходів до системи управління в XX і XXI ст.

Ознака	XX ст.	XXI ст.
Мета системи управління	Забезпечити наявність потрібних працівників в потрібному місці, в потрібний час. Досягнення компромісу між працівниками і адміністрацією. Економія витрат, керівництво не зацікавлено в довгострокових інвестиціях у людський капітал	Поєднання кваліфікацій і потенціалу людських ресурсів зі стратегією підприємства. Розвиток підприємства за рахунок підтримки та ініціативи працівників, відрите обговорення проблем, створення сильної корпоративної культури. Максимальна віддача від інвестицій в людський капітал, що забезпечують професійне зростання працівників
Завдання системи управління	Залучення цінних фахівців, їх утримання на підприємстві, мотивація, усунення конфліктів	Підвищення компетентності працівників, заходи для забезпечення гнучкості робочої сили. Пошук гармонії в колективі
Стиль управління	Функціональний, вертикальний тип управління, зв'язок односторонній. Зменшення швидкості процесу прийняття рішень. У центрі уваги знаходиться працівник і його потреби	Партнерський, горизонтальне управління, акцент на розвиток команди, зв'язок двосторонній. Прискорення інтенсивності процесу прийняття рішень. У центрі уваги знаходиться працівник, команда і потреби організації
Структура управління	Централізована, велика кількість регламентацій та інструкцій. Жорсткі вертикальні внутрішні зв'язки	Децентралізована, зменшення кількості регламентацій та інструкцій. Горизонтальні і вертикальні внутрішні зв'язки

Джерело: узагальнено на основі [3, с. 290].

ня економікою і відсутністю досвіду управлінської діяльності в умовах світової рецесії. Все це пред'являє керівникам малих підприємств абсолютно новий перелік стратегічних орієнтирів, від вирішення яких залежить економічний стан підприємства, його конкурентоспроможність, можливість подальшого успішного розвитку, що також змушує більш вимогливого і обгрунтованого підходу до процесу управління підприємством.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблеми, що пов'язані із питаннями систем управління досліджували вітчизняні вчені, а саме: І. Олександров, С. Бай, В. Геєць, В. Захарченко, М. Меркулов, В. Стадник, К. Ткач, С. Харічков, Л. Федулова, А. Шегда. Серед зарубіжних вчених найбільших успіхів в дослідженні питань управління досягли В. Веснін, E. Denison, P. Drucker, M. Mescon, F. Khedouri, P. Romer, A.Toffler. Необхідно відмітити вчених, які займаються питаннями підвищення компетенцій працівників підприємства, а саме: Г. Дмитренко, І. Грузіна, О. Єськов, П. Маковєєв, І. Олексів, Е. Шарапатова. Однак сьогодні недостатньо уваги приділяється питанням формування і розвитку управлінської діяльності керівників малих й середніх підприємств, з урахуванням їх компетентності, як головних передумов економічного розвитку країни.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обгрунтування стратегічних орієнтирів розвитку системи управління як вагомого чинника активізації малого підприємництва, використовуючи раціонально функції планування та підвищення компетенцій персоналу підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Розвиток економічної системи в умовах кризи вимагає нових підходів до організації та управління в малому бізнесі. Стара індустріальна економіка йде в минуле, а з нею і класичні теорії управління. Модернізація виробництва, інноваційні технології, інформаційна організація соціального простору здійснюють значний вплив на інтенсифікацію праці, і як наслідок, на систему управління.

Так Л.І. Федулова вважає, що при розробці нових підходів до системи управління підприємства необхідно враховувати певні зміни в зовнішньому оточенні підприємств, серед них:

— зміни в технологіях — використання глобальних інформаційних мереж, швидкодіючих та високоякісних засобів зв'язку;

— міжнародна економічна інтеграція — вільне переливання капіталів в глобальному масштабі, трансфер технологій, уповільнення економічного зростання;

— збільшення ролі інтелектуальної складової в економіці — прискорене зростання галузей з інтенсивним використанням знань [1, с. 18].

При розробці оптимальної системи управління на будь-якому підприємстві крім врахування зовнішніх умов необхідно використовувати досвід класичних підходів, а також володіти інформацією відносно сучасних концепцій і теоретичних наробок.

Стрімкий розвиток світової економіки на початку XXI століття вплинув на появу нових характеристик в структурі управління підприємствами, які не є типовими для індустріальної економічної моделі:

— зміни в ієрархічній структурі управління, зменшення значення вертикальної складової за рахунок посилення горизонтальних зв'язків;

— децентралізація, зменшення кількості рівнів управління;

— чітка тенденція до усунення ієрархічного розподілу функціональних обов'язків, зменшення відмінностей в повноваженнях, рангах, розмірах заробітної плати. Відмінності в підходах до системи управління на підприємстві зведені в табл. 1 [3].

Про правомірність запропонованих теорій і моделей свідчать такі показники. За оцінками Світового банку, фізичний капітал в сучасній економіці формує 16% загального обсягу багатства кожної країни, природний — 20%, а людський капітал — 64%. В таких країнах, як Японія і Німеччина, частка людського капіталу складає до 80% національного багатства [1, с. 9].

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) як головний чинник економічного розвитку в Україні за досліджуваний період збільшився в 2,8 рази, водночас спостерігаємо, що саме малі підприємства мали суттєвий вплив (рис. 1).

За даними Державної служби статистки України, кількість малих підприємств за 2010—2018 роках значно скоротилася з 357241 одиниць у 2010 році до 339374 одиниць у 2018 році або 17867 одиниць, водночас спостерігаємо скорочення кількості зайнятого населення на 523,6 тис. осіб відповідно. Позитивним у діяльності малих підприємств є збільшення обсягів реалізації продукції за період 2010—2018 років майже у 3,2 рази, що показує на їх ефективну роботу [4].

Однак загальне збільшення обсягів реалізації продукції не завжди говорить про ефективну роботу. Так, динамка чистого прибутку малих підприємств має від'ємне сальдо за 2010—2017 рр, крім 2018 року (табл. 2).

Якщо у 2010 році частка прибуткових малих підприємств становила 57,0%, збиткових — 43,0%, то у 2018 році — 73,7% і 26,3% відповідно. Також спостерігається скорочення суми загального збитку малих підприємств за 2015—2018 роки, якщо у 2014 році сума загального збитку малих підприємств становила 224534098,7 тис. грн, то у 2018 році скоротилася на

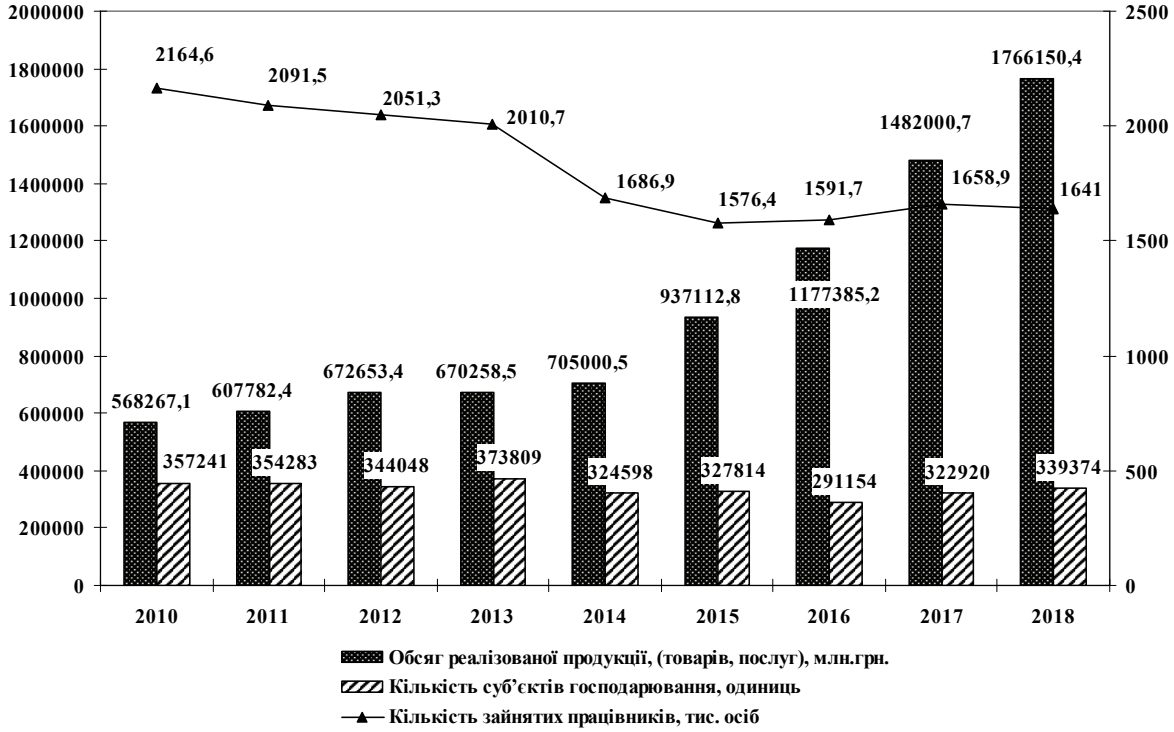


Рис. 1. Організаційно-економічні показники розвитку малого підприємництва в Україні за 2010—2018 рр.

Джерело: складено за даними [4].

Таблиця 2. Динаміка чистого прибутку малих підприємств за 2010—2018 рр.

Роки	Чистий прибуток (збиток), тис. грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		У % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат, тис. грн	У % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат, тис. грн
2010	-19661443,1	57,0	24459975,0	43,0	44121418,1
2011	-10593564,3	63,5	32518806,9	36,5	43112371,2
2012	-14748310,9	63,0	35296165,2	37,1	50044476,1
2013	-29420914,2	65,0	35748243,3	35,0	65169157,5
2014	-179297518,8	65,7	45236579,9	34,3	224534098,7
2015	-118194421,9	73,5	89390371,4	26,5	207584793,3
2016	-32206794,2	72,8	99298703,5	27,2	131505497,7
2017	-20971864,0	72,3	107934736,0	27,7	128906600,0
2018	31868636,7	73,7	127658914,9	26,3	95790278,2

Джерело: [4].

128743820,5 тис. грн і склала 95790278,2 тис. грн. Загалом необхідно констатувати, що збитковість й неефективність малого підприємництва відбувається за рахунок неправильно вибраного підходу до управління, невикористовування в достатній мірі функцій менеджменту та некомпетентності керівників.

Підвищити ефективність виробництва можна не тільки за рахунок матеріальних ресурсів, але і за допомогою грамотного професійного управління. Управління здійснюється через функції управління. Всі функції управління (прогнозування, планування, організація, контроль, координація, мотивація) використовуються в малому підприємництві з різною інтенсивністю. Деякі функції максимально затребувані, а деякі виконуються на інтуїтивному рівні. Проблем з мотивуванням співробітників малі фірми практично не відчувають, тому що створюють мале підприємство мотивовані люди з дуже сильним бажанням що-небудь створити або надавати послуги. Невеликі розміри фірм дозволяють малому бізнесу легко справлятися з функцією координації. Функція контролю в малому бізнесі дуже важлива, тому точки контролю розставляються з мінімальним проміжком. Функція організації є провідною в діяльності малого підприємства з перших днів заснування. Тут все грунтується на "ручному" управлінні, коли завдання видаються усно, контролюються в процесі виконання, а рішення приймаються максимально швидко і так само швидко вони можуть змінюватися. У власника малого або середнього бізнесу немає великого запасу часу або фінансових коштів, щоб ретельно розраховувати ефект своїх дій і зважувати всі варіанти. У створюваного підприємства менше ресурсів (людських, матеріальних), зате більше гнучкості і вище маневреність.

Функції прогнозування і планування в українському малому підприємництві практично не використовуються, однак наростання економічної невизначеності і посилення конкуренції роблять їх все більш актуальними. Колишні методи прогнозу вже не працюють: у результаті власники бізнесу нарікають на поганий менеджмент, слабку підготовку фахівців, форс-мажорні ситуації. Однак проблема криється найчастіше в відсутності перспективного бачення своєї компанії через рік-два, і тим більше в більш віддаленій перспективі. Справа в тому, що стратегічне прогнозування розвитку компанії неможливо без урахування зовнішнього середовища конкретної галузі — необхідно орієнтуватися на поведінку конкурентів, потреби споживачів, передбачати можливі зміни ринку [5, с. 53]. Існує багато непередбачуваних факторів, які можуть мати сильний вплив на розвиток малого бізнесу, і не брати їх до уваги значить, свідомо створювати собі безвихідне становище. Тому ключовим завданням планування є вироблення стратегії і тактики поведінки на ринку з урахуванням охоплення всіх зовнішніх і внутрішніх обставин. У зв'язку з цим планування стало носити стратегічний характер, коли ресурси розглядалися як засіб досягнення цілей, а план був набір можливих альтернатив на основі прогнозованих змін зовнішнього ділового навколишнього середовища. Такий напрям планової діяльності отримало назву "стратегічного планування" (strategic planning) і застосо-

вується багатьма фірмами промислово розвинених країн [6, с. 11].

Практика показує, що для результативності стратегічного планування, необхідний попередній прогноз результатів передбачуваних дій і ретельне вибудовування послідовності необхідних кроків. Використання стратегічного планування в функціонуванні малого підприємництва доцільно ув'язувати з процесом становлення та розвитком самого підприємства. Іноземний досвід пропонує на малому підприємстві використовувати стратегічне планування трьома послідовними етапами.

На першому етапі функціонування малого підприємства стратегічний план розглядається як програма розвитку фірми протягом певного періоду часу, він являє собою якесь спільне бачення старту і виживання бізнес-проекту на найближчі рік-два і включає цілком певні завдання, прив'язані до часу. Ці пріоритети оформляються як завдання конкретні, вимірні, узгоджені між собою, із зазначенням ресурсів для виконання і тимчасових термінів. Вони грунтуються на короткому аналізі (або просто доброму розумінні ринку) самого бізнесу, його перспектив у цій галузі, його можливості в протистоянні з конкурентами, сильних і слабких сторін.

Другий етап стратегічного розвитку малого бізнесу пов'язаний зі зростанням компетенцій персоналу компанії і поступовим усуненням власника від оперативного управління. В цій період ключовим є трансляція узагальнених цілей в конкретну програму дії для кожного фахівця і постійний моніторинг досягнення цілей. Цілі виставляються на довший період, і ставляться вони не наосліп, керуючись тільки "чуттям" підприємця, а на підставі конкретної аналітики. Просто описати стратегію недостатньо — її ще треба деталізувати і відстежувати досягнення, при необхідності змінюючи "маршрут шхуни", при цьому використовуються різні інструменти аналізу — SWOT-аналіз, PEST-аналіз, модель І. Ансофа, модель Г. Стейнера, система збалансованих показників Д. Нортона і Р. Каплана, аналіз п'яти сил Портера, аналітична записка. Найбільш поширені у використанні — SWOT-аналіз, система збалансованих показників Д. Нортона і Р. Каплана.

Третій етап розвитку системи стратегічного управління можна назвати "тонким налаштуванням" прописаний план вдосконалюється, відточується, проводиться робота над помилками. Бізнес, який "доріс" до цього етапу, вже переходить у розряд великого — тут починається формалізація бізнес-процесів, декомпозиція глобальних стратегічних цілей в цілі короткострокові з описом поставлених завдань і кроків. Управління використовує не тільки інструменти постановки завдань, делегування і контролю, але також активно здійснює роботу з індивідуальними цілями співробітників (зароджується управління цінностями) [7].

Таким чином, наявність чітко сформульованих стратегічних завдань, розбитих на етапи, дозволяє скоординувати дії, які управляють і більш точно синхронізують зусилля всього персоналу, допомагають виключити можливі суперечки і непорозуміння, знизити ризик виникнення "вузьких місць", а також дозволяють у будь-який момент відстежувати, на якому етапі реалізації знаходиться мале підприємство. Стратегічний план задаючи головні орієнтири в розвитку, дозволяє більш системно і адекватно оцінювати ресурси малого підприємства та ринкові можливості його розвитку.

Оскільки рушійною силою сучасного підприємства є управлінський персонал, то компетентність і рівень інтелектуального розвитку є його основними якісними характеристиками. Сучасною характерною рисою економічного зростання розвинутих країн являється використання інтелектуальних активів як основного засобу в забезпеченні конкурентних переваг на світовому ринку. Згідно з твердженням відомого фахівця в галузі економіки знань Л. Едвінссона успіх діяльності підприємства в умовах сучасної економіки все більше залежить від вміння накопичувати та використовувати унікальні знання. Конкурентні переваги підприємства полягають насамперед в унікальних компетенціях, які базуються на унікальних знаннях [1, с. 176]. За деякими оцінками, 42% корпоративних знань складає інтелект персоналу, ніяк не зафіксований на матеріальних носіях інформації Це означає, що одне лише підвищення ефективності управління знаннями в межах підприємства дозволить підняти продуктивність, прискорити темпи зростання, збільшити прибуток і посилити конкурентні переваги [1, с. 13]. Аналіз новітніх концепцій управління, а також досвід досліджень зарубіжних вчених свідчать про пошук шляхів підвищення продуктивності праці через активізацію і наступне використання інтелектуального потенціалу, тому розробка питань компетентності управлінського персоналу і її оцінки являється сьогодні вкрай необхідною.

Компетентність означає досвід в тій чи іншій області, володіння знаннями, вагому авторитетну думку і впливає на рівень і якість виконуваної роботи. В останній час все частіше використовують таке поняття, як компетенції, що означає коло питань, явищ, в яких ця особа володіє авторитетністю, пізнанням, досвідом, колом повноважень. На відміну від терміну "кваліфікація" компетенції включають крім професійних знань і умінь, що характеризують кваліфікацію, такі якості, як ініціативність, комунікативні здібності, вміння оцінювати, логічно мислити, відбирати і оцінювати інформацію [8].

Розробка компетенцій це засіб для оцінювання якості працівника, він відображає стандарти і вимоги, що застосовуються до конкретної посади. Перелік компетенцій відрізняється від функціональних обов'язків більш широким підходом і врахуванням здібностей, особистісних якостей і ціннісних установок працівників.

Запропоновано оцінювати компетентність персоналу малого підприємства за допомогою показників, які розділені на три групи: базові, функціональні та управлінські. Базові компетенції — це набір особистісних характеристик і здібностей, які сприяють виконанню професійних обов'язків. Функціональні компетенції — перелік професійних вмінь і навичок, які необхідні для виконання поставленого завдання. Управлінські компетенції необхідні для виконання обов'язків, які пов'язані з керівництвом працівників.

До базових компетенцій відносяться:
— гнучкість і креативність мислення;
— комунікабельність,
— адаптація до будь-якій обстановці,
— наполегливість і особиста енергія,
— бажання змін.

До функціональних компетенцій автори віднесли:
— рівень освіти,
— здатність до навчання (постійне підвищення кваліфікації),
— активність та ініціативність,
— професійні навички,
— здатність організовувати свою роботу.

Управлінські компетенції необхідні для виконання обов'язків, які пов'язані з керівництвом працівників, наприклад:
— планування і прогнозування,
— постановка задачі і забезпечення її виконання,
— управління взаємодіями,
— вміння приймати і оцінювати іншу точку зору,
— досягнення домовленостей.

Запропонований перелік компетенцій можна використовувати:
— як основу для порівняння ("план" порівнюють з "фактом"), що дає керівнику можливість вибору між претендентами на вакантну посаду,
— для установки розміру винагороди працівникам,
— для визначення відповідності працівників корпоративним вимогам.

Підсумовуючи вищевикладене, необхідно відзначити, що для економічного розвитку малого підприємництва в Україні важливу роль відіграє обгрунтування стратегічних орієнтирів системи управління, раціональне використання функцій планування та підвищення компетенцій персоналу підприємств.

ВИСНОВКИ

Аналіз економічного розвитку малого підприємництва в Україні показав на негативні тенденції за досліджуваний період кількість суб'єктів господарювання та кількість зайнятих працівників значно скоротилася. Однак спостерігаємо позитивну динаміку щодо збільшення обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) малими підприємствами при цьому вони майже на 23% збиткові. Таку тенденцію спостерігаємо за рахунок неправильно вибраного підходу до управління, невикористовування в достатній мірі функцій менеджменту та некомпетентності керівників малих підприємств.

Для функціонування в умовах дестабілізації економіки та ринкової невизначеності малим підприємствам необхідно шукати нові підходи до управління, використовуючи свій та іноземний досвід. Основна частина керівництва малого бізнесу спирається на розглянуті етапи стратегічного планування безсистемно, епізодично, ігноруючи необхідність їх використання. Використання планування, опис власних цілей і їх відстеження в режимі онлайн дозволить створити найбільш сприятливі умови для зростання компанії, її зміцнення на ринку і ефективного розподілу наявних усередині організації ресурсів.

Український менеджмент не має системних знань у сфері компетентнісного підходу в управлінні малим підприємництвом і, як наслідок, слабо орієнтується в процесі та інструментах підвищення компетенції, індивідуально не заохочує грамотних фахівців, що також негативно відбивається на продуктивності праці і на конкурентоспроможності підприємства. Така ситуація потребує підвищення вимог до управління трудовими ресурсами, враховуючи компетентності співробітників. Запропонований перелік компетенцій можна використовувати для планування подальшого розвитку співробітника в інтересах підприємства.

Підвищення компетентнісного рівня управлінського персоналу, обгрунтованого напряму стратегічного розвитку, визначення сильних і слабких сторін, потенційних можливостей і загроз, а також відстеження ситуації в режимі реального часу дозволить створити найбільш сприятливі умови для зростання підприємств малого бізнесу та їх зміцнення на ринку.

Література:

1. Федулова Л.І. Сучасні концепції менеджменту: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. 536 с.
2. Александров І.О. Менеджмент: навч. посібник / за ред. І.О. Александрова, К.І. Ткача. Одеса: Астропринт, 2015. 392 с.
3. Тубальцева Н.П. Стратегії економічного розвитку: досвід Польщі та перспективи України. Кельце, Польща, 2018. С. 280—294.
4. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 15.04.2020 р.).
5. Колбина О.В. Принципы стратегического планирования на предприятии. Вестник удмуртского университета. Экономика и право. 2013. Вып. 2. С. 52—57.
6. Стратегический менеджмент: учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения / под ред. А. Петрова. СПб.: 2012. 400 с.
7. Заринов А. Важность стратегического планирования в малом и среднем бизнесе. URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/plan/smb.shtml?printversion (дата звернення 15.04.2020).
8. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алімов, О.І. Амоша та ін.: за заг. ред. В.І. Ляшенка: ІЕП НАН України, КПУ. Запоріжжя: КПУ, 2014. 798 с.
9. Крамаренко І.С. Реінжиніринг бізнес-процесів — метод ефективної діяльності малих підприємств в Україні. URL: http://consult-center.com.ua/wp-content/uploads/2014/02/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D0%BC-%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_%-D0%98%D0%A1.pdf (дата звернення 15.04.2020).
10. Іртищева І.О., Стегней М.І., Бошинда І.М. Організаційно-економічні засади розвитку малого бізнесу Карпатського району. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія "Економічні науки". 2019. № 1. С. 261—270.
11. Іртищева І.О., Крамаренко І.С. Методичні підходи до оцінки кредитоспроможності підприємств агропродовольчої сфери. Агросвіт. 2011. № 19. С. 2—4.
12. Іртищева І.О., Крамаренко І.С. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії. Регіональна економіка. 2014. № 2 (72). С. 84—95.
13. Крамаренко І.С., Іртищева І.О., Сєнкевич О.Ф., Топчій О.О., Войт Д.С. Структурно-динамічні характеристики інвестиційних ресурсів регіонів. Електронне фахове видання "Ефективна економіка". 2020. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/82.pdf (дата звернення 14.04.2020).

References:

1. Fedulova, L.I. (2007), Suchasni kontseptsii menedzhmentu [Contemporary Management Concepts], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
2. Aleksandrov, I.O. Tkacha, K.I. (2015), Menedzhment [Management], Odesa,Ukraine.
3. Tubaltseva, N.P. (2018), Strategies for economic development: the experience of Poland and the prospects of Ukraine, Kielce, Poland.
4. State Statistics Service of Ukraine (2020), available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed 15 April 2020).
5. Kolbina, O.V. (2013), "Principles of strategic planning at the enterprise", Gazette of Udmurt University. Economics and law, vol. 2, pp. 52—57.
6. Petrova, A. (2012), Strategicheskiy menedzhment: uchebnik dlya vuzov [Strategic management: a textbook for universities], St. Petersburg, Russian
7. Zaripov, A. (2013), "The importance of strategic planning in small and medium-sized businesses", available at: https://www.cfin.ru/management/strategy/plan/smb.shtml?printversion (accessed 15 April 2020)
8. Alimov, O.M. and Amosha O.I. (2014), Pershyi etap modernizatsii ekonomiky Ukrainy: dosvid ta problem [The first stage of modernization of the Ukrainian economy: experience and problems], IEP NAN Ukrainy, Zaporizhzhia, Ukraine.
9. Kramarenko, I.S. (2015), "Business process reengineering is a method of effective small business activity in Ukraine", available at: http://consult-center.com.ua/wp-content/uploads/2014/02/%D0%9A%D1%80%D0%B0%-D0%BC%D0%B0%D1%80%D0 % B5% D0% BD% D0% BA% D0% BE_% D0% 98% D0% A1.pdf (accessed 15 April 2020).
10. Irtyshcheva, I.O. Stegney, M.I. and Boshinda, I.M. (2019), "Organizational and economic principles of small business development in the Carpathian region", KhNAU Bulletin. Economic Sciences Series, vol. 1, pp. 261—270.
11. Irtyshcheva, I.O. and Kramarenko, I.S. (2011), "Methodical approaches to credit assessment of agro-food enterprises", Agrosvit, vol. 19, pp. 2—4.
12. Irtyshcheva, I.O. and Kramarenko, I.S. (2014), "Investment attractiveness of the economy: inter-regional asymmetries", Regional economy, vol. 2 (72), pp. 84—95.
13. Kramarenko, I.S. Irtyshcheva, I.O. Senkevich, O.F. Topchii, O.O. and Voit, D.S. (2020), "Structural-dynamic characteristics of investment resources of regions", Journal "Efektyvna ekonomika", vol.3, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/82.pdf (Accessed 14 April 2020).

Стаття надійшла до редакції 27.04.2020 р.

УДК 656.1/.5, 658.005.5, 658.33

О. О. Підмурняк,
аспірант, КНУ імені Тараса Шевченка
ORCID ID: 0000-0003-4356-5100
Д. О. Баюра,
д. е. н., професор, КНУ імені Тараса Шевченка
ORCID ID: 0000-0002-6183-141X

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.81

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ ЯК ГОЛОВНІ СКЛАДОВІ У ПРОЦЕСІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

O. Pidmurniak,
Postgraduate Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv
D. Baiura,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE PROCESS OF ORGANIZATIONAL CHANGE MANAGEMENT IN THE UKRAINIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY

У статті розглядається використання понять організаційних змін у контексті процесу реструктуризації підприємств та періоду їх діяльності після впровадження змін. У ній також розглядаються основні підходи до трактування поняття реструктуризація, визначення необхідності впровадження змін на підприємстві, можливості та загрози, з якими підприємство зіштовхується в процесі реструктуризації. Для реалізації успішної стратегії організаційних змін повинні бути поставлені і вирішені актуальні завдання, що дозволяють продемонструвати економічний сенс ефективності змін кожного елемента системи, а також отримати найбільш повне уявлення про теоретичні підходи, практичні інструменти і технології організаційних змін, які є актуальними для застосування на підприємствах автомобільної галузі України. Організаційно-управлінська реструктуризація на підприємствах автомобільної галузі є процесом складних кардинальних змін, з широкою системою критеріїв оцінювання, методів організації управління підприємством, та процесами, без правильного налаштування яких автомобільне підприємство не зможе ефективно та прибутково функціонувати свою господарську діяльність у сучасних умовах.

The organizational structure of former state enterprises was usually built on a functional basis, where all decisions were made centrally. Such a system was designed to operate in a stable economy. In the new economic reality, managing an enterprise exclusively from a central office is becoming increasingly difficult. Many enterprises even before privatization were widely diversified, if we consider automobile enterprises, then they are not an exception since they produced and served different types of products. In the modern world, the leaders of post-Soviet enterprises are faced with the need to resolve issues on the spot, and in entirely different areas. Now, you need to monitor the state of affairs at once in several markets and master the whole range of skills necessary for success in these markets for a particular enterprise. For competitiveness enhancement and sustainable enterprise development, the organizational structure must be such that all work is focused on a specific end-user. Success is impossible without competence in the production and service of certain types and groups of products. For Ukrainian economic science, the restructuring process is a relatively new object of study. It has to be noted that, despite the widespread use of the term "restructuring", its extensive use in scientific and educational literature and journalism, this concept has not yet received a clear interpretation. Restructuring means a change in structure, but such an analysis is not enough to assimilate the meaning of the term because it remains unclear what kind of structure and what changes are involved. To implement a successful organizational change strategy topical tasks must be set and solved to demonstrate the economic sense of the effectiveness of changes in each element of the system, as well as to get the complete understanding of the theoretical methods,

practical tools and technologies of organizational changes that are relevant for use in automotive enterprises industry in Ukraine. Organizational-management restructuring at the enterprises of the automobile industry is a process of complex changes, with a comprehensive system of evaluation criteria, methods of organization of enterprise management, and procedures, without proper tuning of which the automobile enterprise will not be able to function effectively and profitably in the current conditions.

Ключові слова: управління, організаційні зміни, автомобільна галузь, підходи до оцінювання, організаційні зміни на підприємстві, реструктуризація, управлінська реструктуризація, постреструктуризаційний період.
Key words: management, organizational change, automotive industry, assessment approaches, organizational change in the enterprise, restructuring, managerial restructuring, post-restructuring period.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЮТЬСЯ АВТОРИ, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Організаційні зміни на підприємствах автомобільної галузі є запорукою розвитку економіки України загалом. Існує ціла низка досліджень у цій індустрії, проте, питання змін в контексті організаційно-управлінської реструктуризації залишається актуальним і на сьогодні. Зокрема, активно науковими пошуками щодо розвитку автомобільної галузі України займаються такі науковці: Близнюк А.О., Князевська О.В., Корецька Г.В., Кривоконь О.Г., Нестеренко В.Ю., Омельченко А.В., Плахотнік О.О. та інші. Системно дослідження цієї проблематики займаються зарубіжні науковці, перелік окремих положень наукових праць яких наведено у цій статті.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Наукові дослідження організаційних змін на підприємствах автомобільної галузі в Україні залишаються відкритими і не чіткими, цим самим унеможливлюють впровадження структурованих заходів щодо покращення макроекономічної ситуації в автомобільній індустрії загалом в Україні, а також на рівні окремих підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

1. Сутність організаційно-управлінської реструктуризації.

Сутність організаційно-управлінської реструктуризації можна визначити як процес кардинальних структурних організаційних змін, спрямований на створення умов для ефективного використання ресурсів (матеріальних та нематеріальних) з метою підвищення фінансової стійкості та стабільного зростання конкурентоспроможності підприємства. Для цього, наприклад, організаційна структура підприємства може бути такою, щоб його функціонування було сфокусовано задоволення потреб споживачів. Водночас успіх таких організаційних змін неможливий без високих компетенцій у виробництві окремих видів і груп продукції.

Варто зазначити, що фахівці стверджують, що сама "реструктуризація підприємства є тривалим процесом, який здійснюється за допомогою фахівців різного профілю, спрямований на підвищення ефективності використання власного внутрішнього потенціалу організації і адаптацію до нових ринкових умов" [2].

У перекладі з англійської "реструктуризація" (restructuring) — це перебудова структури чого-небудь. Якщо розглядати підприємство як складну систему, схильну до впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, то терміну "реструктуризація підприємства" можна дати таке визначення: реструктуризація підприємства — це зміна структури компанії, а також тих її елементів, які формують основний дохід бізнесу [5].

Реструктуризація може включати такі основні напрями: вдосконалення системи управління (менеджменту), фінансово-економічної політики підприємства, його операційної діяльності, системи маркетингу, збуту, управління персоналом тощо.

Необхідно враховувати, що "реалізація концепції організаційно-управлінської реструктуризації вимагає висококваліфікованих і жорстких методів управління матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами. Практична реалізація концепції реструктуризації повинна викликати стійкі позитивні коротко- та довгострокові зміни в діяльності підприємства, результатом яких буде зростання ринкової вартості підприємства або покращення її діяльності в цілому" [8].

Організаційна структура колишніх державних підприємств, як правило, будувалася на системному управлінні, де всі рішення приймалися централізовано відповідно до середньострокового планування. Така система була призначена для роботи в умовах планової централізованої економіки. В умовах нової економічної реальності управляти підприємством "з центру" стає все важче. Багато підприємств ще до приватизації були дуже диверсифіковані, тобто випускали різні види продукції [3]. Їх керівники стикаються нині з необхідністю вирішувати питання в абсолютно різних сферах економічної діяльності, відстежувати стан справ відразу на декількох ринках і освоювати весь спектр навичок, необхідних для успіху на цих ринках. Автомобільні підприємства не є винятком, особливо ті, які починали своє функціонування в період ще за радянських часів. Переважна більшість з них будувалися, розраховуючи на стабільність тієї економічної системи, яка зазнала краху. Тому глобальним виходом для таких підприємств

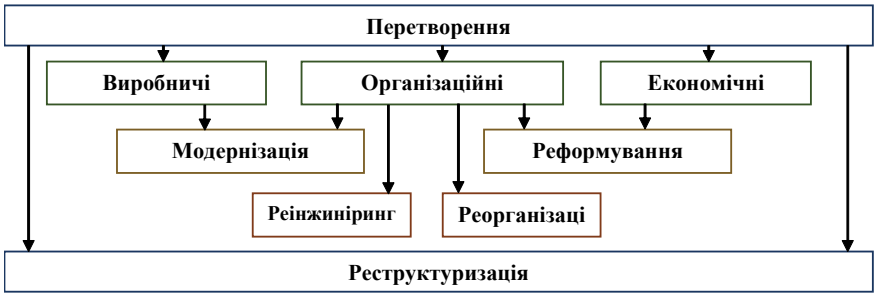


Рис. 1. Взаємозв'язок перетворення і реструктуризації на підприємстві

Джерело: розроблено авторами на основі [13].

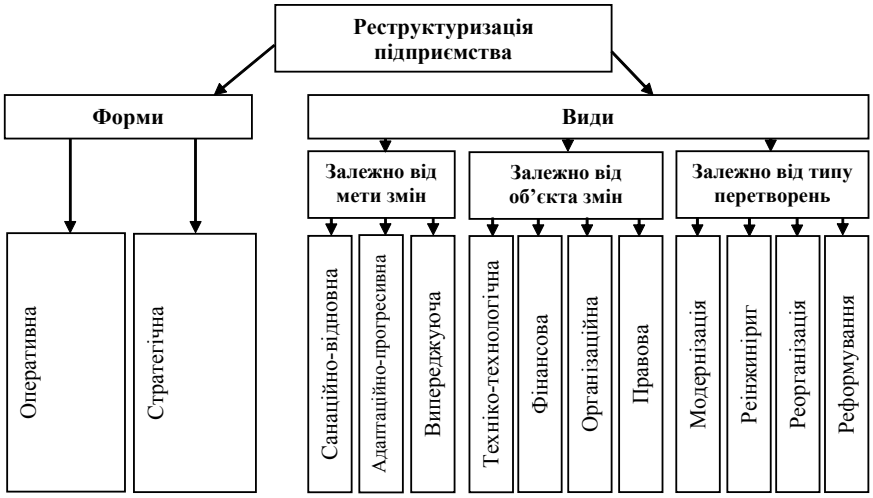


Рис. 2. Системна класифікація реструктуризації

Джерело: розроблено авторами на основі [4].

є процес реструктуризації на основі складних організаційних змін.

2. Організаційні зміни як інструмент реалізації організаційно-управлінської реструктуризації

У сучасних умовах ефективне забезпечення всього комплексу реалізації змін є необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності як економіки України загалом, так і окремих її ланок — підприємств і організацій, в тому числі підприємств автомобільної галузі. В процесі діяльності зростає роль управлінських аспектів для розвитку підприємства. Значну роль в успішній діяльності підприємства відіграють організаційно-управлінські зміни, які створюють базис для розробки і впровадження технологічних і продуктових змін, що і робить їх вивчення особливо актуальним. У вивчених наукових працях наводяться різні визначення організаційно-управлінських, організаційних і управлінських змін [1].

Організаційні зміни — це не обов'язково нові методи організації і планування, які використовуються у виробничо-господарській діяльності підприємства, наприклад, зміна організаційних форм виробничих процесів, використання нових методів нормування праці, зміна системи планування на підприємстві тощо. Організаційні зміни полягають у впровадженні нових або більш досконалих методів організації виробництва.

Також організаційні зміни — це реалізація нового методу у веденні бізнесу, організації робочих місць, фінансовому менеджменті або організації зовнішніх зв'язків. Ці зміни спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом зниження адміністративних, фінансових витрат, оптимізацію бізнес-процесів, створення нових напрямів генерації прибутку, організації робочого часу, підвищення продуктивності праці.

Організаційні зміни це широке поняття, яке включає в себе:

1. Зміни у веденні бізнесу, які реалізуються в області використання інформаційних технологій (впровадження корпоративних інформаційних систем, перепроектування бізнес-процесів), у сфері розвитку персоналу (наприклад, реалізація систем навчання), в галузі управління виробництвом і постачаннями (система управління ланцюгами поставок, системи управління якістю, концепція LEAN, оптимізація витрат).

2. Зміни в організації робочого часу — використання інструментів тайм менеджменту, нових концепцій структурування діяльності, нових методів у розподілі відповідальності та повноважень.

3. Організаційні методи в зовнішніх зв'язках підприємства — аутсорсинг, аутстаффінг, участь у формуванні та діяльності інноваційних структур, нові форми співпраці з постачальниками [6].

Управлінські зміни — нові підходи та методи організації управління, реформування системи управління для адаптації до мінливих ринкових умов. Управлінські зміни — цілеспрямована зміна складу функцій, організаційних структур, технології та організації процесу управління, методів функціонування системи управління, орієнтоване на заміну елементів системи управління або системи управління загалом, з метою прискорення або поліпшення вирішення поставлених перед підприємством задач на основі виявлення закономірностей і чинників розвитку інноваційних процесів на всіх стадіях життєвого циклу продуктів, технологій і підприємства загалом.

У процесі реструктуризації підприємств (в тому числі автомобільних) можна використовувати такі концепції і підходи:

— реструктуризація на основі створення бізнес-одиниць;

— концепція "ключової компетентності";

— "ресурсний підхід";

— концепція "мінімалізму";

— концепція "досконалого підприємства".

Концепція реструктуризації на основі створення бізнес-одиниць застосовувалася в 1980-і роки на успішних західних підприємствах, де проходив процес децентралізації і розвитку "стратегічно важливих підрозділів бізнесу". Цим шляхом сьогодні намагаються йти багато вітчизняних підприємств. Багатьма фахівцями, зокрема фахівцями консультаційної компанії McKinsey, цей підхід рекомендується як основний напрям реструктуризації великих підприємств. Цей підхід має як позитивні, так і негативні сторони, і це необхідно враховувати під час використання концепції реструктуризації в умовах стану економіки України. Позитивною стороною передбачуваної схеми реструктуризації на основі виділення бізнес-одиниць є те, що кожна бізнес-одиниця, будучи самостійним виробничо-комерційним підрозділом, об'єднує всі функції і види діяльності, необхідні для розробки, виробництва і реалізації будь-якого конкретного виду продукції або групи видів продукції. Це дозволяє керівникам розвивати навички та досвід швидкого реагування на зміну потреб покупців і ситуації на ринку. У той же час децентралізація підрозділів в деяких випадках може стати гальмом на шляху стратегічного розвитку підприємства [12].

3. Основні види та форми організаційних змін у сучасних умовах.

Організаційні зміни — це процес переходу системи в якісно інший стан відповідно до нашого уявлення про

Рис. 3. Етапи впровадження організаційних змін

Джерело: розроблено авторами на основі [11].

бажане майбутнє. Вони, як правило, пов'язані із перетворенням стратегії бізнесу, наприклад, з виходом на нові ринки збуту, зі злиттям і поглинанням інших компаній, що дуже характерно для українського бізнесу на теперішньому етапі його розвитку.

Організаційні зміни спрямовані на підвищення ефективності управління. Для того щоб домогтися ефективної реалізації намічених змін, важливо зробити наступні кроки (рис. 3).

Під час здійснення організаційних змін неминуче виникає опір змінам. Опір організаційним змінам є однією з основних проблем стоїть перед економікою, що розвивається організацією. Також у процесі впровадження організаційно-управлінських змін ініціаторам і менеджерам доводиться стикатися не тільки з управлінськими проблемами, але і з соціально-психологічними, знання яких і вміння їх долати багато в чому забезпечує успіх нововведень. Аналіз літератури показав, що опору організаційним змінам в основному розглядаються в контексті різних концепцій організаційного розвитку.

Таблиця 1. Сили і причини опору організаційним змінам

Стримуючі сили	Причини виникнення
Егоїстичний інтерес	Очікування втрат в результаті змін
Неправильне розуміння наслідків змін	Низька ступінь довіри менеджерам, викладає план змін, відсутність достовірної інформації
Різне сприйняття нововведень	Неадекватне сприйняття планів, відсутність достовірної інформації
Порушення звичок, традицій і цінностей	Відсутність інформації про вигоди нововведень, які порушують сформовані ситуації
Наявність минулих образ	Відсутність дій для усунення минулих непорозумінь
Сумніви в технології проведення змін	Недовіра компетентності ініціаторів змін
Бажання зберегти дружні відносини, які можуть бути порушені в результаті змін	Прихильність неформальної групи

Джерело: розроблено авторами на основі [11].

Є такі види стримуючих організаційним змінам сил і причини їх виникнення.

Якщо розглядати питання опору з управлінської точки зору, то опір, переважно, є проявом ірраціональної поведінки працівника, його відмови визнавати зміни, міркувати більш логічно тощо. Якщо ж розглядати питання опору з психологічної точки зору, то опір, є проявом ірраціональної поведінки працівника, відповідно до якої групи чи окремі індивіди взаємодіють один з одним. Така різниця в мисленні пояснюється бажанням працівників (індивідуумів з психологічної точки зору) до збереження стабільності, схильністю до обережності, а також самими особливостями організаційної культури, які існують на підприємстві.

Коли проведені зміни не користуються популярністю, але є необхідними для життєдіяльності організації, метою керівника стає необхідність вибрати такі методи і засоби для усунення опору, які будуть ефективні для даної організації, її корпоративної культури. Адже не секрет, що організаційна культура виконує найважливішу охоронну функцію, зберігає і транслює стандартні зразки раціональної поведінки і взаємодії, хоча і перешкоджає запровадженню змін.

Наведемо класифікацію головних видів організаційних змін у таблиці 3.

Підприємство, або ж організація — це система взаємозалежних елементів. Зміна якого-небудь одного елемента залучає в хід змін і інші елементи.

З метою досягнення конкурентних переваг, менеджери, в основному, зосереджуються на чотирьох видах змін всередині організації, які представлені в таблиці 2.

Перераховані види змін взаємозалежні. Зміни у одному напрямі часто ведуть до змін у інших напрямах. Наприклад, новий тип виробів може припустити зміни в технології виробництва, а зміна організаційної структури — нових навичок від працівників. Використання нової технології виробництва супроводжується в основному посиленням вимог до персоналу. Зростання майстерності працівників відповідно призводить до зміни системи оплати праці та зростання витрат за цим напрямом. Підвищення віддачі від людських ресурсів може бути досягнуто лише за умови вироблення чітких алгоритмів роботи з персоналом, які надійно забезпечують

Таблиця 2. Класифікація організаційних змін

Класифікаційна ознака за:	Види
Метою	• створення ефективного механізму управління; • посилення конкурентоспроможності та адаптивності компанії; • зростання ефективності управління; • зміна головних напрямків діяльності; • забезпечення фінансової стійкості, інвестиційної привабливості
Об'єктом	• зміни організаційної структури; • зміни технології; • зміни системи управління; • зміни організації та умов праці; • зміни культури, стилю і методів керівництва; • зміни системи стимулювання та ін.
Рівнями	• зачіпають всю організацію в цілому; • проводяться на рівні підрозділу; • зачіпають окремих співробітників (групи співробітників)
Ступенями здійснення:	• еволюційні (реформи); • революційні (ломка, руйнування старої системи)
Методами здійснення:	• примусові (використовуються в умовах дефіциту часу, значного опору членів організації); • адаптивні (мають на увазі наявність значного запасу часу)

Джерело: розроблено авторами на основі [10].

Таблиця 3. Види організаційних змін

Вид	Трактування
Зміни у виробництві товарів, наданні послуг і виконанні робіт	Мають відношення до кінцевих продуктів підприємства. Нові товари, послуги та роботи можуть представляти із себе вдосконалений колишній або абсолютно новий асортимент продукції. Нова продукція, як правило, розробляється з метою збільшення частки ринку, яка припадає на дану компанію, отримати нові ринки, групи споживачів або клієнтів
Зміна стратегій і створення нових організаційних структур	Належать до сфери адміністративних інновацій, які включають в себе управління і контроль. В даному випадку зміни відбуваються в складі компанії, стратегічному менеджменті, політиці, системах стимулювання а також винагороди, трудові відносини, в системах взаємозв'язків, контролю та інформації, фінансової звітності та планування. Зміни в даній області відбуваються зверху-вниз, за наказами вищого керівництва, тоді як зміни в частині технології і продукції можуть йти і знизу-вгору
Зміни в організаційній та корпоративній культурі	Мають відношення до змін в цінностях, нормах, установках, очікуваннях, переконаннях а також поведінці працівників компанії Даний тип змін зачіпає, в першу чергу, поведінкову економіку, яка базується на новому мисленні персоналу та стейкхолдерів
Зміни в технології	Зачіпають прямим чином процес виробництва, впливають на зміст головних навичок і знань працівників компанії. Зміни в технології зачіпають способи виготовлення продукції, надання послуг, а також виконання робіт

Джерело: розроблено авторами на основі [10].

досягнення заданих результатів, технологій, що використовуються у виробництві.

4. Оцінювання ефективності організаційних змін у постреструктуризаційний період.

Під час оцінки ефективності організаційних систем важливе місце належить питанню визначення витрат, здійснених на впровадження цих змін. Звичайно, що після впровадження змін керівництво сподівається на кількісний та якісний ріст ключових показників діяльності підприємства. У якості таких показників можна прийняти такі чисельні значення кінцевих результатів роботи підприємства (за визначений період):

1. Темп приросту обсягу випущеної (реалізованої) продукції за рахунок змін організаційних факторів.

2. Окупність витрат на формування організаційної системи (відношення їх величини до економічних результатів, досягнутих за рахунок організаційних змін).

3. Темп приросту прибутку (зниження збитків) за рахунок організаційних змін тощо.

Основне призначення цих показників полягає в оцінці характеру темпу зміни кінцевих результатів під впливом організаційних чинників і визначенні заходів щодо вдосконалення організаційної системи, а також оцінки її економічних можливостей.

Запропонований склад показників може бути деталізований і доповнений в залежності від специфіки застосовуваних у різних галузях видів продукції; здатний істотно поповнити інформацію про організаційну систему і результати організаційних змін.

До показників економічної результативності функціонування організаційних систем може бути віднесена і сукупну економію трудових ресурсів, отримано в результаті вдосконалення елементів системи за рахунок реалізації організаційних резервів і підвищення ефективності їх економічних можливостей шляхом здійснення глобальних і локальних організаційних нововведень. Для економічної оцінки ефективності даної системи до і після впровадження нововведень доцільно використовувати загальний методичний підхід, суть

Таблиця 4. Класифікація оцінювання організаційних змін у постреструктуризаційний період

Класифікація оцінювання змін	Обгрунтування
Основні підходи до оцінки ефективності змін організаційної системи	• оцінка за ступенем ефективності реалізації поставлених цілей і завдань; • оцінка ресурсів, необхідних для реалізації змін; • оцінка економічного ефекту: збільшення прибутку, зростання якості продукції, послуг тощо
Основні методи оцінки ефективності організаційних змін, які використовуються на практиці	• спостереження; • еталонне тестування; • експертна оцінка; • оцінка за ступенем реалізації цілей і завдань організаційних змін
Основні елементи функціонування організації	• придбання ресурсів; • продуктивного використання ресурсів; • виробництва; • раціональності реалізації цілей і завдань організації; • обсягу інвестицій; • системи прав, відповідальності та обов'язків; • ступеня задоволення потреб та інтересів персоналу
Основні поширені моделі оцінки ефективності змін	• конкуруючих критеріїв ефективності; • визначення факторів неефективності організації; • опитування керівників; • оцінки через загальну організаційну ефективність

Джерело: розроблено авторами на основі [9].

якого зводиться до розрахунку за спеціальними алгоритмами (формулами) основних показників, що характеризують економічну ефективність впроваджуваних заходів.

Процес вдосконалення підприємства шляхом внесення організаційних змін повинен бути ефективним в основних дохідних напрямках, тому, щоб оцінити користь нововведень необхідно провести системний аналіз діяльності компанії. Це пояснюється тим, що економічний ефект від здійснених змін проявляється відразу у постреструктуризаційний період. Оцінювати проекти організаційних змін у ході організаційно-управлінської реструктуризації рекомендується з двох позицій.

Перша позиція: оцінка виконання проектом поставленого перед ним конкретного стратегічного завдання. Для цього можна залучити експертів, провести бенчмаркінг тощо.

Друга позиція: оцінка виключно фінансової сторони реалізації проекту. В результаті вибирають проект, який здатний вирішити не лише поставлене завдання, а той, який вимагає мінімальних фінансових вкладень та інших ресурсів.

Якщо реструктуризація — комплекс заходів для оздоровлення підприємств, що пов'язані зі зміною організаційної структури підприємства, зі змінами у структурі управління підприємством, зі змінами у кадровій структурі, або перепрофілюванням його підрозділів тощо, то період після реструктуризації (постреструктуризаційний період) — період функціонування підприємства після здійснених структурних змін.

Тож, оцінювання ефективності організаційних змін у постреструктуризаційний період — процес оцінювання ефективності проведеної операції (змін). Так, якщо реструктуризація здійснюється з метою підвищення ефективності функціонування підприємства, з метою збільшення самостійності підрозділів, їх поділу і зміни підпорядкування з метою зменшення витрат на управління, підвищення гнучкості управління, збільшення швидкості обміну інформацією, швидкості прийняття управлінських рішень, то постреструктуризаційний період має бути результатом успішно проведених вищезазначених організаційних змін. Після проведених змін необхідно визначити чіткі критерії (метод) оцінювання здійснених змін. Саме тому, у цьому методі мають враховуватись ті параметри, які стосуються наступного: комплексне оцінювання нової стратегії функціонування, оцінювання проведених змін у структурі підприємства, змін принципів функціонування, переорієнтації підприємства, зміни мікроекономічних тенденцій, бачення потреб споживача, ліквідація сегменту безперспективних товарів, переорієнтації на виробництво більш необхідної для ринку продукції.

У процесі переорієнтації досить часто виникає потреба у заміні існуючої організаційної структури, закритті/ліквідації одних підрозділів і створенні інших. Наведемо класифікацію для оцінювання організаційних змін (табл. 4)

Оцінка ефективності змін організаційної системи повинна відображати як прямий, так і непрямий ефект. Ефективність — це ступінь досягнення цілей і завдань організації при мінімальному використанні необхідних для цього ресурсів. Ефективність організаційних змін з позиції досягнення їхніх цілей і завдань заснована на тому, що:

— досягнення цілей і завдань є обов'язковою умовою функціонування організації і змін, що проводяться;

— економне використання ресурсів не завжди є беззаперечною умовою ефективності організаційних змін.

Ефективність організаційних змін визначається через ступінь і характер їх впливу на виробничий процес і функціонування підприємства. Відповідно до теорії систем ефективність організаційних змін визначається ступенем оптимальної взаємодії різних бізнес-процесів підприємства (які було наведено в табл. 4). Оцінюванню піддається також взаємодія окремих напрямів підприємства із зовнішнім середовищем [7].

Нарешті, оцінка ефективності організаційних змін проводиться і по окремих елементах підприємства, його підсистем, коли визначаються характеристики їх функціонування і основні властивості після змін. Оцінювання ефективності в організаційній системі змін є складним і багатокритеріальним завданням. Ефективність відображає узагальнений результат одночасної дії групи різноманітних параметрів і чинників. Конкретна методика оцінювання ефективності визначається станом і типом організаційної системи підприємств різних організаційно-економічних видів [14].

Через складність і багатогранність категорії ефективності — відсутній єдиний критерій оцінки результативності всіх змін, які відбуваються в конкретній системі. У кожному конкретному випадку потрібно виділяти свої унікальні критерії або будувати ті моделі, що дозволяють зробити оцінку ефективності найбільш адекватною (об'єктивною). Це породжує необхідність пошуку і розвитку нових технологій, реструктуризації ресурсного потенціалу, становлення нового етапу розвитку підприємства. Критерій ефективності розвитку підприємства в цій моделі визначається ступенем своєчасності переорієнтації в перспективні галузі економіки.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи все вищесказане, можемо зробити такі висновки:

Процес реструктуризації є доволі трудомістким етапом розвитку підприємств, проте, в певних випадках обумовленим та навіть необхідним. Хоча в загальноприйнятому понятті процес реструктуризації здебільшого асоціюється зі зміною фінансового забезпечення підприємства, ми розглянули його з малодослідженої організаційно-управлінської точки зору.

Організаційні зміни є беззаперечно основним інструментом у процесі здійснення реструктуризації (тим більше, організаційно-управлінської) підприємств автомобільної галузі. Це обумовлюється тим, що якість бізнес-процесів на підприємстві для успішного його функціонування повинна, передусім, бути організована у відповідності до високих стандартів та забезпечення якості усіх бізнес-процесів.

Визначено основні види та форми організаційних змін за сучасних умов, а також проаналізовано хронологію етапів здійснення організаційних змін, та визначено основні причини та наслідки опору на шляху до впровадження організаційних змін на підприємстві.

Проведено аналіз критеріїв у відповідності до яких може оцінюватись ефективність здійснюваних організаційних змін у постреструктуризаційний період. Визначено підходи, методи, елементи та моделі, за якими може здійснюватися аналіз ефективності впроваджених змін.

Наступним етапом поглиблення наукових досліджень можуть бути питання організаційно-економічного забезпечення ефективності організаційних змін у процесах реструктуризації підприємств автомобільної галузі України та різноманітні форми і моделі їх реалізації.

Література:

1. Ахмад Ф. "Організаційні зміни, довіра та обмін інформацією: емпіричне дослідження". URL: https://

research.edgehill.ac.uk/ws/files/21401452/Aslib.pdf (Дата звернення: 22 березня 2020 р.).

2. Куйперс Х. та Річардсон Р. (1999) "Активна якісна оцінка: основні елементи та процедури", 1999, Вип. 5. URL: https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/13563899922208823 (Дата звернення: 6 березня 2020 р.).

3. Офіційний сайт Гетеборзького університету (2019). "Дослідження культурних відмінностей та реакцій на організаційні зміни в процесі після придбання". URL: https://gupea.ub.gu.se/bitstream /2077/39668/1/gupea_2077_39668_1.pdf (Дата звернення: 18 березня 2020 р.).

4. Офіційний сайт Інтранету Бірмінгемського університету (2019) "Дослідження та пояснення моделей адаптації та відбору в корпоративній екологічній стратегії в США". URL: https://intranet.birmingham.ac.uk/social-sciences /schools/business/documents/public/OrganizationStudies-2011-Dahlmann-527-53.pdf (Дата звернення: 24 березня 2020 р.).

5. Офіційний сайт Міжнародного бюро праці (2010 р.), "Сектор охоплення глобальної економічної кризи". Автомобільна промисловість: тенденції та роздуми ". URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---sector/documents/publication/wcms_161519.pdf (Дата звернення: 4 березня 2020 р.).

6. Офіційний сайт Науково-дослідного інституту Капгеміні (2019), "Як автомобільні організації можуть максимізувати розумний заводський потенціал". URL: capgemini.com/wp-content/uploads/2020/02/Report---Auto-Smart-Factories.pdf (Дата звернення: 13 квітня 2020 р.).

7. Офіційний сайт Такахіро Фуджімото, економічний факультет Токіоського університету (2019 р.), "Автомобілі: система виробництва виробництва на основі стратегії". URL: computer-services.eu-tokyo.ac.jp/p/itme /dp/dp82.pdf (Дата звернення: 24 березня 2020 р.).

8. Офіційний сайт Фрідріха Еберта Стіфтунга (2017), "Автомобільний сектор у країнах, що розвиваються: промислова політика, динаміка ринку та профспілки". URL: https://library.fes.de/pdf-files/iez/13154.pdf (Дата звернення: 14 березня 2020 р.).

9. Офіційний сайт Lazard & Roland Berger (2019), "Глобальне дослідження постачальників автомобільних товарів 2019". URL: lazard.com/media/451032/global-automotive-supplier-study-2019.pdf (Дата звернення: 19 березня 2020 р.).

10. Офіційний сайт PWC (2018), "П'ять тенденцій, що трансформують автомобільну індустрію". URL: https://www.pwc.com/hu/hu/kiadvanyok/assets/pdf/five_trends_transforming_the_automotive_industry.pdf (Дата звернення: 14 березня 2020).

11. Офіційний сайт SP Global Ratings (2019), "Промислові топ-тенденції 2020". URL: https://www.spglobal.com/_assets/documents/ratings/research/itt-2020-autos.pdf (Дата звернення: 30 березня 2020 р.).

12. Сабадка Д., Молнар В. та Федорко Г. Скорочення життєвого циклу та вплив складності на автомобільну промисловість, журнал TEM. Вип. 8. 2019. URL: http://www.temjournal.com/content/84/TEMJournalNovember2019_1295_1301.pdf (Дата звернення: 12 березня 2020 р.).

13. Серебровський К. Управління змінами - данина моді чи нагальна потреба?. URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/change/priority.shtml (Дата звернення: 10 березня 2020 р.).

14. Філонович С.Р. Використання моделей життєвого циклу організації в процесі організаційної діагностики". URL: https://www.studmed.ru/filonovich-sr-ispolzovanie-modeley-zhiznennogo-cikla-organizacii-v-processe-organizacionnoy-diagnostnostiki_d2710b1fc3d.html (Дата звернення: 11 березня 2020 р.).

References:

1. Ahmad, F. (2019) "Organizational changes, trust, and information sharing: An empirical study", available at: https://research.edgehill.ac.uk/ws/files/21401452/Aslib.pdf (Accessed 22 Mar 2020).

2. Filonovich, S. R. (2005), "The use of organization life cycle models in the process of organizational diagnostics", [Online], available at: https://www.studmed.ru/filonovich-sr-ispolzovanie-modeley-zhiznennogo-cikla-organizacii-v-processe-organizacionnoy-diagnostiki_d2710b1fc3d.html (Accessed 11 Mar 2020).

3. Kuipers, H. and Richardson, R. (1999), "Active Qualitative Evaluation: Core Elements and Procedures", [Online], vol. 5, available at: https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/13563899922208823 (Accessed 6 Mar 2020).

4. Sabadka, D. Molnar, V. and Fedorko, G. (2019), "Shortening of Life Cycle and Complexity Impact on the Automotive Industry", TEM Journal, [Online], vol. 8, available at: http://www.temjournal.com/content/84/TEMJournalNovember2019_1295_1301.pdf (Accessed 12 Mar 2020).

5. Serebrovskij, K. (2015), "Change management — a tribute to fashion or an urgent need?", [Online], available at: https://www.cfin.ru/management/strategy/change/priority.shtml (Accessed 10 Mar 2020).

6. The official site of Capgemini Research Institute (2019), "How automotive organizations can maximize the smart factory potential", available at: capgemini.com/wp-content/uploads/2020/02/Report---Auto-Smart-Factories.pdf (Accessed 13 Apr 2020).

7. The official site of Friedrich Ebert Stiftung (2017), "The Automotive Sector in Emerging Economies: Industrial Policies, Market Dynamics and Trade Unions", available at: https://library.fes.de/pdf-files/iez/13154.pdf (Accessed 14 Mar 2020).

8. The official site of International Labour Office (2010), "The Global Economic Crisis Sectoral Coverage. Automotive Industry: Trends and reflections", available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---sector/documents/publication/wcms_161519.pdf (Accessed 4 Mar 2020).

9. The official site of Lazard & Roland Berger (2019), "Global Automotive Supplier Study 2019", available at: lazard.com/media/451032/global-automotive-supplier-study-2019.pdf (Accessed 19 Mar 2020).

10. The official site of PWC (2018), "Five trends transforming the Automotive Industry", available at: https://www.pwc.com/hu/hu/kiadvanyok/assets/pdf /five_-trends_transforming_the_automotive_industry.pdf (Accessed 14 Mar 2020).

11. The official site of SP Global Ratings (2019), "Industry Top Trends 2020", available at: https://www.spglobal.com/_assets/documents/ratings/research/itt-2020-autos.pdf (Accessed 30 Mar 2020).

12. The official site of Takahiro Fujimoto, Faculty of Economics, The University of Tokyo (2019), "Automobiles: strategy-based lean production system", available at: computer-services.e.u-tokyo.ac.jp/p/itme/dp/dp82.pdf (Accessed 24 Mar 2020).

13. The official site of The University of Gothenburg (2019), "An investigation of the cultural differences and reactions towards organizational change in the post-acquisition process", available at: https://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/39668/1/gupea_2077_39668_1.pdf (Accessed 18 Mar 2020).

14. The official site of University of Birmingham Intranet (2019), "Exploring and Explaining Patterns of Adaptation and Selection in Corporate Environmental Strategy in the USA", available at: https://intranet.birmingham.ac.uk/social-sciences/schools/business/documents/public/OrganizationStudies-2011-Dahlmann-527-53.pdf (Accessed 24 Mar 2020).

Стаття надійшла до редакції 17.04.2020 р.

УДК 334.012.7

Б. І. Косович,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства,
Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів
ORCID ID: 0000-0003-4760-3098
В. О. Дмитрук,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства,
Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів
ORCID: 0000-0002-2974-8114

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.88

РИЗИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

B. Kosovych,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Economy of Enterprise Department Ivan Franko National University of Lviv, Lviv
V. Dmytruk,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Economy of Enterprise Department Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

RISKS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN THE MODERN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

У статті досліджено проблемні питання розвитку малого підприємництва в умовах глобалізації. Визначено основні сучасні глобалізаційні виклики та їх вплив на розвиток конкурентоспроможного українського малого підприємництва. Проаналізовано стан розвитку малого підприємництва в Україні, з'ясовано природу ризиків у малому бізнесі, проведено взаємозв'язок підприємництва і ризиків, розглянуто іноземний досвід розвитку малого підприємництва, а також встановлено важливість розвитку малого інноваційного підприємництва.

З'ясовано, що потрібно стимулювати розвиток малого інноваційного підприємництва спрямованого на нові нетрадиційні бачення розвитку виробництва та покращення якості життя. Запропоновано заходи забезпечення конкурентоспроможності малих українських підприємств через модернізацію виробництва, генерування проривних інновацій, покращення якості продукції та розвиток людського потенціалу. Обгрунтовано важливість державної підтримки розвитку інновацій, нових технологій та інвестування малого і середнього підприємництва.

The article explores the problematic issues of small entrepreneurship development in the conditions of globalization. The basic modern globalization challenges and their influence on the development of competitive Ukrainian small entrepreneurship are identified. The state of development of small entrepreneurship in Ukraine is analyzed, the nature of risks in small business is found out, the relationship between entrepreneurship and risks is conducted, the foreign experience of development of small entrepreneurship is considered, and the importance of development of small innovative entrepreneurship is established.

It is clarified that it is necessary to stimulate the development of small innovative entrepreneurship aimed at new unconventional visions of production development and improvement of quality of life. Measures of the increase of competitiveness of small Ukrainian enterprises are offered through modernization of production, generation of breakthrough innovations, improvement of product quality and development of human potential. The importance of state support for the development of innovations, new technologies and investment of small and medium-sized enterprises is substantiated.

Modern entrepreneurship in Ukraine should be based on the knowledge and competence of each employee, his or her education, skills base to make innovative breakthrough decisions and use the opportunities of growth. This concerns, first and foremost, the development of innovative production, which requires greater governmental incentives and funding for scientific production.

Today it is necessary to develop small innovative entrepreneurship, its marketing component should include: the use of existing knowledge bases in practice; their application in a specific environment; analysis of the macro-environment of the enterprise and comparison of the capabilities of the enterprise with actual existing demand for products; generation of creative decisions and formation of breakthrough technologies. Communication of knowledge of the enterprise involves the interaction of its knowledge with the needs of consumers and creation of a competitive advantage to meet the new requirements of consumers of products.

Comprehensive promotion of small entrepreneurship development is necessary for the country's economic recovery and its sustainable growth, and should be based on building a high-tech business sector and enhancing its competitiveness in the European and global markets.

Ключові слова: глобалізація, ризики малого підприємництва, розвиток малого підприємництва, інноваційне підприємництво, модернізація підприємств.

Key words: globalization, risks of small entrepreneurship, development of small entrepreneurship, innovative entrepreneurship, modernization of enterprises.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток малого підприємництва в сучасних умовах поєднаний із новими глобалізаційними викликами. Серед підприємців, зокрема, посилюється занепокоєння щодо екзистенційних загроз — від геополітичної нестабільності до кібербезпеки. Ці занепокоєння переростають у серйозну стурбованість щодо невизначеності та нестабільності у сьогоднішньому бізнес-середовищі. Звиклі бізнес-моделі, що лишалися дієвими упродовж десятиліть, нині через поширення проривних цифрових технологій чимдалі втрачають актуальність, і підприємцям доводиться руйнувати традиційні підходи, для того щоб отримувати доходи від нових напрямків, пов'язаних з цифровою сферою, а це і нові незнані ризики для малого та середнього підприємництва. Подолання сучасних викликів, що постають перед малим підприємництвом, потребує регуляторних заходів та креативних інноваційних рішень.

За таких обставин важливість дослідження питань ризиків у розвитку та діяльності малого підприємництва в умовах глобалізації як одного із рушійних чинників інтенсифікації економічного зростання, є актуальним, має важливе теоретичне та практичне значення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Різні питання розвитку малого підприємництва як ризикового напряму досліджують зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема, Р. Кантильон, І. Ансофф, Дж. Сакс, Л. Антонюк, В. Базилевич, З. Варналій, В. Вітлінський, Л. Донець, О. Кузьмін, А. Мельник, І. Михасюк, Т. Пуліна та інші. Однак науковий доробок потребує постійного доопрацювання через "бурхливі" ризикові глобальні соціально-економічні зміни.

МЕТА СТАТТІ

Метою запропонованого дослідження є виявлення ризиків малого підприємництва у сучасний період розвитку національної та світової економіки, пізнання природи ризику, з'ясування його особливостей у глобальному середовищі та пошук інноваційних рішень розвитку малого підприємництва в умовах глобальних соціально-економічних змін.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Будь-яка підприємницька діяльність пов'язана з ризиком. Ризик виступає дуелянтним (dueling) двофакторним елементом у підприємницькій діяльності. Ризик має власну філософію, з одного боку, він виступає як шанс з можливостями розвитку та водночас невизначеністю і водночас ризиковістю, а з іншого — ризик розглядають як загрозу з необхідністю пошуку рішень для уникнення загроз і тут водночас ризик ми бачимо як шанс. Однак бажання успіху, реалізації ідей, азарт, а інколи і "страх" перемагають ризик-невизначеність, тому ризик-шанс завжди попереду. Ризик існує завжди, але, вочевидь, прийняття окремих рішень потребує структурованого підходу, він є основним важливим елементом підприємницької діяльності в умовах ринку. Тому й основною рисою характеру підприємця — це здатність до ризику. Досягає успіху той підприємець, який вміє вчасно ризикувати.

Сьогодні інвестор думає, в що вкладати свій капітал, щоб одержати максимальний прибуток і часто ризикує. А завдання наших підприємств, виходячи із результатів своєї реальності, формувати й створювати нові проєкти, переймати світовий досвід й вдосконалювати та оновлювати свій продукт, вміти його продати на міжнародних ринках та вміло реагувати на глобальні виклики соціально-економічних змін.

Глобалізація вже давно влилася в українське підприємництво і торгівлю та з кожним роком розширює свою мережу впливу, формуючи нові виклики та вимоги.

У глобалізації нема визначених меж і чітких правил, навпаки, правила гри постійно змінюються. Тому успішна адаптація до глобалізаційних реалій потребує перш за все регулювання підприємництва як процесу. Водночас глобалізація може слугувати знаряддям поділу світу і посилення конфронтації. Це стосується, зокрема, економіки, де розвиток глобалізаційних процесів тісно пов'язаний з посиленням на світовому ринку конкурентної боротьби за контроль над природними ресурсами та інформаційним простором через використання найновіших технологій. У цих умовах малі і середні підприємства з високою сприйнятливістю до інновацій і адаптацією до змінюваної ситуації на ринку одержали нові можливості відігравати важливішу роль у світовій економіці. І чим вищий рівень глобалізації економіки, тим сильнішими стають її дрібні учасники.

Більша частина українських компаній у секторі підприємництва — це малі та середні підприємства, подібно до більшості країн по всьому світі. Від загальної кількості облікованих станом на 01.01.2019 р. суб'єктів

господарювання — 355877 одиниць, 95,4% чи 339374 одиниці складають суб'єкти малого підприємництва (у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро), з них 82,3% (292772 од.) — це суб'єкти мікропідприємництва, тобто суб'єкти господарювання у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, 4,5% (16057 од.) — середні підприємства із кількістю найманих працівників не перевищує 250 осіб та 0,1% (446 од.) — великого підприємництва у яких середня кількість працівників за звітний період перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро. Водночас кількість зайнятих працівників у секторі підприємництва із кількістю найманих працівників не перевищує 250 осіб становила 84,7% від загальної чисельності, а із кількістю найманих працівників понад 250 осіб — 15,3% [1].

В Україні структура малого і середнього підприємництва схожа на аналогічну структуру в Німеччині, українському сектору малого і середнього підприємництва не вистачає потужностей й продуктивності, які могли б забезпечити успіх на національному та міжнародному рівні. Зокрема, Україна істотно відстає за кількістю малих та середніх компаній, які успішно працюють на міжнародних ринках [2].

Глобальне дослідження Doing Business, що публікується Світовим банком кожної весни, висвітлює рейтинг 190 країн і умови ведення бізнесу в них. Звіт Doing business складається за підсумками комплексного дослідження стану реформ в кожній країні по 10 ключових індикаторах, які використовуються для аналізу економічних результатів, виявлення успішних реформ і оцінки їх ефективності. Так, за рівнем конкурентоспроможності у рейтингу Doing business-2020 Україна піднялася на сім позицій в рейтингу і тепер займає 64-ту позицію із 190 країн [3]. За даними звіту Всесвітнього банку у цьому році Україна значно покращила свої показники по 6 із 10 індикаторів, що враховуються спеціалістами Всесвітнього банку під час складання цього звіту. Згідно із дослідженнями негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено: політичну нестабільність, корупцію, неефективну державну політику, часту зміну урядів, інфляцію, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, зарегульованість валютного ринку, невідповідну якість інфраструктури, недостатню здатність до інновацій, низьку якість охорони здоров'я та ін. [3].

Глобалізація світової економіки супроводжується формуванням загальновизнаних стандартів. Необхідність їх дотримання ставить для вітчизняного підприємництва чималі завдання. Їх виконання ілюструє наявні проблеми, що власне і є ідеологічною основою ризику.

На діяльність малого підприємництва в Україні впливають ще такі ризики, як недотримання принципу "верховенства права", політична нестабільність, часті зміни в податковому законодавстві, нестабільність національної валюти, збільшення відсоткових ставок за кредитами, невиконання договірних угод збоку партнерів, перебої в електропостачанні, стихійні лиха. Також розвитку малого підприємництва в Україні перешкоджає низький рівень довіри, а з низьким рівнем довіри складніше сформувати щільні мережі співпраці.

Державні установи загалом мають низький рівень довіри суспільства (наприклад, лише 9,1% населення довіряють державним службовцям), що є наслідком слабкого верховенства права [4].

Це призводить до: неможливості захистити права власності на активи, прибуток та інтелектуальну власність; низького рівня довіри до системи правосуддя та правоохоронних органів; високого ризику "захоплення" держави кумівським капіталізмом та монополіями, що спотворюють рівні умови; високого рівня корупції. Таким чином, будь-яка ініціатива уряду щодо надання фінансових засобів підтримки малого і середнього підприємництва може бути сприйнята з недовірою з боку потенційних отримувачів, оскільки вони можуть не вірити у справедливий розподіл цих коштів з огляду на вплив корупції. Це також може призвести до низького рівня попиту на державне фінансування та підтримку малого і середнього підприємництва. Політична та економічна нестабільність — ще один фактор, який стримує бізнес від довгострокового планування через високий ризик неочікуваних змін в оподаткуванні, регулюванні та зовнішньоторговельній політиці з огляду на зміни на політичній арені та лобі великого бізнесу. Доведено, що політична невизначеність впливає на технологічні інновації більше, ніж сама політика в цій сфері [5]. Таким чином, високий рівень політичного впливу на економічні рішення призводить до уповільнення технологічних інновацій.

Несприятливим фактором в економіці є неузгодженість дій державних структур, яка використовується тіньовими структурами, що одержують простір до зростання, до розкрадання державного і колективного майна, ухилення від сплати податків, шахрайства з фінансовими ресурсами і зростанням фіктивного підприємництва. За таких умов підприємництво у сфері матеріального виробництва зменшується, а частка підприємств, які займаються гуртовою та роздрібною торгівлею, посередництвом зростає.

Аналізуючи іноземний досвід, слід зазначити, що мале і середнє підприємництво вважається основою німецької економіки та драйвером її успіху. В Німеччині розвиток сектору малого та середнього бізнесу сприяв появі "прихованих чемпіонів", які вже є частиною бренду країни. Як і майже в кожній країні, у Німеччині сектор малого і середнього підприємництва є найбільшим роботодавцем з часткою 60,7% усіх працівників [6].

Проводячи порівняння у міжнародному масштабі, слід мати на увазі, що успішні малі та середні підприємства досягли рівня "прихованих чемпіонів" у сприятливих умовах. Більшість сучасних німецьких "прихованих чемпіонів" мають довгу історію зростання в гетерогенному секторі малого та середнього бізнесу країни. Ефективність "прихованих чемпіонів" у сфері інновацій, досліджень і розробок перевершує ефективність великих корпорацій у 5 разів [7]. Деякі "приховані чемпіони" відносно невеликого розміру володіють 70—100% частки свого ринку завдяки глибокому досвіду в своїх галузях, а також постійному випередженні своїх конкурентів, який вони забезпечують безперервними інноваціями. За умови правильної ринкової стратегії, така політика фірми збільшує ризик ринку при скороченні ризику конкуренції [8].

На сьогодні серед важливих глобальних загроз розвитку підприємництва є зміна клімату, зміна потреб клієнта, що породжує невизначеність і нестабільність у бізнес-середовищі.

Зміна клімату породжує головний фінансовий ризик на підприємстві, через стихійні лиха чи інші непередбачувані обставини породжені змінами клімату завжди є фінансові наслідки. На початку 21 ст. світовою спільнотою визнано, що зміна клімату є однією з основних проблем світового розвитку з потенційно серйозними загрозами для глобальної економіки та міжнародної безпеки внаслідок підвищення прямих і непрямих ризиків, пов'язаних з енергетичною безпекою, забезпеченням продовольством і питною водою, стабільним існуванням екосистем, ризиками для здоров'я і життя людей.

Зміна потреб клієнта формується згідно з змінами соціально-економічних процесів, які відбуваються на ринку. Звичайно у сучасних умовах економічного роз-

витку, коли є великий вибір, так званий "надлишок задоволення" клієнта потрібно дивувати. Проте, якщо взяти приклад останніх неочікуваних подій пов'язаних з пандемією коронавірусу, то бачимо чітку цілеспрямованість потреб серед населення. Сьогодні епідемія коронавірусу є хорошим струсом для глобального вирію і подальшого суспільного розвитку, тому потрібно багато переосмислити та доведеться шукати інноваційні рішення, щоб одним триматися на плаву, а іншим знизити темп задоволень і рівень споживання. Недавні знімки неба над Китаєм показали, як два місяці без виробництва очистили повітря і дозволили людям знову дихати киснем, а у Венеції стала прозорою вода в каналах. Отже вірус демонструє нам, що потрібно терміново задуматись і переорієнтовуватися на еколого-економічне ведення господарювання, яке буде створювати сприятливіше середовище для суспільного розвитку підвищуючи якість життя. Тому, виходячи із пріоритетів розвитку, економіка має переорієнтуватись із надлишку до раціональності, а інноваційна політика має бути спрямована на гуманізаційні засади її розвитку, дотримуючись ціннісних орієнтацій.

Мале підприємництво повинно йти в ногу з новими технологіями та змінюватись згідно з сучасними викликами. Для того щоб забезпечити конкурентоспроможність українського підприємництва в умовах глобалізації потрібно експериментувати, вдаватись, до нестандартних рішень та підходів, змінювати усталені форми ведення бізнесу, генерувати інновації, вкладати у розвиток освіти й науки, щоб молодь вміла виробляти свіжі бачення, інклюзивність та креативні рішення.

Сучасне підприємництво в Україні повинно спиратися на знання та компетентність кожного працівника, його освіту, базу навичок для ухвалення проривних інноваційних рішень та використання можливостей для росту. Це стосується, насамперед, розвитку інноваційного виробництва, яке потребує посилення державного стимулювання та фінансування в наукове виробництво. Мотивація до сучасних знань залежить від наявної стійкої організаційної культури на підприємстві, сприятливого морального клімату в колективі.

На особливу увагу заслуговує розвиток малого інноваційного підприємництва, його маркетингової складової, яка включає: використання наявних баз знань на практиці; застосування їх у конкретному середовищі; аналіз макросередовища підприємства та зіставлення можливостей підприємства з реально існуючим попитом на продукцію; генерування креативних рішень та формування проривних технологій. Комунікація знань підприємства передбачає взаємодію його знань з потребами споживачів і створення конкурентної переваги задля задоволення нових вимог споживачів продукції.

Мале інноваційне підприємництво сприяє швидкій комерціалізації результатів дослідження і розробок, адаптації до зміни умов в усіх сферах діяльності. Сучасні інформаційні технології дозволяють істотно змінити саму модель функціонування різних структур, забезпечити доступ малого підприємництва до нових видів діяльності [9, с. 52].

Мале інноваційне підприємництво не мають ототожнювати з малим підприємництвом, які здійснюють інші види економічної діяльності. Адже діяльність малого інноваційного підприємництва спрямована на отримання приросту від проведення науково-дослідних робіт. Результатом проведеної науково-дослідної роботи є створення нової конкурентоспроможної продукції покликаної істотно поліпшити умови виробництва, життя людини. Інновація передбачає більше інвестицій та кращу якість для клієнтів або споживачів, тому це позитивно впливає як на економіку, так і на добробут населення [9, с. 55].

Інноваційність — найважливіший фактор конкурентоспроможності на сьогодні. Це спричинено тим, що інновації забезпечують набагато вищий рівень віддачі, ніж просте залучення додаткових ресурсів. Підсилити відповідний ефект здатні найновіші технології. За таких умов підвищується цінність і людського потенціалу. Рівень освіти та професійної кваліфікації населення визначає здатність країни до створення малого інноваційного підприємництва й продукції та підвищення продуктивності праці. Проте важливо зазначити, що слід не лише вміти створювати умови для розвитку потенціалу талановитих громадян, але й зуміти їх зацікавити й втримати в межах держави. Зіставлення всіх цих факторів дозволяє виявити ще один вагомий чинник забезпечення конкурентоспроможності — інституційний.

Сьогодні потрібні нетрадиційні заходи, нові спільні законодавчі документи, спеціальні нові організаційні структури, що сконцентрують свою увагу на поки що часто не вирішених проблемах багатоюрисдикційного застосування конкурентного законодавства щодо розвитку малого підприємництва.

Вже сьогодні сильні ринкові позиції є для підприємств вирішальною умовою успіху. Для малих підприємств це означає, що кожний продукт має власну характеристику і повинен відповідно продаватися. Вибирати сферу діяльності має підприємство. На ринкових нішах діють інші правила: тільки диференціація продуктів і тим самим сегментування ринку дозволяє зберегти конкурентні переваги. В умовах ризику стратегічними питаннями для підприємств є такі: з якими продуктами й на яких ринках можна добитися успіху, як можна організувати для цього по-новому ланцюг створення вартості, як розширити пропозицію технологій і закріпити позиції на ринку.

Без взаємної відповідності процесів розвитку виробництва і підойм його регулювання негативні наслідки можуть бути такими самими глобальними, як і саме виробництво. Тому малим українським підприємствам необхідно проводити модернізацію, вдосконалювати виробництво, покращувати якість продукції. Держава повинна вкладати кошти в розвиток інновацій, технологій і таланту (знань). Без цього країна і далі буде відставати від країн з розвиненою економікою, а згодом може перетворитися на державу-банкрута [10, с. 314].

Зокрема, у політиці Міністерства економіки Німеччини серед важливих напрямків розвитку малого і середнього підприємництва виділяють: активне фінансування стартапів і їх розвитку; підготовка кваліфікованої робочої сили, залучення біженців до професійного навчання та праці; неухильне вдосконалення регуляторних вимог та постійні зусилля в напрямку зменшення бюрократії; перехід на цифровий формат (діджиталізація); сприяння інноваціям; використання можливостей, які створює глобалізація; розвиток малого і середнього підприємництва у менш розвинутих регіонах; розвиток нових сфер бізнесу, що виникають у період енергетичного переходу [6].

ВИСНОВКИ

На сьогодні потрібно всебічно сприяти розвитку малого підприємництва для відновлення економіки держави та її поступального зростання, яке має грунтуватись на розбудові високотехнологічного підприємницького сектору та підвищення його конкурентоспроможності на європейському й глобальному ринках. Пріоритетними напрямами для Уряду країни мають стати стимулювання інноваційної активності підприємницького сектору, формування сприятливого нормативно-правового середовища та інноваційно-інвестиційного клімату, впровадження європейських підходів до розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Впевненість у ризиковій грі може бути забезпечена тільки завдяки власному компетентному управлінню, розробці ефективних стратегій, опануванню комплексними структурами, оптимізації процесів і підготовці кваліфікованого персоналу. Успіх малого бізнесу, залежить від вдалого управління з боку керівників підприємств

і держави як регулятора. Урядові структури повинні бути спрямовані передусім на підтримку розвитку малого інноваційного підприємництва, просування вітчизняних товарів на ринки інших країн, а також на захист внутрішнього ринку через жорсткі вимоги до якості, екологічності, безумовної відповідності імпортних товарів національним і міжнародним системам стандартів.

Література:

1. Державний комітет статистики України: Статистична інформація. Діяльність підприємств. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

2. Вишлінський Г., Яблоновський Д., Прохоров Б. Як малим та середнім підприємствам України стати національними та глобальними чемпіонам? Проект "Побудова мостів в державній політиці: Україна" реалізується за фінансової підтримки Foundation Open Society Institute в співпраці з OSIFE при Open Society Foundation. Центр економічної стратегії. Аналітичні записки. 2019. 48 с.

3. Doing business-2020. URL: https://taxlink.ua/ua/news/ukraina-pidnjalas-u-rejtingu-doing-business-2020-na-7-pozicij.htm#hcq=AmGDANr

4. Hromadskiy prostir. Level of trust in public institutions and electoral orientation of Ukrainian citizens — research. URL: https://www.prostir.ua/news=riven-doviry-do-suspilnyh-instytutiv-ta-elektoralni-orijentatsiji-hromadyan-ukrajiny-doslidzhennya

5. Bhattacharya U., Hsu P., Tian X. and Xu Y. "What Affects Innovation More: Policy or Policy Uncertainty?" Journal of Financial and Quantitative Analysis, vol. 52, no. 5, 2017, pp. 1869—1901. URL: https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-financial-and-quantitative-analysis/article/what-affects-innovation-more-policy-or-policy-uncertainty.

6. Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. "The German Mittelstand as a model for success", SME Policy, URL: https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Dossier/ sme-policy.html/

7. Simon, H. (2012), "Hidden Champions (1): what German companies can teach you about innovationhttp". URL: https://www.whiteboardmag.com/hidden-champions-1-what-german-companies-can-teach-you-about-innovation

8. Simon H. (2010), "Hidden Champions of the 21st Century". The Success Strategies of Unknown World Market Leadershttps. URL: https://www.deginvest.de/DEG-Englische-Dokumente/PDFs-Download-Center/Presentation-Herrmann-Simon.pdf

9. Михасюк І., Косович Б. Державне регулювання сучасних тенденцій розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. Вісник Львівського університету (серія економічна). ЛНУ ім. Івана Франка, 2019, Вип. 57, С. 49—59.

10. Михасюк І., Гукалюк А., Косович Б. Проблеми конкурентоспроможності українського підприємництва і торгівлі в умовах глобалізації. Вісник Львівського університету (серія економічна). ЛНУ ім. Івана Франка, 2019. Випуск 56. С. 308—316.

References:

1. State Statistics Committee of Ukraine (2020), "Statistical information. Activities of enterprises", available at: http://www.ukrstat.gov.ua (Accessed 22 February 2020).

2. Vyshlinskyi, H. Yablonovskyi, D. and Prokhorov, B. (2019), Yak malym ta serednim pidpryiemstvam Ukrainy staty natsionalnymy ta hlobalnymy chempionam? Proekt "Pobudova mostiv v derzhavnii politytsi: Ukraina" realizuietsia za finansovoi pidtrymky Foundation Open Society Institute v spivpratsi z OSIFE pry Open Society Foundation [How can small and medium-sized enterprises in Ukraine become national and global champions? Project Building Bridges in Public Policy: Ukraine is supported by the Open Society Institute Foundation in collaboration with OSIFE at the Open Society Foundation], Tsentr ekonomichnoi stratehii, Kyiv, Ukraine.

3. TaxLink (2020), "Ukraine has risen in the Doing business-2020 rating to 7 positions", available at: https://taxlink.ua/ua/news/ukraina-pidnjalas-u-rejtingu-doing-business-2020-na-7-pozicij.htm#hcq=AmGDANr (Accessed 9 January 2020).

4. Hromadskiy prostir (2020), "Level of trust in public institutions and electoral orientation of Ukrainian citizens — research", available at: https://www.prostir.ua/news=riven-doviry-do-suspilnyh-instytutiv-ta-elektoralni-orijentatsiji-hromadyan-ukrajiny-doslidzhennya (Accessed 25 February 2020).

5. Bhattacharya, U. Hsu, P. Tian, X. and Xu, Y. (2017), "What Affects Innovation More: Policy or Policy Uncertainty?", Journal of Financial and Quantitative Analysis, vol. 52, no. 5, pp. 1869—1901. available at: https://www.cambridge.org/core/journals/ journal-of-financial-and-quantitative-analysis/article/what-affects-innovation-more-policy-or-policy-uncertainty. (Accessed 25 February 2020).

6. Federal Ministry for Economic Affairs end Energy (2019), "The German Mittelstand as a model for success", SME Policy, available at: https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Dossier/sme-policy.html (Accessed 2 March 2020).

7. Simon, H. (2012), "Hidden Champions (1): what German companies can teach you about innovationhttp", available at: https://www.whiteboardmag.com/hidden-champions-1-what-german-companies-can-teach-you-about-innovation (Accessed 2 March 2020).

8. Simon, H. (2010), "Hidden Champions of the 21st Century. The Success Strategies of Unknown World Market Leadershttps", available at: https://www.deginvest.de/DEG-Englische-Dokumente/PDFs-Download-Center/Presentation-Herrmann-Simon.pdf (Accessed 2 March 2020).

9. Mykhasiuk, I. and Kosovych, B. (2019), "State regulation of modern trends of entrepreneurship, trade and exchange activities development", Visnyk Lvivskoho universytetu (seriia ekonomichna), LNU im. Ivana Franka, vol. 57, pp. 49—59.

10. Mykhasiuk, I. Hukaliuk, A. and Kosovych, B. (2019), "Problems of competitiveness of Ukrainian business and trade in the conditions of globalization", Visnyk Lvivskoho universytetu (seriia ekonomichna), LNU im. Ivana Franka, vol. 56, pp. 308—316.

Стаття надійшла до редакції 07.04.2020 р.

www. economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net
тел.: (044) 223-26-28
(044) 458-10-73

УДК 336.7

Т. В. Соломатіна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля, Україна
ORCID ID: 0000-0002-1949-3277

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.93

ЛІЗИНГ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

T. Solomatina,
PhD in Economics, Docent, Associate Professor of the Department of Finance and Banking, V. Dahl East-Ukrainian national University, Ukraine

LEASING IN THE SYSTEM OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF FINANCIAL POTENTIAL OF ECONOMIC ENTITIES IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY

Предметом дослідження є теоретичні засади, методичні основи і практичні аспекти використання лізингових механізмів у системі стратегічного розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки. Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, офіційні дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, дані фінансової звітності суб'єктів господарювання. Під час проведення дослідження використано методи групування, коефіцієнтів, середніх величин. Метою статті є визначення шляхів підвищення ролі лізингу в оновленні основних засобів суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки як основи майнової складової їх стратегічного фінансового потенціалу.

Наведено характеристику учасників лізингового ринку за двома його рівнями — національна компанія, суб'єкти господарювання — лізингодавці, фінансові компанії. Надано якісну оцінку стану розвитку лізингового ринку на основі показників концентрації, а також кількісну — на основі динаміки і структури вартості договорів фінансового лізингу, укладених протягом звітного періоду (на кінець аналізованого періоду), в сільському господарстві та національній економіці загалом за 2012—2019 рр. Проведено оцінку кредитоспроможності суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки за лізинговими угодами за ознакою високого зносу основних засобів.

Основний результат статті полягає у визначенні шляхів підвищення ролі лізингу в оновленні основних засобів суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки як основи майнової складової їх стратегічного фінансового потенціалу: на рівні лізингового ринку — подолання державної монополії за рахунок розвитку приватних суб'єктів господарювання — лізингодавців, зменшення концентрації вартості і кількості договорів фінансового лізингу, подолання монопольного становища окремих лізингодавців, розвиток конкурентного середовища, урізноманітнення спектру лізингових послуг і підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарської техніки — об'єкту лізингу; на рівні суб'єктів господарювання — зміцнення кредитоспроможності, максимальне забезпечення відповідності умов лізингових угод особливостям відтворювального процесу на сільськогосподарських підприємствах, адаптація схем погашення лізингового кредиту до умов формування і розподілення в часі грошових потоків.

The subject of the research is theoretical bases, methodological bases and practical aspects of the use of leasing mechanisms in the system of strategic development of financial potential of economic entities of agricultural sector of economy. The methodological and informational basis of the work are scientific works, periodicals, Internet resources, official data of the National Commission for State Regulation in the Financial Services Markets, and financial reporting entities. The study used methods of grouping, coefficients, averages. The purpose of the article is to identify ways to increase the role of leasing in updating the fixed assets of economic entities in the agricultural sector of the economy as the basis of the property component of their strategic financial potential. The characteristics of the leasing market participants according to its two levels — national company,

entities — lessees, financial companies. The qualitative assessment of the development of the leasing market on the basis of concentration indicators and quantitative — based on the dynamics and structure of the value of financial leasing contracts concluded during the reporting period (at the end of the analyzed period), in agriculture and the national economy as a whole for 2012—2019. The creditworthiness of the economic entities of the agrarian sector of the economy under the leasing agreements has been evaluated based on the high depreciation of fixed assets.

The main result of the article is to identify ways to increase the role of leasing in updating the fixed assets of economic entities of the agricultural sector of the economy as the basis of the property component of their strategic financial potential: at the level of the leasing market — overcoming the state monopoly due to the development of private entities — lessors concentration of value and quantity of financial leasing contracts, overcoming the monopoly position of individual lessors, development of competitive environment, diminishing the range of leasing services and increasing the investment attractiveness of agricultural machinery — the object of leasing; at the level of economic entities — strengthening of creditworthiness, maximally ensuring compliance of the terms of leasing agreements with the peculiarities of the reproduction process in agricultural enterprises, adaptation of the loan repayment schemes to the conditions of formation and distribution over time of cash flows.

Ключові слова: лізинг, стратегічний розвиток, фінансовий потенціал, суб'єкти господарювання, аграрний сектор, економіка.

Key words: leasing, strategic development, financial potential, economic entities, agrarian sector, economy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Лізинг як специфічна форма майнового кредитування і інструмент оновлення основних засобів знайшла поширення у багатьох країнах світу. Проте вихідні мотиви її розвитку суттєво різняться: у розвинутих країнах світу — це науково-технічний прогрес, впровадження у виробництво нової техніки, інновацій, перехід до нових технологічних укладів. В Україні ситуація є прямо протилежна: техніко-технологічна відсталість, високий фізичний і моральний знос основних виробничих фондів, відсутність конкурентоспроможної пропозиції з боку вітчизняних машинобудівних підприємств.

Лізингові відносини поширені майже в усіх галузях національної економіки, проте попит на них у вітчизняному аграрному секторі є підвищеним з огляду на залежність від природно-кліматичних умов. Через брак фінансових ресурсів сільськогосподарські підприємства відчувають проблеми з відтворенням основного і оборотного капіталу. В особистих селянських і фермерських господарствах через низьку механізацію робіт превалює ручна праця, що негативно позначається на продуктивності в аграрному секторі економіки і собівартості сільськогосподарської продукції [1, с. 126].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Лізинг є багатоаспектним явищем, окремі сторони якого жваво обговорюються у науковій періодиці. Плаксін О.А. [2] і Корсун А.С. [3; 4] узагальнюють регіональні проблеми розвитку лізингу, зокрема на аграрних ринках Запорізької і Дніпропетровської області. Карнаушенко А.С., Петренко В.С. [5], Шимків С.А., Печко В.С. [6] розглядають лізингові операції через призму загальноекономічної ситуації в країні, яка обумовлює високу вартість і обмежений спектр лізингових послуг лізингодавців, низьку кредитоспроможність суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки як лізингоотримувачів, невідповідність об'єктів лізингу — пропонованої сільськогосподарській техніки — провідним світовим аналогам і вимогам високопродуктивного аграрного виробництва. Васильчак С.В., Жидяк О.Р., Гринів Ю.О., розглядаючи лізинг як спосіб підвищення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектора в контексті економічної безпеки, структурує його на три типи відносин: відносини власності; відносини розподілу; відносини конкуренції [7]. Стойко О.Я. [8] зростання потенціалу лізингового кредитування в Україні пов'язує з удосконаленням нормативно-правової бази, створенням конкурентного середовища на ринку лізингових послуг, застосуванням венчурного фінансування, запровадженням податкових та інвестиційних стимулів, насиченням ринку агролізингових продуктів приватним капіталом тощо. Високо оцінюючи науковий доробок зазначених авторів, слід визнати брак досліджень науково-практичної спрямованості, які би містили кількісні оцінки пропозиції лізингових послуг, попиту на них суб'єктів господарювання у контексті розвитку стратегічного фінансового потенціалу.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення шляхів підвищення ролі лізингу в оновленні основних засобів суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки як основи майнової складової їх стратегічного фінансового потенціалу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Лізинг — це складні економічні відносини, пов'язані з відтворенням майна — об'єктів лізингу, які мають ознаки фінансової, підприємницької, кредитної, інвестиційної, орендної діяльності, операцій купівлі-продажу та страхування, учасниками яких є виробник основних засобів, лізингодавець та лізингоотримувач [9, с. 120].

Лізинговий ринок України можна визначити як дворівневий — на першому рівні знаходиться державна корпорація НАК "Украгролізинг". Лізингові послуги, що надаються зазначеною установою, мають подвійну сутність. З одного боку, вони носять комерційний характер, з іншого — являють собою форму державної підтримки суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки. На другому рівні знаходяться суб'єкти, які акумулюють приватний капітал, — юридичні особи — лізингодавці та фінансові компанії. Протягом 2017—2019 рр. кількість лізингодавців — юридичних осіб, які внесені до реєстру Нацкомфінпослуг, і мають право надавати послуги фінансового лізингу, скоротилася з 202 до 168 осіб [10]. Основними гравцями другого рівня є лізингодавці, які не є фінансовими установами (про-

тягом трьох річного періоду їх частка у вартості лізингових угод зросла із 96,16% до 96,89%, а у кількості — скоротилася із 99,5% до 92,84%). Лізинговий ринок є висококонцентрованим — на його лідерів приходяться такі частки вартості договорів лізингу, укладених за 9 міс. 2019 р. (станом на кінець періоду): ТОР 3 — 61,7% (54,9%), ТОР 5 — 71,3% (65,1%), ТОР 10 — 84,2% (78,9%), ТОР 20 — 93,8% (90,3%). Значна концентрація дозволяє найбільшим лізинговим компаніям зловживати монопольним становищем.

Лізинг є інструментом стратегічного розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання, оскільки він опосередковує відтворення капіталу в аграрному секторі економіки і являє собою сукупність форм та методів інвестиційного фінансування основних засобів шляхом їх довгострокового кредитуванням під заставу об'єктів лізингу [11, с. 196]. Лізинг сприяє розвиткові фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств через техніко-технологічне оновлення їх виробничого потенціалу, вирішення проблеми обмеженості матеріальних ресурсів і раціонального використання трудових ресурсів, прискорення оборотності основного і оборотного капіталу, зростання обсягів виробництва, фондовіддачі і ділової активності.

Значний поштовх розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання здатний надати лізинг, об'єктами якого є: оновлення основних засобів на інноваційній основі, модернізація, реконструкція, технічне переоснащення, удосконалення матеріально-технічної бази, реновація застарілих виробничих потужностей, оновлення інфраструктури аграрного ринку. Сучасними формами лізингу, перспективними для аграрного сектора економіки, є: вендорний лізинг (надається асоціацією виробників), оперативний лізинг (повне технічне обслуговування обладнання з можливістю його заміни у кінці терміну), електронний лізинг (дозволяє укладати угоди on-line у незначних сумах) [12, с. 163].

Слід також акцентувати увагу на системному ефекті лізингових механізмів, які виходять за межі суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки і поширюються на машинобудівні підприємства, які постачають сільськогосподарську техніку на лізинговий ринок, особливо в умовах прямого лізингу — угоди, яка здійснюється без посередництва лізингової компанії. Для суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки — потенційних лізингоотримувачів найпривабливішим об'єктом виступають імпортні сільськогосподарські машини і обладнання як за співвідношенням "ціна-якість", так і технологічним рівнем. Тому для вітчизняних машинобудівних підприємств, які виробляють конкурентоспроможну на світовому рівні сільськогосподарську техніку, доцільно передбачити податкові та інвестиційні пільги, що пожвавітиме ринок внутрішнього лізингу.

Оцінюючи галузеві перспективи розвитку лізингу, Корсун А.С. зазначає, що в сільськогосподарському виробництві кредитні ризики вище, ніж в інших видах економічної діяльності [13, с. 82]. Об'єктивно кредитний ризик є похідним від біологічної основи виробництва, яка визначає чітку прив'язку потреби у сільськогосподарській техніці до циклу відтворення біологічних організмів рослинництва і тваринництва, графіків проведення весняних і осінніх польових робіт. Тому надзвичайно важливим є виконання лізингових договорів у частині своєчасного постачання техніки, оскільки наслідками їх порушення є ризики втрати значного обсягу сільськогосподарської продукції.

Суб'єктивними факторами кредитних ризиків суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки є: брак фінансових ресурсів та ліквідних коштів, низька рентабельність сільськогосподарських підприємств, іммобілізація власного капіталу у фінансування оборотних активів, укладання лізингових угод на конкурсних засадах, які не виключають низької кредитоспроможності лізингоотримувача.

Факторами, які знижують кредитні ризики у лізингових угодах, є: збіг об'єкту кредитування і застави; збереження за лізингодавцем права власності на передане майно; можливість додаткового доступу до кредитних ресурсів банківських установ; можливість адаптації графіку лізингових платежів відповідно до очікуваних грошових доходів лізингоодержувача; віднесення лізингових платежів собівартість виробництва продукції, що зменшує податкові зобов'язання з податку на прибуток суб'єктів господарювання; страхування від інфляції через фіксований характер лізингових платежів [14, с. 355].

Протягом 2012—2019 рр. частка сільського господарства у вартості лізингових угод, укладених протягом аналізованих річних періодів (станом на кінець періоду), зросла із 19,03% (15,59%) до 26,97% (22,48%) із мінімальним значенням 14,03% (11,43%) у 2013 р. і максимальним значенням 29,79% (24,18%) у 2017 р. Проте відносне зростання відбувалося на фоні згортання абсолютних показників ємності лізингового ринку, яке відбулося у 2015 р.

Протягом 2012—2014 рр. обсяг укладених угод фінансового лізингу у сільському господарстві збільшився із 7905,5 млн грн до 11233,1 млн грн (або у 1,42 разів), а загалом по національній економіці — із 41544,9 млн грн до 58572,6 млн грн (або у 1,41 разів) (табл. 1). Протягом наступного трьохрічного періоду відбувалося стійке скорочення обсягу вартості договорів лізингу, що укладалися, як у сільському господарстві, так і в національній економіці загалом, про що свідчать ланцюгові індекси росту менше 1. У 2018—2019 рр. зростання ринку відновилося, проте рівня початку аналізованого періоду не вдалося досягнути (базисний темп росту на кінець аналізованого періоду по сільському господарству — 0,82, разом по національній економіці — 0,58), тобто падіння ринку аграрного лізингу виявилося меншим порівняно з ринком фінансового ринку загалом. Аналогічні тенденції відбуваються також щодо вартості угод фінансового лізингу станом на кінець аналізованого періоду, проте темпи падіння 2019 року проти 2012 року менші — по сільському господарству — 2%, по економіці загалом — 32%).

Діагностику перспектив використання лізингу в системі стратегічного розвитку фінансового потенціалу проведено на матеріалах 41 суб'єкта господарювання аграрного сектора економіки протягом 2009—2018 рр. Із досліджуваної сукупності у 11 підприємств (26,9%) коефіцієнт зносу основних засобів знаходиться в інтервалі [0,859; 0,689] та [0,689; 0,519]. У найбільшої частки підприємств (15, або 36,6%) коефіцієнт зносу знаходиться на середньому рівні — в інтервалі [0,519; 0,349]. І лише у 4 підприємств (9,8%) знос основних засобів є незначним — [0,349; 0,179]. У більшості підприємств (21, або 51,2%) протягом аналізованого періоду відбулося зростання коефіцієнту зносу основних засобів.

Діагностику кредитоспроможності суб'єктів господарювання за лізинговими угодами проведено на матеріалах групи з найбільшим зносом основних засобів (табл. 2). Із 11 підприємств лише у двох із них відбулося покращення стану основних засобів — коефіцієнт росту менше 1: ПАТ "СП "Турбівське" (0,836) і ПАТ СП "Чорноморська перлина" (0,83). Показники фондовіддачі значно варіюють від дуже низьких: ПАТ "СП "Дмитрівка" і ПрАТ "Васіщево" — відповідно 0,018 і 0,031, до дуже високих: СТОВ "Прогрес-Плюс" і СПОП "Березоволуцьке" — відповідно 31,258 і 13,823.\ Лише у одного підприємства ПАТ "СП "Турбівське" значення коефіцієнта абсолютної ліквідності більше нормативу (0,269). Норматив проміжної ліквідності виконується в умовах трьох підприємств: ПАТ "СП "Надія Нова" (2,361), ПАТ СП "Чорноморська перлина" (3,644), ПрАТ "Васіщево" (19,741). У більшості підприємств (8, або 72,7% від чисельності вибірки) коефіцієнт покриття відповідає нормативним значенням. Від'ємне значення

Таблиця 1. Вартість договорів фінансового лізингу, укладених протягом звітного періоду (на кінець аналізованого періоду), в сільському господарстві та національній економіці загалом за 2012—2019 рр., млн грн

Вид економічної діяльності	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	протягом звітного періоду							
Сільське господарство	7905,5	9416,3	11233,1	6636,4	5654,0	3863,2	5113,2	6518,8
Темпи росту, коеф.								
- базисний	1	1,19	1,19	0,59	0,85	0,68	1,32	1,27
- ланцюговий	1	1,19	1,42	0,84	0,72	0,49	0,65	0,82
Всього	41544,9	67127,8	58572,6	26347,7	23177,6	12967,7	22160,0	24169,2
Темпи росту, коеф.								
- базисний	1	1,62	0,87	0,45	0,88	0,56	1,71	1,09
- ланцюговий	1	1,62	1,41	0,63	0,56	0,31	0,53	0,58
Питома вага сільського господарства, %	19,03	14,03	19,18	25,19	24,39	29,79	23,07	26,97
	на кінець аналізованого періоду							
Сільське господарство	6477,0	7674,7	8876,3	5736,4	4845,2	5503,4	5320,2	6375,9
Темпи росту, коеф.								
- базисний	1	1,18	1,16	0,65	0,84	1,14	0,97	1,20
- ланцюговий	1	1,18	1,37	0,89	0,75	0,85	0,82	0,98
Всього	41534,0	67149,3	58572,6	26347,7	23177,6	22758,4	25213,4	28357,6
Темпи росту, коеф.								
- базисний	1	1,62	0,87	0,45	0,88	0,98	1,11	1,12
- ланцюговий	1	1,62	1,41	0,63	0,56	0,55	0,61	0,68
Питома вага сільського господарства, %	15,59	11,43	15,15	21,77	20,90	24,18	21,10	22,48

Джерело: побудовано за даними [15].

власного оборотного капіталу за середніми даними мають тільки два підприємства: ПАТ "СП "Дмитрівка" (-1296,7 тис. грн) і ПрАТ "Ольгівське" (-461,3 тис. грн).

Більше половини (6) підприємств мають концентрацію капіталу більше 0,5, що свідчить про їх достатню фінансову стійкість.

На 8 підприємствах досліджуваної групи показних середньої рентабельності є від'ємним, 5 підприємств на кінець аналізованого періоду мають непокриті збитки в 1 розділі пасиву балансу. Лише два підприємства в структурі капіталу не мають довгострокових зобов'язань і лише два — мають заборгованість за короткостроковими кредитами. Таким чином, показники кредитоспроможності досліджуваних підприємств суттєво різняться, але близько половини з них можуть бути потенційними лізингоотримувачами, оскільки мають достатню загальну ліквідність і фінансову стійкість, досвід використання і обслуговування позикового капіталу. Факторами, що обмежують кредитоспроможність досліджуваних підприємств у частині банківського кредитування є брак абсолютної ліквідності, збитковість або низька рентабельність капіталу.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Основний результат статті полягає у визначенні шляхів підвищення ролі лізингу в оновленні основних засобів

Таблиця 2. Показники діагностики кредитоспроможності суб'єктів господарювання за лізинговими угодами за даними 2009—2018 рр.

Показник	Од. виміру	ПАТ «СП «Турбівське»	ПАТ «СП «Дмитрівка»	ПАТ «СП «Надія Нова»	СТОВ «Прогрес-Плюс»	ПАТ СП «Чорноморська перлина»	СПОП «Березоволуцьке»	СТОВ «Калина»	ПрАТ «Васіщево»	ПрАТ «Ольгівське»	ПрАТ «Криворізьке рибоводне СП»	ПАТ «Хмельницьке виробниче ВСРП»
		Середні за період										
Знос основних засобів (ЗОЗ)	коеф.	0,8204	0,7545	0,8110	0,7579	0,7068	0,7994	0,7335	0,7164	0,8590	0,7263	0,7306
Фондовіддача	коеф.	0,978	0,018	2,592	31,258	1,707	13,823	9,570	0,031	0,000	2,638	0,416
Коефіцієнти ліквідності												
- абсолютної	коеф.	0,269	0,006	0,038	0,001	0,022	0,008	0,004	0,181	0,002	0,187	0,024
- проміжної	коеф.	0,367	0,066	2,361	0,430	3,644	0,209	0,162	19,741	0,025	0,711	0,010
- загальної	коеф.	10,121	0,390	5,337	1,910	5,270	4,907	3,202	123,561	0,490	7,264	1,550
Частка власного капіталу	коеф.	0,873	1,278	0,059	1,129	0,127	0,132	0,189	0,905	55,519	1,237	0,097
Власний оборотний капітал		4786,6	-1296,7	81869,2	179617,5	154117,1	420469,0	269381,3	200,0	-461,3	3916,9	1212,4
Рентабельність капіталу	%	-4,01	-3,97	21,54	3,83	12,10	-2,76	-0,84	-3,79	-4,16	-5,22	-13,06
		Станом на кінець аналізованого періоду										
Коефіцієнт росту ЗОЗ	коеф.	0,8359	1,0684	1,1717	1,2151	0,8297	1,1334	1,0225	1,0473	1,4860	1,5214	1,4408
Нерозподілений прибуток	тис. грн	-1153	-7059,4	221303	151544	301864	117200	37148	-186,4	-16824	369	-15876
Довгострокові зобов'язання	тис. грн	149	19,9	4000	94064	4041	99997	18096		497		25241
Короткострокові кредити банків	тис. грн	-	-	-	4818	66790	-	-	-	-	-	-

Джерело: власні розрахунки.

суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки як основи майнової складової їх стратегічного фінансового потенціалу: на рівні лізингового ринку — подолання державної монополії за рахунок розвитку приватних суб'єктів господарювання — лізингодавців, зменшення концентрації вартості і кількості договорів фінансового лізингу, подолання монопольного становища окремих лізингодавців, розвиток конкурентного середовища, урізноманітнення спектру лізингових послуг і підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарської техніки — об'єкту лізингу; на рівні суб'єктів господарювання — зміцнення кредитоспроможності, максимальне забезпечення відповідності умов лізингових угод особливостям відтворювального процесу на сільськогосподарських підприємствах, адаптація схем погашення лізингового кредиту до умов формування і розподілення в часі грошових потоків.

Метою подальших досліджень є розробка рекомендацій зі страхового захисту ризиків втрати фінансового потенціалу суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки.

Література:

1. Корсун А.С. Особливості функціонування та розвитку лізингових відносин в аграрних підприємствах. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2016. Вип. 1. С. 124—127.

2. Плаксін О.А. Стан лізингових відносин в аграрній сфері Запорізької області. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2015. № 1. С. 136—140.

3. Корсун А.С. Тенденції сучасного стану лізингових відносин аграрних підприємств Дніпропетровської області. Формування ринкових відносин в Україні. 2017. № 2. С. 90—93.

4. Корсун А.С. Аналіз тенденцій розвитку аграрних підприємств як потенційних лізингоодержувачів. Формування ринкових відносин в Україні. 2017. № 7—8. С. 76—80.

5. Карнаушенко А.С., Петренко В.С. Шляхи розвитку селенгу та лізингу у аграрних підприємствах України. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2013. Т. 18, Вип. 4 (2). С. 31—34.

6. Шимків С.А., Печко В.С. Сучасний вимір та значення лізингових послуг в агропромисловому комплексі України. Финансовые услуги. 2017. № 3. С. 22—26.

7. Васильчак С.В., Жидяк О.Р., Гринів Ю.О. Лізинг як спосіб підвищення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору в контексті економічної безпеки. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. 2017. Вип. 1. С. 29—36.

8. Стойко О.Я. Лізингове кредитування як інструмент капіталізації аграрного сектора України. Наукові горизонти. 2019. № 4. С. 58—66.

9. Васильчак С.В., Жидяк О.Р., Жидяк О.Р. Кредитні інструменти розвитку лізингу та ризики в аграрних підприємствах. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2016. Вип. 6. С. 119—121.

10. Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за 9 місяців 2019 року. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_III%20kv_2019.pdf

11. Лемішко О.О. Лізингові механізми відтворення капіталу в аграрному секторі економіки України. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 40. С. 192—197.

12. Іванишин В.В., Волощук Ю.О. Лізинг як механізм оновлення матеріально-технічної бази агропромислового комплексу. Інноваційна економіка. 2018. № 9—10. С. 157—164.

13. Корсун А.С. Аналіз сучасного стану формування лізингових відносин в аграрних підприємствах. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2016. Вип. 4. С. 78—82.

14. Яцух О.О. Оцінка діючого механізму залучення фінансових ресурсів в аграрний сектор економіки на умовах фінансового лізингу. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2017. № 3. С. 347—356.

15. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній та лізингодавців у 2012—2019 рр. URL: https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-finansovykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html

References:

1. Korsun, A. S. (2016), "Features of functioning and development of leasing relations in agrarian enterprises", Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy, vol. 1, pp. 124—127.

2. Plaksin, O. A. (2015), "State of leasing relations in the agrarian sphere of Zaporizhzhya region", Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky), vol. 1, pp. 136—140.

3. Korsun, A. S. (2017), "Trends in the current state of leasing relations of agricultural enterprises of Dnipropetrovsk region", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 2, pp. 90—93.

4. Korsun, A. S. (2017), "Analysis of tendencies of development of agrarian enterprises as potential lessees", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 7—8, pp. 76—80.

5. Karnaushenko, A. S. and Petrenko, V. S. (2013), "Ways to develop selenge and leasing in agrarian enterprises of Ukraine", Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seriia: Ekonomika, no. 18, vol. 4 (2), pp. 31—34.

6. Shymkiv, S. A. and Pechko, V. S. (2017), "Modern measurement and value of leasing services in the agro-industrial complex of Ukraine", Finansovye uslugi, vol. 3, pp. 22—26.

7. Vasylchak, S. V., Zhydiak, O. R. and Hryniv, Yu. O. (2017), "Leasing as a way to increase the investment attractiveness of agricultural enterprises in the context of economic security", Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriia ekonomichna, vol. 1, pp. 29—36.

8. Stoiko, O. Ya. (2019), "Leasing lending as an instrument of capitalization of the agrarian sector of Ukraine", Naukovi horyzonty, vol. 4, pp. 58—66.

9. Vasylchak, S. V., Zhydiak, O. R. and Zhydiak, O. R. (2016), "Credit instruments for leasing development and risks in agricultural enterprises", Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy, vol. 6, pp. 119—121.

10. Results of activity of financial companies and legal entities (lessors) for 9 months of 2019, available at: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_III%20kv_-2019.pdf (Accessed 24 March 2020).

11. Lemishko, O. O. (2019), "Leasing mechanisms of capital reproduction in the agrarian sector of the Ukrainian economy", Prychornomorski ekonomichni studii, vol. 40, pp. 192—197.

12. Ivanyshyn, V. V. and Voloshchuk, Yu. O. (2018), "Leasing as a mechanism for updating the material and technical base of the agro-industrial complex", Innovatsiina ekonomika, vol. 9—10, pp. 157—164.

13. Korsun, A. S. (2016), "Analysis of the current state of formation of leasing relations in agricultural enterprises", Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy, vol. 4, pp. 78—82.

14. Iatsukh, O. O. (2017), "Assessment of the current mechanism of attraction of financial resources in the agricultural sector of the economy under the terms of financial leasing", Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky), vol. 3, pp. 347—356.

15. Information on the status and development of financial companies and lessors at 2012—2019, available at: https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-finansovykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html (Accessed 24 March 2020).

Стаття надійшла до редакції 07.04.2020 р.

УДК 332.1

М. В. Шашина,
к. е. н., доцент кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"
ORCID ID: 0000-0001-6676-3316

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.98

ВИЗНАЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОСТОРУ НА ОСНОВІ ДИНАМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

M. Shashyna,
PhD in Economics, Associate professor of the Department of Economics and Business
National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

DETERMINING THE MODERNIZATION POTENTIAL OF THE REGIONAL SPACE ON THE BASIS OF DYNAMIC VALUE-ADDED INDICATORS BY TYPE OF ECONOMIC ACTIVITY

У статті проаналізовано сутність поняття регіонального простору та його модернізації, обгрунтовано складові цього процесу в сучасних умовах розвитку суспільства. В результаті проаналізовано особливості трансформації фундаментальних факторів модернізації регіонального простору в сучасних умовах, що дозволило виокремити ті аспекти, котрі потребують найбільшої оціночної уваги, зокрема додану вартість. Автором розкрито особливості сутності та існуючих методик оцінки доданої вартості у різних її контекстах та проаналізовано динаміку цього показника на макро- та мезорівні. Результати аналізу дозволили обгрунтувати, що регіональні економічні системи України потребують не просто стимулювання поступового розвитку, а комплексної модернізації на всіх рівнях: управління, комунікацій, структури, номенклатури виробництва та технологій тощо, а також виділити основні проблеми та умови модернізації регіонального простору в умовах глобалізації та інтеграційних процесів як в Україні, так і світі.

The article analyses the essence of the concept of regional space and its modernization, substantiates the components of this process in modern conditions of social development. Modern conditions of development require the regional space to have a high level of self-development potential, effective organization and structuring, mobility of internal communications. Accordingly, directions and programs for the further development of the region should be based not only on analytical data, but on the prospects of administrative-territorial transformation. In our opinion, the process of changing not only the quantitative parameters of the system, but also its qualitative characteristics, form and methods of interaction, while maintaining the main mission but adjusting the tasks in the direction of sustainable development, should be considered not just a reform, but a modernization. As a result, peculiarities of transformation of fundamental factors of regional space modernization in modern conditions were analysed, which allowed to distinguish those aspects that need evaluation the most, in particular, value added. The author reveals the peculiarities of the essence and the existing methods of evaluation of value added in its different contexts and analyses the dynamics of this indicator in the macro and meso level. The results of the analysis allowed proving that the regional economic systems of Ukraine need not just stimulation of gradual development, but complex modernization at all levels: management, communications, structure, range of manufacture and technologies, etc., as well as identifying the main problems and conditions of modernization of the regional space in the context of globalization and integration processes

both in Ukraine and in the world. The modernization of the regional space requires approximation to the European standards of territorial development, which implies corresponding improvement of the quality of life of the population, development of business infrastructure, implementation of new forms of management and organization of doing business, etc.

Ключові слова: додана вартість, модернізація, підприємство, потенціал, регіон, розвиток.
Key words: addedvalue, modernization, enterprise, potential, region, development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Регіональний розвиток слугує водночас складовою загального зростання економіка країни та її опосередкованим наслідком. Економіко-соціальне благополуччя населення формується у зовнішньому середовищі, котре охоплює різноманітні складові, але в основному розвивається рівнем розвитку регіональної економічної системи. Загальний економічний розвиток регіону передбачає ефективну зайнятість населення та його високу покупну спроможність, котра стимулює циклічне зростання попиту та пропозиції. В сучасних динамічних умовах розвитку та трансформацій у світовому економічному просторі, глобалізаційних та інтеграційних процесах саме регіональна ланка економіки країни може демонструвати відставання, що зумовлене недосконалістю адміністративного устрою країни, високим рівнем бюрократизації вертикалі влади та баластом економічної системи у вигляді закинутих неефективних активів. Саме тому регіональні економічні системи України потребують не просто стимулювання поступового розвитку, а комплексної модернізації на всіх рівнях: управління, комунікацій, структури, номенклатури виробництва та технологій тощо. Така модернізація повинна забезпечити передумови для раціонального використання ресурсів та створення ефективної просторової організації господарювання в країні. Відповідно, аналіз модернізаційного потенціалу регіонального економічного простору має проводитись саме у розрізі видів економічної діяльності.

Одним із показників, що найбільш комплексно характеризує розвиток окремих суб'єктів господарювання та економічних систем загалом у сучасній економічній літературі вважається обсяг показників доданої вартості, котрий розглядається з позиції вартісно-орієнтованого управління. Тобто у центрі аналізу опиняється вартість бізнесу, а не продукції, що зміщує управлінські акценти та зумовлює потребу в переосмисленні базових моделей господарювання.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання модернізації регіональних економічних систем досліджувались у працях таких науковців: Е. Афонін, Т. Бутирська, В. Горбулін, Г. Мерніков, С. Попов, О. Сушій, Ю. Шайгородський та ін. Сутність доданої вартості у сучасних умовах розкриті в працях таких дослідників: Лаврик О., Піменова Ю., Єрмоленко Н. Однак, не применшуючи цінності існуючих наукових досліджень, все ж варто відзначити, що роль окремих структуризації видів економічної діяльності в регіональному контексті залишається визначеною недостатньо.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення ролі окремих видів економічної діяльності в процесі встановлення модернізаційного потенціалу регіонального простору на основі динамічних показників доданої вартості. Для досягнення поставленої мети варто розв'язати ряд взаємопов'язаних задач, зокрема визначити напрямки модернізації потенціалу регіонального простору, проаналізувати способи встановлення доданої вартості у розрізі регіонів та видів економічної діяльності, визначити перспективні напрямки господарювання для розвитку регіонів на підставі проведеного аналізу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний період розвитку економіки країни зумовлює певні специфічні умови функціонування регіональних економічних систем до яких варто віднести: вектор загальної економічної політики спрямований на перехід від індустріальної до постіндустріальної моделі суспільно-економічних відносин; поширення механізмів управління, що передбачають створення умов сталого розвитку, котрий повинен забезпечити збалансованість інтересів бізнесу, населення та екосистеми; посилення ступеня включення регіональних елементів економічної системи в глобальні інтеграційні процеси. Такі умови вимагають від регіонального простору високого рівня потенціалу саморозвитку, ефективної організації та структуризації, мобільності внутрішніх комунікацій. Відповідно, напрямки та програми подальшого розвитку регіону повинні грунтуватися не лише на аналітичних даних, а на перспективах адміністративно-територіальних трансформації. Процес, в якому змінюються не лише кількісні параметри системи, а і її якісні характеристики, форма та способи взаємодії, у разі збереження головної місії, але коригуванні задач у напрямку сталого розвитку, на наш погляд, варто вважати не просто реформою, а модернізацією. На сьогодні є багато теорій модернізації — технічної, соціальної, економічної, культурної тощо. З будь-якої позиції сутність поняття модернізації передбачає перехід до нового, складнішого, прогресивнішого етапу розвитку системи, зростання її ефективності, ускладненняорганізації та підвищення якості функціонування. Модернізація регіонального простору в такому випадку не обмежується економічним аспектом. Глобалізоване постіндустріальне суспільство передбачає нові форми й економічних відносин: розвивається економіка знань, актуалізується роль інформаційних ресурсів, людського капіталу та новітніх технологій. Система перерозподілу ресурсів у глобалізованому просторі робить їх доступнішими, а виробничі процеси переорієнтовуються на екологізацію та оптимізацію їх результатів. Відповідно, територія регіону має визначатися вже не просто як економічна система на певній ділянці, а як комплексний, багатофакторний простір. Таким чином, можемо виокремити фундаментальні фактори модернізації регіонального простору (табл. 1).

Трансформоване зовнішнє середовище потребує новітніх методів оцінки ефективності господарювання в ньому, котрі стануть передумовою формування перспективних управлінських рішень. Таким показником, на наш погляд може стати додана вартість. У класичному розумінні, додана вартість — це різниця між одержаною виручкою від реалізації продукції та витратами на засоби її виробництва. Відповідно, звичним для економічної теорії є сприйняття доданої вартості на мікрорівні, проте і для статистики макроекономічних показників він відіграє суттєву роль. Так, розрахунок валового внутрішнього продукту виробничим методом являє собою валову додану вартість збільшену на суму непрямих податків. При цьому, варто відокремлювати специфічну економічну категорію — податку на додану вартість, котрий входить в ціну товарів (робіт, послуг)

Таблиця 1. Трансформація фундаментальних факторів модернізації регіонального простору в сучасних умовах

Фактори	Індустріальна парадигма регіонального розвитку	Постіндустріальна парадигма регіонального розвитку
Концептуальні	Територіальний розвиток грунтується на оптимальному розміщенні продуктивних сил, забезпеченні балансу наявності в регіоні робочої сили, сировини, енергії, засобів виробництва та логістики	Регіон – це гармоній простір, в якому створено умови для розвитку підприємництва, громадян, оточуючого середовища, що забезпечить передумови інноваційного поступу вцілому
Стратегічні	Зростання економічних показників, рівня життя населення, розвитку ринку	Забезпечення збалансованого розвитку підприємництва, населення та екологічного середовища
Пріоритетні	Забезпечення наявності та доступності ресурсів (у т.ч. капіталу та праці)	Превалювання високотехнологічного виробництва. Розвиток інновацій та ноу-хау, переорієнтація із сировинного виробництва на повний цикл готової продукції
Просторові	Стимулювання розселення населення відбувається в напрямі забезпечення виробництва необхідними кадрами	Агломераційні утворення стають центрами науково-технічного розвитку шляхом підтримки класичних університетів, науково-дослідних установ, цільових коворкінгів та забезпечення умов ефективної комунікації між бізнесом та наукою
Ресурсні	Розвиток оцінюється з позиції забезпеченості та ефективності використання основних складових суспільного відтворення	Розвиток простору оцінюється з позиції інтеграції економіки в інноваційні процеси, наявністю інфраструктури та використанням мережевих систем, сучасних форм організації бізнесу та управління ним
Системні	Системоутворююча (центральна) складова – промисловість, великі підприємства	Відбувається утворення новітніх систем – кластерів, технопарків, науково-промислових конгломератів
Стимулятори	Створення умов для прибутковості бізнесу, мінімізація супутніх витрат виробництва, моральна підтримка населенням розвитку великих виробництв тощо	Зростання ефективності перерозподілу ресурсів, у т.ч. інформаційних; оптимізація комунікаційних зв'язків в напрямі скорочення ієрархічності та посилення ролі горизонтальних форм; розвиток регіональної бізнес-інфраструктури
Дестимулятори	Застарілість обладнання, технологій та виробничих процесів, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції в світі, особливо на тлі продукції країн Азії, недостатня екологічність виробництва, висока ресурсо- та енергоємність	Інформаційне середовище зручніше для функціонування великого бізнесу, для якого інновації доступніші, аніж для малого та середнього підприємництва. Це може негативно вплинути на конкурентне середовище та розвиток середнього класу суспільства
Тенденції та динаміка	Спостерігається прагнення до зростання базових показників: обсягу випуску продукції, прибутковості, рентабельності тощо та/або їх зменшення: сукупних витрат, фондомісткості, собівартості продукції та ін.	Ефективність оцінюється за якісними складовими: інноваційність продукції та технологій, створена додана вартість, екологічність виробництва, ефективність використання позикового капіталу та інвестицій

Джерело: узагальнено автором на основі [1].

та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент).

Для цілей нашого дослідження варто розглянути іншу категорію — економічна додана вартість — специфічний показник, котрий являється зареєстрованою торговою маркою компанії Stern Stewart and Company та розроблена як інструмент фінансового менеджменту. Різні варіації теорії показника економічної доданої вартості (EVA), як-от: ринкова додана вартість (Market Value Added, MBA), акціонерна додана вартість (Shareholders Value Added, SVA), загальна додана вартість (Total Value Added, TVA) дозволяють адаптувати його до різних потреб управління та моделювання специфічних систем [2].

В основі даних методик лежить теорія вартісно-орієнтованого управління, котра направлена на облік не лише прибутку підприємства, а й капіталізації його вартості. Фірма, що направлена на задоволення потреб і запитів інвестора, повинна нарощувати свою сукупну вартість, котру в ринкових умовах неможливо оцінити лише як сукупну ціну всіх активів підприємства. Для цих цілей у складі публічної фінансової звітності (AnnualReport) багато компаній розраховують показник EVA, котрий використовується як додатковий індикатор ефективності управління.

Показник EVA є більш комплексним ніж прибуток, що одержаний підприємствами, оскільки, окрім фінансового результату, враховує показники власного капіталу, а також передбачає коригування на суму амортизації та окремих елементів витрат. Суть цього показника полягає в тому, що віддача від інвестованого капіталу має перевищувати витрати на його залучення. У результаті розрахунків можливі різні варіанти управлінських рішень: додатне значення показника EVA свідчить про достатню ефективність управління капіталом, відповідно слугує позитивною рисою інвестиційного потенціалу підприємства та підставою подальшого залучення коштів; від'ємне значення показника EVA свідчить про недостатню ефективність управління залученим капіталом, а управлінському персоналу необхідно сконцентрувати зусилля на раціональному використанні позикових коштів та нарощення прибутковості; нульове значення показника EVA свідчить про збалансованість ризиків та прибутків, проте в такому випадку інвестори звертатимуть увагу на більш прибуткові проекти.

Загальний порядок розрахунку економічної доданої вартості (EVA) такий:

EVA = прибуток від звичайної діяльності — податки та інші обов'язкові платежі — інвестований у підприємство капітал × середньозважена ціна капіталу [2; 3].

Таблиця 2. Динаміка валового внутрішнього продукту та валової доданої вартості в розрізі видів економічної діяльності, у фактичних цінах, млн грн

Види економічної діяльності	2014	2015	2016	2017	2018
Валовий внутрішній продукт	**1586915**	**1988544**	**2385367**	**2983882**	**3560596**
Сільське господарство	161145	239806	279701	303949	361173
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	79120	95141	131650	177170	214260
Переробна промисловість	194050	236692	291471	359867	411467
Постачання енергії	44836	53385	73809	85970	111856
Водопостачання; каналізація, відходи	7236	7924	8502	9880	11394
Будівництво	36876	38928	47457	64431	81259
Торгівля	233702	273989	318075	409994	471844
Транспорт, складське господарство, пошта	100889	134978	156745	191209	227256
Тимчасове розміщування й організація харчування	9927	11946	15551	18727	25112
Інформація та телекомунікації	52724	72596	89268	110296	138828
Фінансова та страхова діяльність	70601	67512	65445	81369	97807
Операції з нерухомим майном	99144	123021	145984	171674	206085
Професійна, наукова та технічна діяльність	47139	55789	68460	86537	113354
Діяльність у сфері адміністративного обслуговування	18061	21624	29584	35471	48571
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	78731	95085	123065	163798	212789
Освіта	76068	82778	88996	133213	158620
Охорона здоров'я та соціальна допомога	46250	51480	58858	76140	77130
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	12339	12357	13554	17376	20375
Надання інших видів послуг	13881	14356	17053	22490	29010
Валова додана вартість в основних цінах	**1382719**	**1689387**	**2023228**	**2519561**	**3018190**
Податки на продукти	206336	302344	367786	473084	550472
Субсидії на продукти	-2140	-3187	-5647	-8763	-8066

Примітка: * Без врахування тимчасово окупованих територій АРК та зони АТО.
Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики [4].

Прагнення до зростання показника EVA реалізується шляхом комплексу взаємопов'язаних заходів, котрі направлені на зменшення витрат на залучення інвестицій, зростанні обсягу прибутку при стабільному рівні інвестування коштів або його зменшенні. Розрахунок цього показника на мікрорівні є дієвим інструментом управління. Проте методика може бути адаптована на мезо- та макрорівнях керуючись економічним змістом показників та грунтуючись на їх динаміці. Так, державною службою статистики визначається валова додана вартість відносно сукупного валового внутрішнього продукту. Наявні статистичні дані представлено у розрізі видів економічної діяльності в частині обсягів виробництва, але, на жаль, ключовий показник аналізу представлений лише у згорнутому вигляді (табл. 2).

Отже, з такої позиції, коли обсяг доданої вартості формується валовим випуском, то і додана вартість формується пропорційно випуску продукції. За такої логіки найбільша додана вартість створюється у сфері торгівлі, однак, тут мова йде про додану вартість у складі ціни товару, а не вартості бізнесу. Регіональному аспекту показників притаманні ті самі характеристики та аналогічна динаміка, котра слугує індикативним параметром розвитку. Варто відзначити, що, на жаль, з невідомих причин на сьогодні досі не опубліковано деяких елементів регіональної статистики за 2018 рік і, тим більше, за 2018 рік.

Тому, керуючись сутністю показника валового регіонального продукту та валової доданої вартості, розрахуємо аналізований показник для регіонального рівня. Для цього обсяг валового регіонального продукту зменшуємо на розрахункову суму податку на додану вартість та регіональні обсяги акцизного податку за наявними даними (табл. 3). За показником валової доданої вартості лідерами очікувано виявилися м. Київ та Дніпропетровська області. Відповідно, для розробки програм модернізації регіонального простору необхідна деталізація отриманих показників регіонального розрізу за видами економічної діяльності, що дозволить виявити у їх складі ті, котрі стануть передумовою для виявлення серед них найбільш перспективних.

Таблиця 3. Розрахунок валової доданої вартості на регіональному рівні, млн грн

Рік	2016				2017			
Показник	ВРП	ПДВ	АП	ВДВ	ВРП	ПДВ	АП	ВДВ
Україна	2385367	477073,4	11628	1896665,6	2983882	596776,4	13155,9	2373949,7
Вінницька	74411	14882,2	380,7	59148,1	92427	18485,4	435	73506,6
Волинська	35744	7148,8	308,2	28287	51972	10394,4	340,7	41236,9
Дніпропетровська	244478	48895,6	933	194649,4	313830	62766	1063,7	250000,3
Донецька	137500	27500	366,3	109633,7	166404	33280,8	403,6	132719,6
Житомирська	47919	9583,8	361,5	37973,7	61470	12294	421,3	48754,7
Закарпатська	32390	6478	480,5	25431,5	43043	8608,6	522,2	33912,2
Запорізька	104323	20864,6	549,2	82909,2	130377	26075,4	606,9	103694,7
Івано-Франківська	51404	10280,8	334,9	40788,3	63850	12770	356,8	50723,2
Київська	128638	25727,6	805,2	102105,2	157043	31408,6	939,5	124694,9
Кіровоградська	46021	9204,2	258,3	36558,5	53031	10606,2	292,1	42132,7
Луганська	31356	6271,2	94,2	24990,6	30285	6057	101,5	24126,5
Львівська	114842	22968,4	837,5	91036,1	147404	29480,8	919,5	117003,7
Миколаївська	57815	11563	295	45957	69371	13874,2	353,1	55143,7
Одеська	119800	23960	803,4	95036,6	149530	29906	942,5	118681,5
Полтавська	116272	23254,4	458,3	92559,3	150904	30180,8	524,2	120199
Рівненська	39469	7893,8	310,8	31264,4	48836	9767,2	349,9	38718,9
Сумська	46287	9257,4	240,8	36788,8	56530	11306	287	44937
Тернопільська	31072	6214,4	244,2	24613,4	40747	8149,4	281,6	32316
Харківська	154871	30974,2	708,5	123188,3	187454	37490,8	782,7	149180,5
Херсонська	38743	7748,6	313,1	30681,3	47868	9573,6	346,2	37948,2
Хмельницька	48859	9771,8	335,3	38751,9	63882	12776,4	371,5	50734,1
Черкаська	59412	11882,4	346,7	47182,9	73176	14635,2	396,5	58144,3
Чернівецька	21239	4247,8	267,9	16723,3	28591	5718,2	288,7	22584,1
Чернігівська	43362	8672,4	228,1	34461,5	56672	11334,4	263,6	45074
м. Київ	559140	111828	1366,4	445945,6	699185	139837	1565,6	557782,4

Примітка: * Без врахування тимчасово окупованих територій АРК та зони АТО.
* ВРП — валовий регіональний продукт, ПДВ — податок на додану вартість, АП— акцизний податок; ВДВ — валова додана вартість.
Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики [4] та Міністерства фінансів України [5].

Це дозволить оптимізувати виробничу структуру регіону, обравши перспективні напрямки діяльності та просторового розвитку з позиції як ресурсного, так і постіндустріального розвитку.

За таких умов, процес регіональної модернізації стикається із рядом складнощів, зокрема таких:

— процеси модернізації відбуваються за різних вихідних умов: економіко-соціальна розрізненість регіонів України на сьогодні є дуже суттєвою, відповідно ефективність пере-

творень варто оцінювати не лише з позиції досягнутого результату, а з позиції ефективності впроваджених заходів та швидкості модернізаційних перетворень;

— актуалізація впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів: з кожним днем ринок та простір модифікуються все швидше, а роль інформаційно-комунікаційних процесів зростає, а регіональний розвиток оцінюється у транскордонному середовищі.

Модернізаційний потенціал регіонального економічного простору варто оцінюватив динаміці та за аналітичними складовими, основною серед яких може стати додана вартість, оскільки саме цей індикатор відображає не лише обсяги виробництва та прибутковість діяльності, а й обсяг ступенів та етапів просування товару до кінцевого споживача, характеризує розвиток регіональної інфраструктури. Сутність модернізаційного потенціалу регіонального розвитку можемо визначити як здатність соціально-економічного середовища регіону до ефективних структурних, економічних та комунікаційних перетворень в інформатизовано-глобалізованому середовищі. В цьому контексті, існуюче розміщення продуктивних сил, котре грунтувалося на ресурсному підході індустріального періоду розвитку економіки, стане позитивним елементом потенціалу модернізації регіонального простору.

Впровадження в Україні застосування підприємствами норм МСФЗ у перспективі дозволить спростити процеси оцінки модернізаційного потенціалу регіонів на підставі показників доданої вартості, оскільки дані стандарти передбачають розрахунок показнику EVA у складі фінансової звітності. Відповідно, в майбутньому за допомогою даних фінансової статистики в сутність показника доданої вартості вдасться вкласти економічний, вартісний зміст. На цьому ж етапі формування програм модернізації відбувається на основі регіональної статистики, котрій не завжди притаманна достатня оперативність.

Крім недостатності інформаційного забезпечення, варто виокремити додаткові умови модернізаційних процесів у регіонах країни:

— децентралізаційні процеси та адміністративна реформа в Україні — саме за таких умов виникають влучні передумови для переосмислення та зміни форми й порядку функціонування регіонального економічного простору;

— недосконаліть бюджетної системи — система міжбюджетних трансфертів в Україні потребує докорінної зміни відповідно до цілей децентралізації.

Таким чином, модернізаційний потенціал регіонального економічного простору має бути підсилений комплексом заходів у напрямку:

— розширення повноважень органів місцевого самоврядування в частині інноваційно-інвестиційних процесів, оскільки більшість рішень територіальними управліннями все одно погоджуються або узгоджуються на рівні центральних органів виконавчої влади;

— посилення ролі місцевих бюджетів як у частині коцентрації надходжень, так і в їх розподілі за пріоритетними напрямами регіонального просторового розвитку, що дозволить органам місцевого самоврядування максимально підтримувати саме ті сфери господарювання або суспільства, що актуальні для цього регіону;

— інтеграція регіональних ринків у міжнародний простір, континентальний та світовий ринки. Такі процеси виступають додатковими стимуляторами розвитку на внутрішньому ринку за рахунок зовнішніх факторів;

— політична та соціальна інтеграція регіонів у світовий простір, що зумовить розвиток неекономічних складових, освіти, науки, техніки та технологій, створивши додаткові стимулятори загально зростання.

ВИСНОВКИ

Модернізація регіонального простору передбачає наближення до європейських стандартів територіального розвитку, що передбачає відповідне підвищення якості життя населення, розвиток інфраструктури ведення бізнесу, імплементацію новітніх форм управління та організації ведення бізнесу тощо. Модернізаційний потенціал регіонального економічного простору має оцінюватися як органами загальнодержавного управління, так і установами місцевого самоврядування. В умовах індустріального розвитку основою такої оцінки була забезпеченість ресурсами та ефективність їх використання, переважно у формі прибутковості. В умовах прагнення до інноваційного, постіндустріального розвитку акценти такої оцінки мають зміщуватися у напрямку ефективності окремих галузей економічної діяльності у конкретному просторі.

Кількісні складові такої оцінки можна представити у формі доданої вартості — показника котрий комплексно характеризує залученість ресурсів та етапність виробничих процесів. На сьогодні система інформаційного забезпечення не дозволяє здійснити всі необхідні етапи розрахунків без додаткових статистичних спостережень, але в умовах впровадження МСФЗ, найближчим часом ситуація покращиться.

Проведений аналіз показників валової доданої вартості в розрізі регіонів та видів економічної діяльності продемонстрував нерівномірність їх розвитку та зміщення промисловості в напрямку наявних ресурсів. Водночас найбільша додана вартість утворюється торгівельним підприємствами, а виробнича активність сконцентрована в переробній галузі. Основною проблемою модернізації регіонального простору є відставання політичних та економічних заходів в Україні від світових реалій, котрі виникають через масштабність та повільність бюрократичного державного апарату.

Література:

1. Бавико О.Є. Фактори модернізації регіонального економічного простору. Бізнес-навігатор. Економіка. 2012. № 2(28). С. 58—62.

2. Лаврик О.Є. Методика визначення економічної доданої вартості. Облік і фінанси АПК. URL: http://magazine.faaf.org.ua/metodika-viznachennya-ekonomichnoi-dodanoi-vartosti.html (дата звернення: 01.03.20).

3. Піменова Ю. І. Економічна додана вартість як показник ефективності діяльності підприємства. Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. 2017. С. 133—142.

4. Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 01.03.20).

5. Статистичний збірник Міністерства фінансів "Бюджет України— 2018". URL:https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik (дата звернення: 01.03.20).

References:

1. Bavyko, O. Ie. (2012), "Factors for the modernization of the regional economic space", Biznes-navigator. Ekonomika, vol. 2 (28), pp. 58—62.

2. Lavryk, O. Ie. (2017), "Methodology for determining economic value added", Oblik i finansy APK, [Online], available at: http://magazine.faaf.org.ua/metodika-viznachennya-ekonomichnoi-dodanoi-vartosti.html (Accessed: 01March 2020).

3. Pimenova, Yu.I. (2017), Economic added value as an indicator of the effectiveness of the enterprise", Stratehiia i mekhanizmy rehuliuvannia promyslovoho rozvytku, pp. 133—142.

4. State Statistics Service (2020), [Online], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed: 01March 2020).

5. Ministry of Finance (2019), "Statistical collection of the Ministry of Finance quot "Budget of Ukraine-2018 quot", [Online], available at: https://mof.gov.ua/en/statistichnij-zbornik (Accessed: 01 March 2020).

Стаття надійшла до редакції 10.04.2020 р.

УДК 336.7

О. В. Третякова,
к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці
ORCID ID: 0000-0002-4843-1729
В. М. Харабара,
к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці
ORCID ID: 0000-0002-8555-6440
Р. І. Грешко,
к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці
ORCID ID: 0000-0003-3054-356X

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.103

ФОНДОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

O. Tretyakova,
PhD in Economics, Associate Professor, Chernivtsi National Fedkovych University
V. Kharabara,
PhD in Economics, Associate Professor, Chernivtsi National Fedkovych University
R. Greshko,
PhD in Economics, Associate Professor, Chernivtsi National Fedkovych University

FUNDAMENTAL MARKET OF UKRAINE: FEATURES OF FUNCTIONING IN MODERN CONDITIONS

Розвиток інвестиційного процесу в економіці України, подальше проведення ринкових реформ неможливі без створення ефективно працюючого фондового ринку, який має забезпечувати реалізацію національних інтересів України та сприяти зміцненню її економічного суверенітету. На сучасному етапі фондовий ринок України знаходиться на етапі свого становлення та значно відстає у розвитку від фондових площадок розвинутих країн. Дослідження сучасних умов, особливостей та тенденцій розвитку фондової біржової торгівлі та інфраструктури України стає для національної економіки надзвичайно актуальним. З огляду на це, статтю присвячено висвітленню сучасного стану фондового ринку України, його проблемам та визначенню перспектив розвитку в майбутньому, проте саме фондовий ринок є важливим індикатором економічного розвитку держава нині. Відмічено сучасні зміни в процесі торгівлі на фондовому ринку України. Проведено грунтовне дослідження інституціонального, інструментального та інфраструктурного складу розвитку фондового ринку, розглянуто основні тенденції його функціонування та відзначено притаманні йому особливості. Охарактеризовано біржову структуру та основних організаторів торгів на фондовому ринку. Акцентовано увагу на обсягах торгів, обсязі та структурі договорів укладених за останні роки. Визначено основні проблеми розвитку біржового ринку цінних паперів в Україні, виокремлено наявність джерел інвестиційної діяльності в кожному потоці коштів, які проходять через біржовий ринок, що робить проведення інвестиційних операцій невід'ємною частиною зростання економіки країни. Акцентовано увагу на існуючих проблемах на шляху розвитку фондового ринку України, які заважають його ефективному функціонуванню. Запропоновано основні напрями модернізації та розвитку українського фондового ринку. Щодо стимулювання подальшого розвитку вітчизняного фон-

дового ринку зазначено доцільність консолідації фондових бірж, необхідність збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку; подальше формування консолідованої ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного й ефективного функціонування; удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду та захисту прав інвесторів на фондовому ринку України.

Development of the investment process in the economy of Ukraine, further implementation of market reforms are impossible without the creation of an effective working stock market, which should ensure the realization of national interests of Ukraine and promote its economic sovereignty. At the present stage, the stock market of Ukraine is at the stage of its formation and is lagging far behind the stock markets of developed countries. The study of modern conditions, features and tendencies of development of stock exchange trade and infrastructure of Ukraine becomes extremely relevant for the national economy. In view of this, the article is devoted to illuminating the current state of the stock market of Ukraine, its problems and defining the future development prospects. The stock market itself is an important indicator of the economic development of the state at the moment. The modern changes in the process of trading in the stock market of Ukraine are noted. A thorough study of the institutional, instrumental and infrastructural composition of the stock market development was conducted, the main tendencies of its functioning were considered, and peculiarities peculiar to it. The stock market structure and main organizers of trading on the stock market are characterized. Emphasis is placed on the volume of trades, volume and structure of contracts concluded in recent years. The main problems of development of the stock market of securities in Ukraine are identified, the presence of sources of investment activity in each flow of funds passing through the stock market is singled out, which makes investment operations an integral part of the economic growth of the country. The attention is paid to the existing problems in the way of development of the stock market of Ukraine, which impede its effective functioning. The basic directions of modernization and development of the Ukrainian stock market are offered. Regarding the stimulation of further development of the domestic stock market, the expediency of consolidation of stock exchanges, the need to increase capitalization, liquidity and transparency of the stock market are indicated; further formation of the consolidated market infrastructure and ensuring its reliable and efficient functioning; improvement of mechanisms of state regulation, supervision and protection of investors' rights in the stock market of Ukraine.

Ключові слова: фондовий ринок, цінні папери, фондові біржі, позабіржовий ринок, емітент, інвестор, інститути спільного інвестування.
Key words: stock market, securities, stock exchanges, OTC market, issuer, investor, joint venture institutions.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Нині фондові ринки займають вагоме місце для сучасної економіки розвинених країн світу. Фондовий ринок характеризує складно структуровану систему, що є важливим важелем забезпечення ефективного функціонування та розвитку економіки країни загалом. Особливу увагу приділено діяльності фондових ринків, що позиціонуються як організатори біржової торгівлі. Враховуючи те, що більшість українських підприємств мають обмежені можливості самофінансування та недостатні зовнішні джерела інвестиційних ресурсів, розвиток фінансування економіки за рахунок широкого використання інструментів ринку цінних паперів набуває першочергового значення. Саме цим обумовлюється актуальність формування адекватного ринковим відносинам конкурентоспроможного фондового ринку.

ЛІТЕРАТУРНИЙ ОГЛЯД

Дослідженню проблем і перспектив розвитку вітчизняного фондового ринку присвячено багато наукових праць вчених-економістів, зокрема: Г. Азаренкової, Т. Гужва, А. Калини, М. Карліна, В. Корнєєва, Н. Костіної, М. Кутузової, Д. Лук'яненка, І. Лютого, О. Мозгового, В. Смагіна, І. Шкодінової й ін. Проте й досі вирішення проблем на шляху формування ефективно діючого фондового ринку є актуальним.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є визначення сучасного стану фондового ринку, окреслення основних проблем, що гальмують формування ефективно функціонуючого фондового ринку та визначення перспектив подальшого його розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сьогодні Україні для відновлення економіки потрібно розвинений фінансовий ринок, у тому числі фондовий ринок як один з його найважливіших сегментів. Функціональна роль такого ринку, поряд з перерозподілом прав власності, трансформацією заощаджень в інвестиції, забезпеченням альтернатив у використанні коштів, зводиться до формування прогресивної структури виробництва, що й відповідає завданню масштабної модернізації української економіки. Цілком очевидно, що виконання зазначених функцій фондовим ринком багато в чому визначається такими його характеристиками, як свобода й відкритість, інформаційна прозорість, справедливість і впорядкованість, ліквідність, глибина і широта, оптимальне співвідношення ризику і винагороди. Тільки під час реалізації цих характеристик фондовий ринок може виконувати своє громадське призначення, в тому числі сприяти позитивним струк-

Таблиця 1. Обсяг торгів на організаторах торгівлі протягом 2014—2018 років, млн грн

Організатор торгівлі	Роки									
	2014		2015		2016		2017		2018	
	млн грн	питома вага,%	млн грн	питома вага,%	млн грн	питома вага,%	млн грн	питома вага,%	млн грн	питома вага,%
Перспектива	490458,12	79,15	220332,17	76,98	136057,62	57,80	127410,01	61,91	127325,00	48,81
ПФТС	95881,73	15,47	53181,80	18,58	93719,20	39,18	64337,74	31,26	112518,17	43,13
УБ	8565,89	1,38	6692,36	2,34	3531,20	1,50	13412,22	6,52	20987,86	8,05
КМФБ	9921,41	1,60	3565,31	1,25	1743,32	0,74	81,75	0,04	-	-
Універсальна	12739,29	2,06	591,29	0,21	252,09	0,11	399,20	0,19	-	-
СЄФБ	1265,53	0,20	1413,39	0,49	59,09	0,03	-	-	-	-
УМВБ	260,4	0,04	118,67	0,04	21,71	0,01	-	-	34,95	0,01
УФБ	456,88	0,07	301,98	0,11	18,93	0,01	1,16	0,001	-	-
ІННЕКС	27,32	0,00	5,09	0,00	1,98	0,00	145,43	0,07	0,49	0,00
УМФБ	118,66	0,02	5,94	0,00	-	-	-	-	-	-
УСЬОГО	619695,23	100	286208,00	100	235405,14	100	205787,51	100	260866,46	100

Таблиця 2. Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі (з розподілом за видом фінансового інструменту) у 2018 році, млн грн

Організатор торгівлі	Акції (без акцій КІФ)	Акції КІФ	Облігації підприємств	Державні облігації України	Облігації місцевих позик	Інвестиційні сертифікати	Опціонні сертифікати	Деривативи	Державні деривативи	Усього
ПФТС	338,79	35,13	3823,79	107377,02	741,40	202,04	0	0	0	112518,17
УМВБ	34,92	0	0	0	0	0	0	0,03	0	34,95
ІННЕКС	0,49	0	0	0	0	0	0	0	0	0,49
ПЕРСПЕКТИВА	26,97	0	4654,02	121777,68	0	49,30	813,44	0,13	0,46	127325,00
УБ	776,21	0,45	1789,21	16578,56	0	4,23	0	1839,20	0	20987,86
УСЬОГО	1180,38	35,57	10267,01	245733,26	741,40	255,57	813,44	1839,36	0,46	260866,46

турним зрушенням в економіці. Водночас сьогоднішній стан фондового ринку явно не відповідає цьому призначенню.

Слід звернути увагу на такі аспекти розвитку фондового ринку, які породжені труднощами становлення, з одного боку, а з іншого — недостатністю регулятивно-наглядових функцій держави. Передусім, на стан фондового ринку безпосередньо впливає якість корпоративного управління, яке розкривається через сукупність ознак, до яких слід віднести: відкритість інформації, культуру управління, структуру і методи роботи директорів і керівництва компанії, захищеність прав акціонерів.

Фондовий ринок України на нинішньому етапі його еволюції є низько ефективним через наявність ряду невирішених питань, без розв'язання яких формування дієздатного та ефективного фондового ринку неможливе. Перспективи подальшого розвитку українського ринку цінних паперів багато в чому залежать від правильного визначення його ролі в інвестиційному процесі, процесі фінансового розвитку країни. Попри позитивні тенденції, слід зауважити, що вибір ліквідних фінансових інструментів на фондовому ринку України досить обмежений для внутрішнього інвестора. Нестійкість вітчизняного фондового ринку стримує його розвиток, не дозволяє розвинутись у повноцінний механізм мобілізації фінансових ресурсів.

Серед проблем функціонування фондового ринку України можна виділити такі: на фондовому ринку, як і в межах усієї національної економіки, існує значна потреба в інвестиційних ресурсах. Це комплексна проблема, пов'язана з: наявністю тіньової економіки, де обертається значний обсяг ресурсів, вилучений з обігу на офіційному фінансовому ринку; макроекономічною нестабільністю та недиверсифікованістю економіки, що не дозволяє сформувати клас фундаментальних (або пасивних) довгострокових інвесторів; обмеженою кількістю ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів (наприклад, більшість акцій українських емітентів є занадто ризиковими для інвесторів); недостатнім рівнем заощаджень населення, пов'язаним із низькими доходами значної частини населення; низька ліквідність та капіталізація фондового ринку; недорозвинений фондовий ринок не стимулює нові компанії залучати потрібний їм капітал шляхом публічного розміщення акцій (проблему недостатності фінансових ресурсів вони можуть вирішити, використовуючи можливості кредитного ринку чи емітуючи в обіг облігації); управління діяльністю компанії та розподілом прибутку досить часто не відповідає інтересам дрібних інвесторів (міноритарних акціонерів); недосконала українська судова система, яка не захищає права власності дрібних інвесторів (акціонерів); недостатній рівень фінансової грамотності населення та інші проблеми [1, с. 72].

Фондовий ринок будь-якої країни є вагомим і необхідним елементом фінансового ринку, який безпосередньо впливає на розвиток усіх суб`єктів національної економіки. Попри те, що фондовий ринок та реальний сектор економіки є відносно автономними системами, між ними існують певні взаємозв'язки. Особливо сильний вплив фондового ринку на реальний сектор спостерігається у кризових ситуаціях. Аналіз стану фондового ринку є необхідним для підвищення ефективності функціонування фінансової системи України та визначення стратегії його розвитку на перспективу.

У 2018 році, порівняно з 2017 роком, темп приросту обсягів торгів на ринку цінних паперів становив 26% при зростанні ВВП на 3,2%. Співвідношення обсягів торгів на ринку цінних паперів до ВВП — 19,8%. За підсумками 2018 року спостерігалося зростання обсягу торгів на ринку цінних паперів, порівняно з 2017 роком, на 26% — до 590,59 млрд грн. Також відбувається зростання біржового сегменту фондового ринку України. Порівняно з показником 2017 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2018 році зріс на 26,8% — до 260,87 млрд грн, що становить 7,33% до ВВП України у 2018 році. Наприкінці 2018 року найбільшу кількість випусків цінних паперів, які перебувають в обігу на фондових біржах, було розміщено на ПФТС (39,9%), біржі "Перспектива" (32,6%) та Української біржі (25,5%). За підсумками 2018 року спостерігається перерозподіл обсягів торгів на організаторах торгівлі. Так, питома вага обсягів торгів ПрАТ "Фондова біржа "Перспектива" у 2018 році скоротилася на 28,2 процентні пункти і становила 48,8%, при зро-

станні питомої ваги обсягів торгів АТ "Фондова біржа "ПФТС" на 24,6 процентні пункти до 43,1% (таблиця 1) [9].

Серед фінансових інструментів за обсягами торгів на біржовому ринку у 2018 році провідну позицію продовжують займати державні облігації України — 245,73 млрд грн (94,2% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у 2018 році) (табл. 2).

Фондовий ринок України у 2018 році підскочив більш ніж на 80%. Україна стала кращою у світовому рейтингу фондових ринків за показником її ключового індексу, який з 1997 року розраховується однією з двох найбільших вітчизняних бірж ПФТС (Перша фондова торговельна система). Індекс показує темпи приросту обсягів торгів на ринку і за цим показником Україна у 2018 році обійшла такі країни, як Македонія, Катар, ОАЕ та Саудівська Аравія. За результатами 2017-го індекс ПФТС очолив аналогічний рейтинг Блумберга (американська компанія, постачальник фінансової інформації). Цікаво, що Україна була попереду й обійшла такі країни: Казахстан, де індекс виріс на 64%, і Монголію (63%) [9].

До індексного кошика ПФТС сьогодні входять 7 компаній: Донбасенерго, Центроенерго, Крюківський вагонобудівний завод, Мотор Січ, Райффайзен банк Аваль, Укрнафта, Укртелеком. Саме порівнянням ціни на акції цих провідних компаній і визначається показник, який в комплексі характеризує попит на фінансові активи, що обертаються в конкретний момент на ринку. В останні роки попит на цінні папери на ринку був надзвичайно високий, і вони інтенсивно зростали в ціні після періоду глибокого падіння в 2015—2016 рр. За даними ПФТС, позитивний результат був досягнутий насамперед завдяки стрімкому зростанню вартості акцій АТ "Райффайзен Банк Аваль" (+169%), ПАТ "Донбасенерго" (+145%) та ПАТ "Крюківський вагонобудівний завод" (+96%). Стриманішу динаміку продемонстрували акції ПАТ "Центренерго" (+14%), ПАТ "Укрнафта" (+12%). Водночас вартість цінних паперів АТ "Турбоатом" взагалі впала на 4,65%. Також є кілька факторів, що спричинили стрімке зростання українського ринку в 2017 році, а саме: відкладений попит на акції вітчизняних підприємств, і позитивні результати діяльності емітентів (наприклад АТ "Райффайзен Банк Аваль" за 9 місяців 2018 року отримав прибутку на понад 4 млрд грн). Водночас слід зважати на те, що ринок акцій в Україні є досить мізерним (в структурі торгів на ПФТС їх частка складає 0,25%, або 328 млн грн) у порівнянні з іншими фінансовими інструментами. Тому за таких обставин не можна говорити про інвестиційний бум. Але при цьому вартість усіх біржових контрактів зросла майже вдвічі та склала 114,09 млрд грн [9].

На жаль, загалом обсяги українського фондового ринку у світовому масштабі залишаються незначними. Сумарно за 2018 рік обсяг торгів цінними паперами склав близько 260 млрд грн ($8,5 млрд). Для порівняння, обсяг торгів на Варшавській фондовій біржі щорічно складає більше $340 млрд євро, а на Нью-Йоркській фондовій біржі щодня (!) торгується паперів на суму близько $54 млрд [9].

Стрімке зростання індексу ПФТС як ключового показника фондового ринку України, пов'язане, зокрема, зі збільшенням об'єму торгів за рахунок додаткового випуску і розміщення цінних паперів, а також зростанням їхньої вартості. Це досить позитивний сигнал для інвесторів, у тому числі, іноземних. Суттєвий відрив у міжнародному рейтингу є черговим доказом того, що фондовий ринок України досі знаходиться на етапі свого становлення, а отже, необхідно продовжувати удосконалювати механізми його функціонування, використовуючи кращі практики світових лідерів.

У 2019 році Україна почала відкривати нові можливості для залучення на ринок цінних паперів (ЦП) і фондового ринку нерезидентів. Так, у травні 2019 року запрацювала система міжнародного депозитарію Clearstream, яка дозволить нерезидентам купувати українські цінні папери. Крім того, з початку року в Україні можна легально купувати ЦП таких компаній, як Tesla і Apple.

Впровадження номінального утримувача має відкрити простіший і швидший шлях для заходу іноземних інвесторів на ринок акцій, державних і корпоративних облігацій, а також вирішити проблему з правильним відображенням власності таких активів. Обсяги іноземних інвестицій в акції на цьому етапі будуть не такі великі, як в ОВДП, але кожен маленький поштовх — введення інституту номінального утримувача один із них — створює цю сумарну інерцію руху до нормального функціонування ринку. Якщо потенційні інвестори-нерезиденти отримують можливість прийти на цей ринок швидше, на ці гроші зможуть розраховувати й ті, хто планує залучення капіталу через біржу, й ті, хто збирається активізувати торгівлю на українських майданчиках.

Процес пожвавлення ринку неможливий і без дій регулятора, 30 вересня 2019 року відбувся промисловий запуск нової системи DEPEND Q, постачальником системи за результатами конкурсу, проведеного у 2017 році, стала британська компанія Percival Software Limited. Нова IT-платформа дозволить депозитарним установам (ДУ) використовувати для обліку на своєму боці альтернативне програмне забезпечення для взаємодії з Центральним депозитарієм. Обмін повідомленнями про корпоративні дії відбуватиметься в стандарті ISO — загальноприйнятому на розвинених ринках, що полегшить інтеграцію в європейський фінансовий простір [9].

Крім того, система дає безліч додаткових можливостей у частині функціоналу. Система підтримує всі загальноприйняті типи рахунків у ЦП, зокрема й рахунок номінального утримувача. А також специфіку ведення таких типів рахунків, як рахунок держави, рахунок нотаріуса, рахунки співвласників. Негайний ефект, який отримає ринок цінних паперів від впровадження нового програмного забезпечення — безпека. Якщо депозитарна установа, що веде облік цінних паперів клієнта, працює в системі DEPEND, Центральний депозитарій гарантує її безвідмовність, підтримку, а також резервне копіювання даних.

Подальший розвиток фондового ринку залежить від конкретних заходів держави у сфері розбудови фінансової системи. Для стимулювання розвитку фондового ринку України та сприятливого інвестиційного клімату необхідно активно впроваджувати низку заходів, а саме:

— удосконалення конкурентоспроможності фондового ринку, шляхом створення сприятливих умов з боку державної політики стосовно оподаткування на фондовому ринку;

— узгодження суперечностей в законодавстві, налагодження внутрішньої роботи регуляторів та чіткого розділення повноважень між ними, вирішення суперечливих ситуацій між учасниками фондового ринку використовуючи прямі та непрямі методи впливу;

— розширення ринку для залучення більшої кількості інвесторів та забезпечення його ліквідності й оборотності, задля пришвидшення обертання капіталу на ринку;

— забезпечення достатнього рівня захисту інвесторів, які могли б вкласти свої кошти у цінні папери, тим самим покращивши ситуацію на фондовому ринку;

— покращення умов функціонування інвестиційних та пенсійних фондів, шляхом впровадженням міжнародних стандартів результативності інвестування GIPS, здійснення реформ з метою вдосконалення інфраструктури ринку;

— розширити спектр інвестиційних інструментів, що обертаються на фондовому ринку для покращення диверсифікації інвестиційного портфелю;

— створити передумови поступової централізації національного біржового ринку, централізації ліквідності, переходу конкуренції в біржовому сегменті з локального рівня на міждержавний.

ВИСНОВКИ

Фондовий ринок України відносно молодий, поступово розвивається, але є фактори, які сповільнюють цей процес, серед них: недостатня конкурентоспроможність фондового ринку України; недосконаліть податкового стимулювання розвитку ринку; нерозвинене корпоративне управління ринком; мала розбудова інфраструктури фондового ринку; недосконаліть законодавства України.

Подальший розвиток фондового ринку залежить від конкретних заходів держави у сфері розбудови фінансової системи. Для покращення ситуації на фондовому ринку необхідно вжити низку заходів: по-перше, для виконання зазначеної мети має функціонувати розвинена інфраструктура фондового ринку, має бути запропоновано широкий спектр інструментів та ефективні механізми взаємодії учасників ринку; по-друге, невід'ємною складовою розвитку фондового ринку має стати його інтеграція у світові фінансові ринки. Розвиток фондового ринку України має бути тісно пов'язаним з розвитком інших сегментів фінансового ринку (банківського, страхового, сектору пенсійного забезпечення тощо); по-третє, основною функцією, яку має виконувати ринок цінних паперів, є забезпечення грошовим капіталом потреб економіки країни шляхом створення механізму акумулювання, розподілу та перерозподілу фондів коштів від особи, яка володіє вільними інвестиційними ресурсами, до особи, якій необхідні такі ресурси для розвитку.

Отже, основними напрямами модернізації та розвитку українського фондового ринку є розвиток корпоративної реформи, підвищення ефективності регулювання емітентів, розширення інструментарію на фондовому ринку; стимулювання притоку інвестицій на фондовий ринок; забезпечення надійного і ефективного функціонування ринкової інфраструктури; забезпечення функціонування єдиної державної політики стимулювання покращення інвестиційного клімату.

Література:

1. Безвух С. В. Фондовий біржовий ринок України: стан, тенденції, проблеми і заходи щодо їх вирішення. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. № 5 (1). 2014. С. 69—74.

2. Васильєв О.В. Сучасні трансформації інфраструктури фондового ринку України та Європи. Економіка розвитку. № 4 (80). 2016. С. 16—22.

3. Офеційний сайт ПФТС [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.pfts.ua

4. Добриніна Л. Фондовий ринок України: сучасні тенденції. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. № 6. 2014. С. 49—59.

5. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку. Проблеми економіки. № 1. 2014. С. 129—134.

6. Кутузова М. Фондовий ринок України в умовах нестабільності світового фінансового середовища. Молодий вчений. № 3 (30), 2016. С. 115—118.

7. Про цінні папери і фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15

8. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30.10.1996 № 448/96-ВР (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. Режим доступу: http:/zakon3.rada.gov.ua/laws/main/

9. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2018 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.nfp.gov.ua/ua/Richni-zvity

10. Фондовий ринок: підручник. К.: КНЕУ, 2013. С. 537.

References:

1. Bezvog, S. (2014), "The stock exchange market of Ukraine: state, tendencies, problems and measures for their solution", Bulletin of Khmelnitsky National University. Economic Sciences, vol. 5, no. 1, pp. 69—74.

2. Vasilyev, O. (2016), "Modern transformations of stock market infrastructure of Ukraine and Europe", Development Economics, vol. 4, no. 80, pp. 16—22.

3. PFTS Official Website (2020), available at: https://pfts.ua/ (Accessed 10 December 2019).

4. Dobrynina, L. (2014), "The stock market of Ukraine: current trends", Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University, vol. 6, pp. 49—59.

5. Krasnova, I. (2014), "The stock market in Ukraine: the state and prospects of development", Problems of economy, vol. 1, pp. 129—134.

6. Kutuzova, M. (2016), "The stock market of Ukraine in the conditions of instability of the world financial environment", Young scientist, vol. 3, no. 30, pp. 115—118.

7. Verkhovna Rada of Ukraine (2006), The Law of Ukraine "On securities and the stock market", available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15 (Accessed 12 April 2020).

8. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), The Law of Ukraine "On State Regulation of the Securities Market in Ukraine", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main (Accessed 12 April 2020).

9. Annual Report of the National Securities and Stock Market Commission for 2018 (2019), available at: https://www.nfp.gov.ua/en/Richni-zvity (Accessed 10 April 2020).

10. KNTEU (2013), Fondovyy rynok [Stock market], KNTEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2020 р.

www. dy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

удосконалення та розвиток

Виходить 12 разів на рік

включено до переліку наукових фахових видань України з питань ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ (Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України від 28.12.2019 №1643

e-mail: economy_2008@ukr.net
тел.: (044) 223-26-28
(044) 458-10-73

УДК 339.137.2:005.3-047.44

І. М. Дашко,
к. е. н., доцент кафедри обліку та менеджменту,
Криворізький факультет Запорізького національного університету
ORCID ID: 0000-0001-5784-4237

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.108

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

I. Dashko,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of accounting and management,
Zaporizhzhya National University, Faculty of ZNU in Kryvyi Rih

RESEARCH OF BASIC METHODS OF ESTIMATING COMPETITIVENESS LEVEL OF ENTERPRISES

Статтю присвячено питанням основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства. Надано сутність конкурентоспроможності підприємства. Проаналізовано літературні джерела щодо методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто основні методичні підходи для оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. Здійснено спробу їх систематизувати. Наведено порівняльний аналіз методів оцінювання конкурентоспроможності підприємств, визначено їх переваги, хиби та можливості застосування. Надано характеристику найбільшим групам методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Узагальнено класифікацію методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Досліджено класифікацію методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Обґрунтовано загальні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства: структурний (рішення щодо дотримання тієї чи іншої позиції на ринку підприємство приймаються, виходячи із рівня монополізації галузі) та функціональний (сутність яких полягає у визначенні співвідношення витрат, цін, завантаження виробничих потужностей, обсягів випуску продукції, норм прибутку тощо). Однак функціональний підхід не дає змогу врахувати такі характеристики конкурентоспроможності підприємства, як імідж та потенціал підприємства.

This article is devoted to the questions of the basic methods of assessing the level of competitiveness of an enterprise. The essence of enterprise competitiveness is given. Literary sources on methods of estimation of competitiveness of the enterprise are analyzed. The main methodological approaches for assessing the level of competitiveness of enterprises are considered, an attempt is made to systematize them. The comparative analysis of methods of assessing the competitiveness of enterprises is given, their advantages, disadvantages and possibilities of application are determined. The characteristic is given to the largest groups of methods of estimation of competitiveness of the enterprise. Generalized classification of methods for assessing the competitiveness of the enterprise. Five major groups of competitiveness assessment methods were identified by typing and summarizing the scientific literature. The competitiveness of the enterprise is estimated, which means calculations of a set of indicators characterizing various aspects of the enterprise activity and the state of the market environment, their level and interpretation of the obtained results. The structural division of methods of estimation of competitiveness of the enterprise offered by scientists is poured. The classification of methods of assessing the competitiveness of an enterprise is investigated, which shows that, from the sign of classification, the same method can belong to different groups. The general approaches to assessing the competitiveness of the enterprise are substantiated: structural — decisions on adherence to a particular position on the market are made based on the level of industry monopolization and functional — the essence of which is to determine the ratio of costs, prices, capacity utilization, production output, production rates etc, however, the functional approach does not allow to take into account such characteristics of enterprise competitiveness as the image and potential of the enterprise.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, методи, оцінка, класифікація, показники, прибуток, економіка, продукція.
Key words: competitiveness, enterprise, methods, estimation, classification, indicators, profit, economy, production.

ВСТУП

За сучасних умов господарювання конкуренція набуває все більшого виявлення, спонукуючи підприємства різної форми власності шукати нові підходи до формування стратегій їхнього розвитку, тому можливість виживання підприємств в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від їх конкурентоздатності.

Питання вивчення конкурентоспроможності підприємства є важливим та актуальним для економіки країни загалом, так і підприємств-виробників, зокрема. У ринкових умовах висока конкурентоспроможність суб'єктів господарювання є запорукою отримання високого і стабільного прибутку.

Ефективність функціонування підприємств, а саме: його здатність відповідати високим вимогам ринку, якість задоволення споживчого попиту та ресурсний потенціал є основними факторами, що визначають конкурентоспроможність підприємства на ринку. За таких умов і є актуальним дослідження основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств.

Таблиця 1. Класифікація методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Ознака класифікації	Група методів	Методи
1	2	3
За способом оцінювання	Кількісні	Диференційований метод, інтегральний метод, метод різниць, метод балів
	Якісні	SWOT-аналіз, метод експертних оцінок, евристичні методи
За формою представлення результатів	Матричні	Матриця БКГ, матриця Мак Кінсі, матриця Shell/DPM, метод PIMS, матриця Ансоффа
	Індексні (аналітичні)	Інтегральні методи, метод конкурентних переваг, теорія ефективної конкуренції, конкурентоспроможність продукції
	Графічні	Радіальна діаграма, багатокутник конкурентоспроможності, метод профілів
За показниками і змінними, що використовують під час аналізу	Методи, що характеризують ринкові позиції	Модель БКГ, метод Мак Кінсі, модель Shell/ DPM, метод PIMS, модель Портера
	Методи, що характеризують рівень менеджменту	Метод LOTS, метод експертної оцінки, ситуаційний аналіз, карти стратегічних груп, бенчмаркінг
	Методи, що характеризують фінансово-економічну діяльність	Методи фінансово-економічного аналізу, методи прогнозування фінансового стану
За ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства	Спеціальні	Конкурентоспроможність продукції, матричні методи
	Комплексні	Індексні, інтегральні методи, метод балів
За рівнем ухвалення рішення	Стратегічні	Модель БКГ, метод Мак Кінсі, модель Shell/ DPM тощо
	Тактичні	Інтегральні методи, аналіз конкурентних переваг, теорія ефективної конкуренції, конкурентоспроможність продукції, самооцінка

Джерело: [3].

Серед зарубіжних і вітчизняних учених вагомий внесок у розвиток теорії конкурентоспроможності та методології її оцінювання зробили М. Портер, І. Ансофф, І. Максимова, Р. Фатхутдинов, І. Должанський, Ю. Іванов, І. Герчикова, А. Мазаракі, О. Драган, Т. Загорна, Н. Тарнавська та ін.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження і аналіз основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Під конкурентоспроможністю підприємства розуміють рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу, що виражено в таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність та ін. [1; 3]. Оцінити конкурентоспроможність підприємства означає здійснити розрахунки комплексу показників, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства та стан ринкового середовища, оцінити їх рівень та інтерпретувати отримані результати.

Так, В.І. Сахно на основі аналізу літературних джерел виділяє такі найбільші групи методів оцінки конкурентоспроможності підприємства [6]:

1) методи, основані на теорії конкурентних переваг;
2) методи, засновані на теорії ефективної конкуренції;
3) методи, в основі яких лежить теорія якості товару;
4) матричні методи;
5) інтегральний метод.

О.Є. Сомова у своєму дослідженні [7] за результатами вивчення наукової літератури з метою типізації та узагальнення пропонує виокремлювати п'ять основних груп методів оцінки конкурентоспроможності:

1) методи, що базуються на описі конкурентної боротьби;
2) методи, основані на узагальненні думок експертів;
3) методи оцінки конкурентоспроможності товару та конкурентоспроможності підприємства;
4) методи, засновані на розрахунку інтегрального коефіцієнта за фінансовими і техніко-економічними показниками;
5) методи оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі аналізу рентабельності, грошових потоків і вартості бізнесу.

У роботі Л.М. Закревської [2] запропоновано структурний поділ методів оцінки конкурентоспроможності підприємства на такі групи: ті, що базуються на теорії рівноваги підприємства та галузі А. Маршалла і теорії факторів виробництва; засновані на теорії ефективної конкуренції, висунутої Дж.М. Кларком; ті, що грунтуються на взаємозв'язку рівня конкурентоспроможності підприємства із показниками якості продукції, що випускається; структурні — рішення щодо дотримання тієї чи іншої позиції на ринку підприємство приймає, виходячи із рівня монополізації галузі; функціональні, сутність яких полягає у визначенні співвідношення витрат, цін, завантаження виробничих потужностей, обсягів випуску продукції, норм прибутку тощо; оцінка конкурентоспроможності підприємства за характеристиками якості продукції ("метод профілів"); матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємств [8].

Оцінка розвитку підприємства з точки зору оцінки конкурентоспроможності підприємства здійснюється відповідно до найбільш загальних підходів — структурного та функціонального.

В основі структурного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства лежить аналіз його позиції на ринку з урахування рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва і капіталу, наявності вхідних бар'єрів для нових підприємств, що вступають до галузевого ринку, ступеня диференціації продукції, можливості технологічних нововведень та економії на масштабах виробництва.

Функціональний підхід полягає у визначенні конкурентоспроможності підприємства за показниками ефективності виробництва, фінансового стану, збуту та конкурентоспроможності товару. Перевагою функціонального підходу є використання тих груп показників, які дають змогу більш об'єктивно оцінити найважливіші сфери діяльності підприємства, зокрема фінансово-господарську діяльність підприємства (продуктивність праці та фондовіддача, показники ліквідності та платоспроможності підприємства, рентабельності продажу тощо), та визначити його місце на галузевому ринку. Однак цей підхід не дає змогу врахувати такі характеристики конкурентоспроможності підприємства, як імідж та потенціал підприємства. Крім того, для оцінки конкурентоспроможності підприємства з аналізом ступеня стійкості положення підприємства на галузевому ринку, спроможності виробляти продукцію, що користується попитом, використовуються окремі кількісні показники: відношення прибутку до загальної вартості продажу (підвищення цього показника свідчить про підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства); співвідношення загальної вартості

продажу та вартості нереалізованої продукції, що свідчить про зміну попиту на продукцію підприємства і, відповідно, його конкурентоспроможності; відношення загальної вартості продажу до вартості матеріальних виробничих запасів, що показує зміну обігу запасів внаслідок зміни попиту на продукцію та запасів сировини [9].

Узагальнивши результати наукових досліджень із цього питання, можна систематизувати методики діагностики й оцінювання конкурентоспроможності підприємства (табл. 1).

Наведена класифікація методів показує, що, залежно від ознаки класифікації, один і той самий метод може належати до різних груп. До прикладу, матриця Бостонської консалтингової групи (БКГ) є матричним методом за формою подання результатів. Водночас, за показниками (змінними) аналізу, вона характеризує ринкові позиції підприємства, а за рівнем ухвалення рішення належить до групи стратегічних методів. Отже, на практиці методи є взаємопов'язаними, одночасно використовуючи декілька підходів.

Якісні методи оцінювання здебільшого мають низький ступінь математичної формалізації, їм властива трудомісткість реалізації та дискретність оцінки. Вони не дають можливості використовувати оцінку конкурентоспроможності підприємства в процесі аналізу та визначення пріоритетних напрямів посилення конкурентних позицій на ринку. Кількісні методи дають змогу оцінювати реальні шанси суб'єкта господарювання у конкурентній боротьбі за привабливі стратегічні зони господарювання та приймати виважені, з тактичного та стратегічного погляду, управлінські рішення [5]. Спеціальні методи оцінки — це методи, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства за окремими аспектами його діяльності — виробничим, інноваційним, маркетинговим, фінансовим тощо. Комплексні методи базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства [10]. Крім загальної класифікації існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, науковці виокремлюють певні групи методик, пропонуючи виділяти від 5 до 9 основних груп.

Так, Л.А. Костюк [4] пропонує поділяти методи оцінки конкурентоспроможності підприємства на 5 груп:

1) методи оцінки конкурентоспроможності підприємства за ринковою часткою,
2) матричні методи,
3) методи, засновані на теорії ефективної конкуренції,
4) методи, засновані на теорії якості товару,
5) інтегральні методи.

Таким чином, кожен з цих методів має як свої переваги, так і недоліки, а тому досить часто необхідним є застосування системи методів для більш повної оцінки конкурентоспроможності того чи іншого підприємства з урахуванням особливостей його господарської діяльності.

ВИСНОВКИ

Отже, питання оцінювання конкурентоспроможності підприємства потребують насправді грунтовного вивчення. Досліджені методи поодинці не задовольняють вимог українських підприємств, оскільки залишається невирішеним питання вибору універсального показника та факторів конкурентоспроможності, що визначають його рівень. Вибір методу або методів є індивідуальним для кожного підприємства і його визначають завдання, які йому потрібно вирішити (діагностика стану підприємства, вибір стратегії та ін.), рівень ухвалення рішення та фактори конкурентного середовища. Оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на комплексному, багатовимірному підході і враховувати як внутрішнє, так і зовнішнє середовище, рівень фінансової стійкості підприємства і реальне становище підприємств-конкурентів.

Література:

1. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: моногр. Київ: ДАКККіМ. 2006. 144 с.

2. Закревська Л.М. Оцінка та підвищення конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості України: дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Л.М. Закревська. Київ. 2005. 211 с.

3. Кваско А.В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Наукові записки. № 1 (54), 2017. С. 111—118.

4. Костюк Л.А. Теоретичні та методичні засади оцінки конкурентоспроможності. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. (Економічні науки). 2012. Вип. 2. С. 22—30.

5. Рибницький Д.О., Городня Т. А. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.9. С. 227—230.

6. Сахно І. В. Аналіз основних методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (Економічні науки). 2012. № 2, Ч. 2. С. 385—390.

7. Сомова О.Є. Вартісна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємств машинобудування: автореф. дис... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / Сомова Оксана Євгенівна; ПВНЗ Європейський ун-т. К., 2008. 19 с., включаючи обкл.: іл., табл. Бібліогр.: С. 17—19.

8. Тарнавська Н.П., Пушкар Р. М. Менеджмент: теорія та практика. Тернопіль: Карт-бланш, 2005. 366 с.

9. Швед Т.В., Біла І.С. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. Економіка і суспільство. (Економіка та управління підприємствами). Випуск 8. 2017. С. 405—410.

10. Яцура В.В., Замроз М.В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємств. Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. 2011. № 2. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_2/18.pdf

References:

1. Drahan, O. I. (2006), Upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstv: teoretychni aspekty [Management of enterprise competitiveness: theoretical aspects], DAKKKiM, Kyiv, Ukraine.

2. Zakrevska, L. M. (2005), "Assessment and increasing the competitiveness of enterprises confectionery industry in Ukraine", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, Natsionalnyi universytet kharchovykh tekhnologii, Kyiv, Ukraine.

3. Kvasko, A. V. (2017), "Analysis of methods of assessment of enterprise competitiveness", Naukovi zapysky, vol. 1 (54), pp. 111—118.

4. Kostiuk, L. A. (2012), "Theoretical and methodical foundations for competitiveness assessment", Zbirnyk naukovyh prats Tavriyskogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universytetu, vol. 2, pp. 22—30.

5. Rybnytskyi, D. O. (2010), "Current approaches to evaluation competitiveness of enterprise", Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, vol. 20.9, 227—230.

6. Sakhno, I. V. (2012), "Analysis of key methodological approaches to the assessment of the competitiveness of enterprises", Zbirnyk naukovyh prats Tavriiskogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universytetu, vol. 2, pp. 385—90.

7. Somova, O. Ye. (2008), "Valuation of the competitiveness of mechanical engineering", Ph.D. Thesis, Economy, PVNZ Yevropeiskyi universytet, Kyiv, Ukraine.

8. Tarnavska, N. P. and Pushkar R. M. (2005), Menedzhment: teoriia ta praktyka [Management: theory and practice], Carte blanche, Ternopil, Ukraine.

9. Shved, T. V. and Bila I. S. (2017) "Assessment of enterprise competitiveness", Ekonomica i syspilstvo. Ekonomica ta ypravlinnja pidpruemstvami, vol. 8, pp. 405—410.

10. Yatsura V. V. and Zamroz V. V. (2011), "Analysis of methods for assessing the competitiveness of the enterprises", Visnyk Volynskogo instytutu ekonomiky ta menedgmentu. Zbirnyk naukovyh prats, vol. 2, pp. 84—89.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2020 р.

УДК 336.64

М. І. Іоргачова,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет
ORCID ID: 0000-0003-1933-6447
О. М. Ковальова,
к. е. н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний політехнічний університет
ORCID ID: 0000-0002-2080-1150
Г. М. Коцюрубенко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет
ORCID ID: 0000-0001-9604-5083

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.111

ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЄЮ

M. Iorgachova,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Financial Management and Stock Market Department, Odessa National Economic University
O. Kovalova,
PhD in Economics, Associate Professor of Accounting, Analysis and Audit Department, Odessa National Polytechnic University
G. Kotsiurubenko,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Finance, Odessa National Economic University

VALUE-BASED MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF COMPANY'S CORPORATE GOVERNANCE

Розв'язання конфлікту інтересів, що породжується існуванням корпоративної форми власності, є можливим за рахунок застосування методів та інструментів системи вартісно-орієнтованого управління, оскільки VBM спрямовано на максимізацію акціонерної вартості компанії, а зростання ринкової капіталізації є метою, що об'єднує як короткострокові цілі менеджерів різних ланок, так й довгострокові таргети власників.

У роботі запропоновано методику оцінювання показників результативності роботи компанії на засадах вартісно-орієнтованого управління, що враховує "сіру зону" у системі абсолютних та відносних значень індикаторів та дозволяє своєчасно побачити сигнали до погіршення якості управління.

Викладено взаємозв'язок результатів розрахунку скоринговою методикою інтегрального показника вартісно-орієнтованого управління компанією з важелями системи корпоративного управління компанією.

Наголошено на позитивних результатах впровадження методів Value-Based Management у сфері корпоративного управління суб'єкта підприємницької діяльності, що охоплює гармонізацію інтересів зацікавлених суб'єктів, врахування факторів впливу на вартість компанії, забезпечення транспарентності інформаційно-аналітичного забезпечення VBM.

The resolution to a conflict between interests generated by the existence of a corporate form of ownership is possible through the application of methods and tools of the value-oriented management system, as VBM is aimed to maximize the shareholder value of the company, and the growth of market capitalization is a goal that combines both short-term goals of managers of various levels and long-term targets of owners.

In the sphere of corporate governance at the enterprise level, special attention is paid to the asymmetry of information flows in the enterprise between key persons, which affects the adoption of managerial decisions in the face of uncertainty.

The paper proposes a methodology for estimating indicators of a company based on value-oriented management, which takes into account the "gray zone" in the system of absolute and relative values of indicators and allows to see signals to the deterioration of the quality of management.

The use of scoring methods and the integral indicator of the value-based management assessment allow to get the following advantages: forecasting the state of the financial and economic security of the enterprise on the basis of taking into account "gray zones" of indicator values; application of the approach to the variability of the composition of the elements of the integral indicator of value-based management allows to choose the most significant in the case of a particular enterprise; the possibility of planning for the future changes in factors affecting the value of the enterprise; systematic accounting and analytical information is the basis for calculating the integral indicator of value-based management.

The relationship of the calculation results by the scoring method of the integral indicator of VBM of the company with the levers of the corporate governance system of the company is described.

The positive results of the introduction of Value-Based Management methods in the field of corporate governance of a business entity, covering the harmonization of interests of stakeholders, taking into account factors affecting the value of the company, ensuring transparency of information and analytical support of VBO, are noted.

Ключові слова: корпоративний сектор, вартісно-орієнтоване управління, скорингова методика, інтегральний показник, оцінка, акціонер, менеджер, корпоративний конфлікт.

Key words: corporate sector, value-based management, scoring methodology, integrated index, estimation, stockholder, manager, corporate conflict.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Зміни сучасного світу призводять до того, що корпоративний сектор будь-якої країни завжди в пошуках тих механізмів та напрямів, які дозволили б покращити результати його діяльності та позитивно впливали б на здійснення фінансово-господарської діяльності. Адже отримання прибутку та зростання капіталізації підприємства є ключовими параметрами, що потребують оцінки та моніторингу зі сторони керівництва підприємства як у коротко-, так і у довгостроковій перспективі. Проте сама діяльність підприємств корпоративної форми власності має деякі особливості, які й визначають фактори, що є тими рушійними силами, зміна яких може призвести по покращення стану та результатів роботи. Одним з таких вагомих та ключових факторів є наявність корпоративних конфліктів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню проблематики вартісно-орієнтованого управління присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: Н.І. Гордієнко, Т.В. Гордієнко, Т.В. Азарова [1], О.І. Давидова [2], В.В. Євдокимова, Н.В. Валінкевича, Т.О. Завалій [3], О.О. Захаркіна [4], І.М. Крейдич [5], проте досі універсального підходу до уточнення місця VBM в системі корпоративного управління компанією не представлено. Це, по-перше, пов'язано с особливостями сформованих моделей корпоративного управління в різних економічних системах. По-друге, постійні зміни в оточуючому світі, прагнення бути конкурентоспроможним суб'єктом на ринку призводить до того, що кожен з учасників намагається враховувати максимальну кількість факторів впливу у процесі своєї діяльності та переймати існуючий успішних досвід.

Спробуємо систематизувати існуючі методики VBM у контексті розробки єдиного інтегрального показника, що знаходиться у взаємозв'язку та взаємообумовленості зі злагодженою системою корпоративного управління на підприємстві.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є узагальнення й систематизація базових концепцій вартісно-орієнтованого управління та їх концептуального позиціювання в системі корпоративного управління компанією.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Корпоративні конфлікти є результатом існування самої корпоративної форми власності, оскільки вона є передумовою утворення двох груп зацікавлених суб'єктів, інтереси яких потребують збалансування. Першою групою є безпосередньо самі власники (акціонери) компанії, які переслідують такі цілі, як покращення добробуту та позитивного результату компанії на ринку у довгостроковій перспективі. Інша група представлена менеджерами різних ланок, що мають на меті отримання гідної оплати за свою роботу, та зосереджені на досягненні короткострокових цілей діяльності організації.

Таким чином, у процесі фінансово-господарської діяльності виникає безліч ситуацій, на які ці суб'єкти мають свої відмінні погляди, та рішення щодо їх вирішення дуже часто не збігаються.

Одним з можливих напрямків вирішення корпоративних конфліктів в компанії може стати впровадження вартісно-орієнтованого управління, яке забезпечуватиме системну інтегровану взаємодію на усіх рівнях та створення своєї власної корпоративної культури.

Застосування методів та інструментів системи вартісно-орієнтованого управління є кращим способом розв'язання конфліктів інтересів, оскільки VBM спрямовано на максимізацію акціонерної, ринкової вартості компанії, а зростання капіталізації є метою, об'єднуючою як короткострокові цілі менеджерів різних ланок, так й довгострокові таргети власників (рис. 1).

З рисунка 1 можна побачити, що VBM завдяки здатності об'єднання цілей менеджерів та акціонерів, спрямувавши їх на вирішення головного завдання — максимізації вартості компанії дозволяє вирішити наявні корпоративні конфлікти.

Проте на сьогодні день не всі компанії усвідомлюють можливі переваги використання VBM. Українські акціонерні компанії недостатньо готові до впровадження вартісно-орієнтованого управління, оскільки більшість знань залишається на теоретичному рівні та немає достатньої апробації. Застосування на практиці українських підприємств міжнародно визнаних методичних підходів до вартісно-орієнтованого управління ускладнене відсутністю систематизованого підходу до використання тієї або іншої методики у кожному конкретному випадку на основі ідентифікації значущих факторів впливу.

Рис. 1. Вплив вартісно-орієнтованого управління на розв'язання корпоративних конфліктів

Джерело: запропоновано авторами.

Особливості побудови корпоративної культури управління є ендогенним фактором впливу при застосуванні вартісно-орієнтованого управління на підприємстві. Наявність корпоративних конфліктів або відсутність злагодженої схеми функціонування корпоративного управління на підприємстві є перепоною для реалізації мети та завдань VBM у коротко- та довгостроковій перспективі.

Вирішення корпоративних конфліктів призводить не тільки до покращення результатів фінансово-господарської діяльності суб'єкта корпоративної форми власності, проте, також позитивно позначається на формуванні корпоративної культури, де головна мета кожного співробітника компанії, незалежно від посади — це створення вартості компанії. Отже, для підвищення ефективності виконання функціональних завдань співробітниками компанії, мають бути застосовані мотиваційні важелі впливу, що здійснюють позитивний ефект на нарощення вартості компанії та передбачають взаємозв'язок і взаємообумовленість між цільовими критеріями вартісно-орієнтованого управління, такими як вартість та чистий прибуток, та передбаченою винагородою співробітника.

Для кожного структурного підрозділу, що бере участь у зростанні вартості компанії, має бути розроблено систему індикаторів, яка вказує на ефективність роботи співробітників протягом звітного періоду. Слід визначити нормативні значення індикаторів та запропонувати скорингову оцінку для формування взаємозв'язку між досягненням цільових значень роботи компанії та винагородою співробітників.

Скорингова методика оцінки ефективності роботи структурного підрозділу буде враховувати нормативне значення показника, що у розрізі чистого прибутку, вартості компанії та інших ключових фінансових показників буде відповідати запланованим значенням на майбутній звітний період відповідно до стратегічного плану розвитку підприємства, а також охоплювати "сіру зону", що буде визначати зміну винагороди співробітника, окрім встановленого фіксованого окладу. Запропонована система індикаторів оцінки, що береться до уваги у вартісно-орієнтованому управлінні, має також враховувати напрям зміни показників.

Методика оцінювання показників результативності роботи компанії на засадах вартісно-орієнтованого управління наведено у таблиці 1.

Наявність "сірої зони" у системі абсолютних та відносних показників, що є індикаторами вартісно-орієнтованого управління компанією, дозволяє побачити сигнали до погіршення якості управління. Використання цього коридору значень показників дозволяє своєчасно реагувати менеджменту та застосувати систему заходів у межах VBM. "Сіра зона" значень показників дозволяє змінити парадигму управління щодо чіткої відповідності нормативно-рекомендованим значенням індикаторів. Як можна побачити з даних таблиці 1, коридор "сірої зони" показників здебільшого охоплює діапазон 5—10 % від цільового значення показника, проте, є виключення, що стосуються наступних індикаторів: ROI, ROIC, CFROI, що пов'язано зі специфікою їх розрахунку.

Далі проводиться оцінка у балах показників, в залежності від того, які значення вони приймають: гірше нижньої межі "сірої зони"; гірше нормативно-рекомендованого значення, але вище за нижню межу "сірої зони"; відповідають нормативно-рекомендованому значенню; вище нормативної позначки.

Дуже важливим аспектом оцінки є врахування напрямку зміни показників у динаміці, що заслуговує включення до розрахунку додаткових балів. У випадку

Таблиця 1. Особливості застосування "сірої зони" в оцінці показників вартісно-орієнтованого управління компанією

Показники вартісно-орієнтованого управління	Нормативно-рекомендоване значення	«Сіра зона»
Абсолютні показники оцінки		
EVA (Додана економічна вартість)	Позитивне значення показника, динаміка зростання	Зміна тенденції – зменшення абсолютного значення показника на 5-10 %
MVA (Додана ринкова вартість)		
SVA (Додана акціонерна вартість)		
CVA (Грошова додана вартість)		
Відносні показники оцінки		
ROI (Окупність інвестицій)	Більше 100 % або 1	Зміна тенденції – зменшення показника, прийняття значення у розмірі 98-99 % (0,98-0,99)
RONA (Рентабельність чистих активів)	Позитивне значення показника, динаміка зростання	Зміна тенденції – зменшення абсолютного значення показника на 5-10 %
ROIC (Коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу)	Позитивне значення показника, динаміка зростання	Обмежене зростання
CFROI (Показник ефективності інвестицій, що відповідає внутрішній нормі дохідності)	> WACC (середньозваженої вартості капіталу)	CFROI = WACC
ROS (Рентабельність продаж)	Позитивне значення показника, динаміка зростання	Зміна тенденції – зменшення абсолютного значення показника на 5-10 %

Джерело: складено авторами за даними [1—5].

Таблиця 2. Розподіл балів за скоринговою методикою оцінки показників вартісно-орієнтованого управління компанією

Значення показника VBM	Гірше нижньої межі «сірої зони»	Гірше нормативно-рекомендованого значення, але вище за нижню межу «сірої зони»	Відповідають нормативно-рекомендованому значенню	Вище нормативної позначки
Кількість балів	0	+5	+7,5	+10

Джерело: запропоновано авторами.

позитивної динаміки зміни показника, до поточної кількості балів за індикатором додається +1 бал, у випадку негативного тренду змін — віднімається один бал, при максимальному значенні — не змінюється кількість балів.

У таблиці 2 представлено розподіл балів на основі скорингової методики за показниками вартісно-орієнтованого управління компанією.

Аналіз ефективності вартісно-орієнтованого управління компанією доцільно здійснювати за такою формулою:

$$\sum \text{VBM} = \sum (\text{VBM}_i \pm T_i) \qquad (1),$$

де ΣVBM — сукупна кількість балів за оцінкою показників вартісно-орієнтованого управління компанією;

VBM_i — кількість балів і-го показника VBM;

T_i — бали за врахування тенденції зміни і-го показника.

Проведений аналіз комплексу показників вартісно-орієнтованого управління компанією дозволяє здійснити оцінку рівня ефективності VBM та прийняти відповідні рішення у рамках системи корпоративного управління щодо мотивації робітників (рис. 2).

У випадку загальної суми 30 балів за показниками вартісно-орієнтованого управління слід визначити незадовільну якість VBM, що передбачає необхідність нагальних змін управлінських підходів.

Якщо за інтегральним показником сума балів знаходиться у діапазоні від 30 до 60 балів — якість управління потребує коректування з уточненням тенденцій змін індикаторів VBM у динаміці.

Інтервал значень інтегрального показника від 60 до 90 балів відповідає високо-професійному вартісно-орієнтованому управлінню компанією та підкреслює необхідність додаткового матеріального мотиваційного винагородження менеджерів за якісно здійснювану роботу.

Застосування скорингової методики та інтегрального показника оцінки вартісно-орієнтованого управління дозволить отримати такі переваги:

— прогнозування стану фінансово-економічної безпеки підприємства на основі врахування "сірих зон" значень показників;

— застосування підходу до варіативності складу елементів інтегрального показника вартісно-орієнтованого управління, що дозволяє обрати найбільш вагомі у випадку конкретного підприємства;

— можливість планування на перспективу зміни факторів впливу на вартість підприємства;

— системність обліково-аналітичної інформації, що виступає основою для розрахунку інтегрального показника вартісно-орієнтованого управління.

У площині корпоративного управління на рівні суб'єкта господарювання, особливу увагу слід приділити асиметрії інформаційних потоків на підприємстві між ключовими особами, що впливає на прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та відповідає загальній кількості балів від 0 до 60 у системі оцінки інтегрального показника VBM. Це обумовлено функціонуванням корпоративних підприємств у рамках української економічної системи на засадах змішаної моделі корпоративного управління, в основі якої лежить розповсюджена сімейна власність, з якої випливає співробітництво акціонерів на довгостроковій основі.

Запроваджена у 2017 р. ініціатива Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо проведення процедури squeeze-out, з одного боку, посилює тенденцію до концентрації власності корпоративного сектору, а з іншого — поглиблюють корпоративні конфлікти. За даними регулятора фондового ринку, з початку реалізації цієї ініціативи було сумарно сплачено майже 1 млрд грн міноритарним акціонерам. Станом на 1.03.2020 р. на рахунках-ескроу було депоновано 436 млн грн, що передбачались для виконання зобов'язань за процедурою обов'язкового викупу [6].

Застосування на практиці методів Value-Based Management дозволить удосконалити корпоративне управління на підприємстві, що буде мати наступний позитивний вплив (рис. 3).

Рис. 2. Взаємозв'язок результатів розрахунку скоринговою методикою інтегрального показника вартісно-орієнтованого управління компанією з важелями системи корпоративного управління компанією

Джерело: запропоновано авторами.

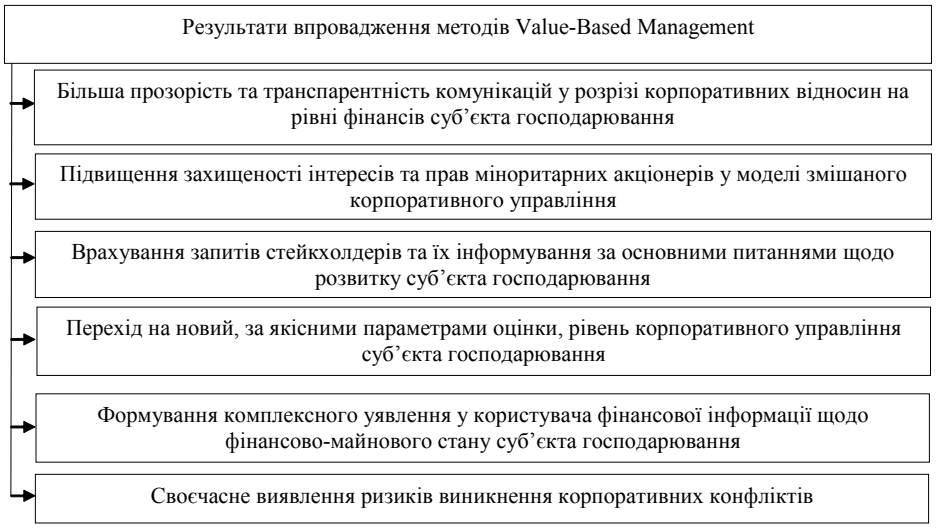


Рис. 3. Результати впровадження методів Value-Based Management у сфері корпоративного управління суб'єкта підприємницької діяльності

Джерело: запропоновано авторами.

З рисунка 3 можна побачити, що впровадження методів Value-Based Management у сфері корпоративного управління суб'єкта підприємницької діяльності дозволить здійснити гармонізацію інтересів зацікавлених суб'єктів, враховувати фактори впливу на вартість компанії, забезпечити транспарентність інформаційно-аналітичного забезпечення VBM.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Вірогідність виникнення корпоративних конфліктів обумовлено існуванням самої корпоративної форми власності, що є передумовою взаємодії та пошуку шляхів збалансування інтересів двох груп зацікавлених суб'єктів, а саме акціонерів та менеджерів компанії.

У роботі наголошено на необхідності стимулювання підвищення ефективності виконання функціональних завдань співробітниками компанії та застосування мотиваційних важелів впливу, що здійснюють позитивний ефект на нарощення вартості компанії та передбачають взаємозв'язок і взаємообумовленість між цільовими критеріями вартісно-орієнтованого управління, як-от: вартість та чистий прибуток, та передбаченою винагородою співробітника. Було запропоновано здійснювати скорингову методику оцінки показників вартісно-орієнтованого управління компанією та обгрунтовано особливості застосування "сірої зони" у оцінці показників VBM.

Проведення аналізу комплексу показників вартісно-орієнтованого управління компанією та розрахунок інтегрального показника, дозволяє здійснити оцінку рівня ефективності VBM та прийняти відповідні рішення у рамках системи корпоративного управління щодо мотивації робітників.

Напрямом подальших досліджень та публікацій є аналіз ефективності імплементації іноземного досвіду VBM у площині оцінки корпоративних компаній в рамках IPO.

Література:

1. Гордієнко Н.І. Вартісно-орієнтований підхід до діагностики рівня економічної безпеки підприємства на основі моделі EVA / Н.І. Гордієнко, Т.В. Гордієнко, Т.В. Азарова // Економіка і суспільство. — 2019. — Вип. 20. — С. 168—172.

2. Давидов О.І. Проблеми та перспективи застосування показника економічної доданої вартості у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами / О.І. Давидов // Економічний аналіз. — 2017. — Т. 27. № 3. — С. 190—198.

3. Євдокимов В.В. Еволюція базових концепцій вартісно-орієнтованого управління / В.В. Євдокимов, Н.В. Валінкевич, Т.О. Завалій // Financial and credit activity-problems of theory and practice. — 2018. — Т. 3. Вип. 26. — С. 384—393.

4. Захаркін О.О. Вартісно-орієнтоване управління інноваційною діяльністю підприємств: методологічні засади, світовий та вітчизняний досвід: монографія / О.О. Захаркін. — Суми: Сумський державний університет, 2015. — 400 с.

5. Крейдич І.М. Проблеми вартісно-орієнтованого управління розвитком підприємства / І.М. Крейдич, А.О. Гагарін // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". — 2016. — № 13. — С. 208—212.

6. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: https://www.nssmc.gov.ua/

References:

1. Gordiyenko, N.I. Gordiyenko, T.V. and Azarova, T.V. (2019), "Value-based approach to the diagnosis of the enterprise's economic security level based on the EVA model", Ekonomika i suspilstvo, vol. 20, pp. 168—172.

2. Davydov, O.I. (2017), "Problems and perspectives of the application of economic value added indicator in value-based management of enterprises", Ekonomichnyi analiz, vol. 27 (3), pp. 190—198.

3. Ievdokymov, V. V. Valinkevich, N. V. and Zavalii, T. O. (2018), "Evolution of basic value-based management concepts", Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky, vol. 3 (26), pp. 384—393.

4. Zakharkin, O.O. (2015), Vartisno-oriientovane upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu pidpryiemstv: metodolohichni zasady, svitovyi ta vitchyznianyi dosvid [Value-based enterprise innovation management: methodological foundations, world and domestic experience], Sumy State University, Sumy, Ukraine.

5. Kreidych, I. M. and Haharin, A. O. (2016), "The problems of value-oriented management of enterprise development", Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivskyi politekhnichnyi instytut", vol. 13, pp. 208—212.

6. National securities and stock market commission (2020), available at: https://www.nssmc.gov.ua/ (Accessed 20 March 2020).

Стаття надійшла до редакції 22.04.2020 р.

УДК 911.37: 303.83

Ю. А. Романовська,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, Винницький торговельно-економічний інститут, Київський національний торговельно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0002-1099-0787

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.116

МІСТО ЯК УРБОГЕОСИСТЕМА: СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ

Yu. Romanovska,
PhD in Economics, Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

CITY AS A URBOGEOSYSTEM: STRUCTURE AND FEATURES

Центром урбаністики як науки є місто, яке сьогодні у межах системного підходу розглядається як урбогеосистема. Надано напрями дослідження урбогеосистеми з позицій системного підходу. Дослідження урбогеосистеми виконано в двох аспектах: об'єктивно-онтологічному (фундаментальні основи урбогеосистеми, найсуттєвіші аспекти її функціонування та об'єктивні властивості) та суб'єктивно-гносеологічному (логіка та особливості функціонування, її адекватність реальним подіям та процесам у зовнішньому середовищі). Розглянуто такі властивості урбогеосистеми, як дисипативність, ізоморфність, складність. Для пояснення сутності, структури та особливостей урбогеосистеми використано концепти теорії функціональних систем, структурного функціоналізму, теорії обміну на макрорівні П. Блау, конфлікціонізму Р. Дарендорфа. З використанням концептів зазначених теорій показано, що головним процесом в урбогеосистемі є взаємодія між її підсистемами та елементами, яка забезпечує її цілісність, яку є підстави визнати системоутворюваним чинником. Розкрито особливості взаємодії підсистем та елементів урбогеосистеми. Обґрунтовано вибір як системоутворювального чинника урбогеосистеми взаємодію між її підсистемами та елементами.

The center of urban studies as a science is a city, which today is considered as an urban geosystem within the framework of a systematic approach. However, her research in various fields of knowledge (in socio-economic geography, aesthetics, sociology) and aspects (city economy, its socio-economic security, city management) is still carried out in the absence of a clear and generally accepted idea of the essence, structure and properties of the urbogeosystem, which sometimes leads to quite controversial conclusions and deprives the given recommendations of improving the functioning of urbogeosystems of the necessary validity.

The directions of the study of the urbogeosystem from the position of a systems approach are provided. The study of the urbogeosystem was carried out in two aspects: objective-ontological (fundamental principles of the urbogeosystem, essential aspects of its functioning and objective properties) and subjective-gnoseological (logic and features of the functioning of the urbogeosystem, its adequacy to real events and processes in the external environment). Such properties of the urbogeosystem as disipativism, isomorphism, and complexity are considered. To explain the essence, structure and features of the urbogeosystem, the concepts of the theory of functional systems, structural functionalism, the theory of exchange at the macro level of P. Blau, and the conflictism of R. Darendorf were used. Using the concepts of these theories, it is shown that the main process in an urbogeosystem is the interaction between its subsystems and elements, which ensures its integrity, which they can recognize as a system-releasing factor. The features of the interaction of subsystems and elements of the urbogeosystem are disclosed. The choice of the system-forming factor of the urbogeosystem as the interaction between its subsystems and elements is substantiated.

Using the concepts of the theoretical approaches provided, the urbogeosystem is presented as a complex, internally differentiated and ordered integrity, the elements of which are in constant conflict because of their hidden or open struggle, the cause of which is the difference in interests of not only the elements themselves, but also people who not only act bearers of their interests, but also have their own interests, preferences, views and assessments, which, among other things, are based on decision-making within the limits of the competency ntsii on urbogeosistemy functioning.

Ключові слова: місто, урбогеосистема, структура, особливість, взаємодія, системоутворювальний чинник.
Key words: city, urbogeosystem, structure, features, interaction, system-forming factor.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Макрополізація світу зумовила сучасну роль міста, яке завжди було осередком соціокультурної динаміки і мобільності, зосередженням сучасних технологій та інноваційної активності. Саме у містах переважною мірою зосереджено промисловий і науково-технічний потенціали держави, фінансові та товарні ринки, формуються рішення, які визначають вектори її соціально-

економічного розвитку. За Л. Вулфом, місто завжди уособлювало велику безліч конкуруючих реальностей (світів, інтенцій, світоглядів), було і є синтезом фундаментальної інституційної активності, полем ціннісної сепарації між традиційними і індустріальними суспільствами і економіками [1, с. 132], середовищем генерації, поширення і реалізації нових ідей в різних сферах суспільного буття (економічній, політичній, релігійній, культурологічній, науковій тощо).

Міста, що є результатом тривалих урбанізаційних процесів у світі, у сучасних умовах відіграють все більш значущу роль і в економіці, і у суспільстві країни, адже саме в них зосереджені підприємства з різноманітними видами діяльності, діяльність яких надає можливість мешканцям міст отримувати із заданою регулярністю заробітну плату, а місцевим бюджетам — надходження до міських бюджетів.

Конституювання і системне затвердження якісно нового простору суспільної свободи, довіри, солідарності та ступеня відповідальності громадян не лише за свою долю, а й за долю всієї міської спільноти, затвердження принципово нового способу мислення і виникнення внаслідок цього сукупності правил, можливостей, розрахунків, вміння жити і збагачуватися одночасно, раціоналізація суспільних відносин [2] зумовили виникнення нової дефініції для опису феномена міста у межах системного підходу — урбогеосистема. Якщо скористатися логікою С. Оптнера [3, с. 102], то саме урбогеосистема сьогодні способом вирішення проблем функціонування міського поселення.

Загалом попри роль міст у розвитку держави, сьогодні у вітчизняній науці не повною мірою вивчено низку аспектів функціонування урбогеосистем. Так, внаслідок складності урбогеосистем різного масштабу до кінця залишаються не з'ясованими питання їхньої структури та особливостей, виявлення системоутворювальних чинників, а також засоби їхньої операціоналізації, результати якої виступають у вигляді механізмів внутрішньої взаємодії компонентів такої системи, узгодженості соціальних і економічних процесів, що в ній перебігають, міри впливу на них управлінських рішень та забезпечення соціально-економічної безпеки урбогеосистеми. Водночас необхідно враховувати обмеженість ринкових механізмів у функціонуванні та розвитку урбогеосистеми будь-якого масштабу.

Місто як сучасну урбогеосистему не можна визнати достатньою мірою вивченим, хоча розвиток міст є однозначною ознакою яскраво виражених позитивних тенденцій в країні. Є певні підстави стверджувати, що українська наукова школа з регіоналістики пройшла повз феномену функціонування та розвитку урбогеосистем, сприйняла апріорі поняття "місто" без його належного вивчення. Адже у сучасних публікаціях вітчизняних дослідників знайшли відображення лише окремі аспекти функціонування та розвитку урбогеосистем, проте системності такі дослідження поки ще не набули.

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ПОПЕРЕДНІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Урбаністика як наука про вивчення, планування і утворення міст, в межах якої вивчаються у тісному взаємозв'язку різноманітні міські системи, взаємодія мешканців міста з міським середовищем, розвивається за численними напрямами (так, П. Федорів в їхньому числі називає міське планування, міський дизайн, урбанізм як особливий спосіб міського життя, новий урбанізм як міський дизайн у людському масштабі, міська географія, urban studies або міждисциплінарні дослідження міста методами соціології, географії, політології, економіки, культурології та інших наук [4]).

Урбогеосистеми різного масштабу як форма організації життя населення поступово становляться багатоаспектним об'єктом дослідження у різних галузях науки: у соціально-економічній географії [5—7], естетиці [8], соціології міста [9]). Є окремі публікації з проблематики функціонування міст різного масштабу ([10—14]), а також соціально-економічної безпеки міста [15; 16].

Проте дослідження урбогеосистем у вітчизняній науці поки ще проводяться у відсутності чіткого та загальноприйнятого уявлення про їхню сутність, структуру та властивості, що призводить до отримання доволі спірних, а іноді і суперечливих висновків і позбавляє надані рекомендації щодо поліпшення функціонування урбогеосистем та їхнього розвитку необхідної обгрунтованості, не дозволяє повною мірою врахувати виявлені характеристики.

Є підстави стверджувати, що дослідження, присвячені економічному та управлінському аспектам функціонування урбогеосистеми, поки ще перебувають на стадії становлення (окремі публікації [17—19] не вирішують усього спектру проблем функціонування урбогеосистеми, тим більш що за влучним виразом П. Федоріва міста є не лише засобом вирішення проблем, а й джерелом проблем [4]). Внаслідок цього дослідження економічного та управлінського аспектів функціонування урбогеосистеми є доволі фрагментарними, виняток становить лише такий її аспект як формування міських бюджетів та витрачання їхніх коштів. Більш того, дослідженню самій урбогеосистеми не вистачає системності та грунтовності, відсутності єдності у тлумаченні поняття "урбогеосистема" (щоправда, до деякої міри виправданої епістемологічним констектуалізмом, відповідно до якого набір використовуваних імперативних понять для тлумачення змісту категорії "урбогеосистема" залежить від вибраної галузі наук, а в її межах — від вибраного підходу, що містить основні суттєві та необхідні, на погляд дослідника, ознаки категорії "урбогеосистема", які часто не укладаються в одне визначення).

Вихідними положеннями досліджень урбогеосистеми за багатьма напрямами має бути чітке уявлення про її сутність, структуру, властивості, системоутворювальні чинники, яке можна отримати з використанням концептів системного підходу та певних теорій. Їхня операціоналізація стосовно урбогеосистеми може допомогти зняти низку наявних невизначеностей, неточностей та прогалин у системі знань про урбогеосистему, усунути наявні суперечності і тим самим сприяти зміцненню теоретичного фундаменту урбаністики.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є розгляд сутності та структури урбогеосистеми, її особливостей та системоутворювальних чинників.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Поняття "система" належить до найзагальніших та найуніверсальніших дефініцій, використовується у дослідженні поведінки найрізноманітніших об'єктів, перебігу значної сукупності процесів, виникнення та розвитку множини явищ, а тому її значеннєві варіації є численними.

Системний підхід визнано методологічною платформою у дослідженнях практично всіх галузей знань, основні його принципи та закономірності розроблено та перевірено у численних дослідженнях з різної проблематики. Не є винятком і дослідження сутності, структури та особливостей функціонування урбогеосистеми, яка є конкретною формою однієї з абстракцій системного аналізу.

Дослідження урбогеосистеми з позицій системного підходу має здійснюватися за такими напрямами:

структурування урбогеосистеми за проранжированими критеріями, що передбачає виявлення її компо-

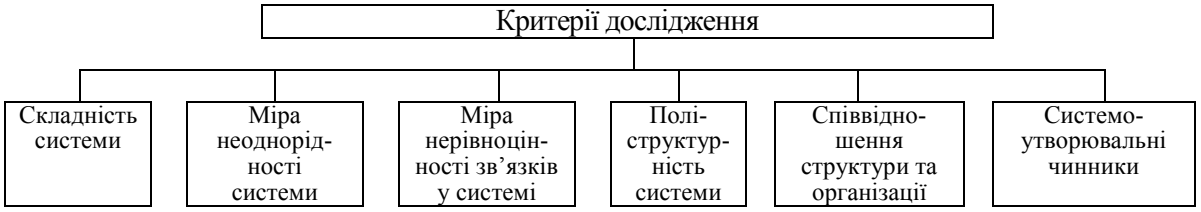


Рис. 1. Критерії дослідження урбогеосистеми у гносеологічному аспекті

нентів (елементів), встановлення зв'язків між ними, оцінювання міри тісноти та характеру зв'язків;

аналіз функцій урбогеосистеми;

виявлення "вертикальних" структурних зв'язків урбогеосистеми, що слугує підставою її диференціації за рівнями;

виявлення зовнішніх зв'язків урбогеосистеми;

встановлення закономірностей і тенденцій розвитку урбогеосистеми.

Науковою платформою таких досліджень має стати чітке визначення змісту поняття "урбогеосистема", її структури та властивостей.

Урбогеосистеми необхідно досліджувати в двох аспектах: об'єктивно-онтологічному та суб'єктивно-гносеологічному [20, с. 43].

В об'єктивно-онтологічному аспекті з'ясовуються фундаментальні основи та першоначала виникнення та існування урбогеосистеми, виявляються найсуттєвіші аспекти та принципи її функціонування, а також об-'єктивні властивості, тобто ті, які мають місце незалежно від поглядів та аспектів дослідження.

В об'єктивно-онтологічному аспекті урбогеосистему (цілісність як взаємодія елементів, які функціонують як єдина сутність, та як сукупність властивостей елементів [21, с. 12]) слід визначити як реальну, природну, відкриту, динамічну, соціально-економічну систему.

У суб'єктивно-гносеологічному аспекті мають вивчатися логіка функціонування урбогеосистеми, особливості функціонування, зумовлені специфічними особливостями системи, її адекватність реальним подіям та процесам у місті, для чого необхідно досліджувати урбогеосистему з використанням концептів вибраних теоретичних підходів та більш чітких критеріїв дослідження (головні з них надано на рис. 1).

Використання наданих критеріїв дозволить грунтовніше дослідити урбогеосистему, знайти закономірності її функціонування, взаємозв'язки і відносини з системами вищого порядку, спростити урбогеосистему шляхом умовного розчленування (дезагрегації або декомпозиції), метою чого, за І.М. Дудника, є ефективніше пізнання будь-якої системи [20, с. 43].

Урбогеосистема належить до антропних систем, що значно її ускладнює, оскільки функціонування та розвиток такої системи здійснюється на підставі рішень, що ухвалюють та виконують посадові особи в межах не лише своєї компетенції, а й з урахуванням власних інтересів, оцінок та бачення перспектив функціонування та розвитку урбогеосистеми, подій та процесів, що в ній відбуваються. Антропність урбогеосистеми дозволяє віднести її до керованих систем (до класу кібернетичних систем, тобто систем з управлінням) і, відповідно, розглядати як об'єкт управління.

Для розкриття сутності урбогеосистеми слід звернутися до деяких теоретичних підходів, кожен з яких в її дослідженні передбачає певний погляд у поясненні її сутності, акцентування уваги на її окремих особливостях, які опосередковано виражають не лише її сутність, а й систему внутрішніх та зовнішніх зв'язків та відносин, пошук пояснення об'єктивізації виявлених особливостей у функціонуванні системи з використанням відповідного інструментарію.

У межах теорії функціональних систем П.К. Анохіна [22, с. 7] та структурного функціоналізму Т. Парсонса [23] урбогеосистема виступає як функціональна система, що складається з певної кількості компонент (підсистем та елементів), які складають суперечливу єдність багатьох і цілого і активно взаємодіють. Кожна з компонент урбогеосистеми виконує свої функції, має певне призначення, а за рахунок соціальної взаємодії її елементів така система здатна до самоорганізації та саморегулювання.

Визнання урбогеосистеми єдиним цілим, що утворюється з певних частин, зумовлює актуальність розгляду її структури, що виступає важливою характеристикою цієї системи. У загальному вигляді структуру урбогеосистеми надано на рисунку 2. У найзагальнішому вигляді в урбогеосистемі слід виділити чотири підсистеми, кожна з яких складається з достатньо великої кількості елементів, які на рисунку 2 надано у найзагальнішому вигляді.

Проте рамки структурного функціоналізму для опису урбогеосистеми є доволі тісними — його концепти обмежені у поясненні природи взаємодії підсистем та елементів системи. Адже в урбогеосистемі взаємодія її елементів базується на інтеракції, тобто соціальній взаємодії у місті.

За Т. Парсонсом [23], урбогеосистему слід вважати організованою логічно і раціонально, такою, що перебуває в рівновазі, тобто функціонує без конфліктів завдяки тому, що кожен елемент виконує свою функцію, знає свою роль і правила взаємодії з іншими елементами (щоправда, Т. Парсонс визнавав, що повної рівноваги у соціально-економічній системі досягнути неможливо, але вважав, що суспільство повинно до цього прагнути). Але ж практика функціонування сучасних урбогеосистем їхню рівновагу не підтверджує або свідчить про перебування урбогеосистеми у стані рівноваги протягом обмеженого часу і то часто завдяки дії компенсуючих механізмів природного або штучного характеру. Тому у поясненні природи взаємодії в урбосистемі доцільно звернутися до концептів теорій соціальної взаємодії, зокрема до теорії соціальної дії Юргена Габермаса [24], теорії обміну на макрорівні П. Блау, в якій інституціональну поведінку пояснено з використанням положень структурного функціоналізму, символічного інтеракціонізму та конфліктологічних концепцій [25], та концепції поведінкової парадигми (люди поводяться інакше, ніж це прогнозує класична економічна теорія з її припущенням раціональності та егоїстичності) [26, с. 63].

Аналіз інтеракцій (процесів соціальної взаємодії) в урбогеосистемі дозволяє зрозуміти соціальну поведінку окремих людей, що мають певні владні повноваження у місті або є носіями інтересів окремих елементів урбогеосистеми (адже люди не просто виконують правила життя та соціальні ролі, в них є власні інтереси, власні оцінки подій та ситуацій, власні правила прийняття рішень), засоби здійснення і регулювання процесів соціальної інтеракції в урбогеосистемі.

Взаємодію між підсистемами та елементами урбогеосистеми є підстави вважати системоутворювальним чинником, виявлення якого є, за П.К. Анохіним [22, с. 7], обов'язковим у дослідженні системи.

Системоутворювальним чинником є ознака, яка об'єднує об'єкт в систему, [27, с. 67], об'єктивне явище, що характеризує здатність об'єкта виявляти і здобува-

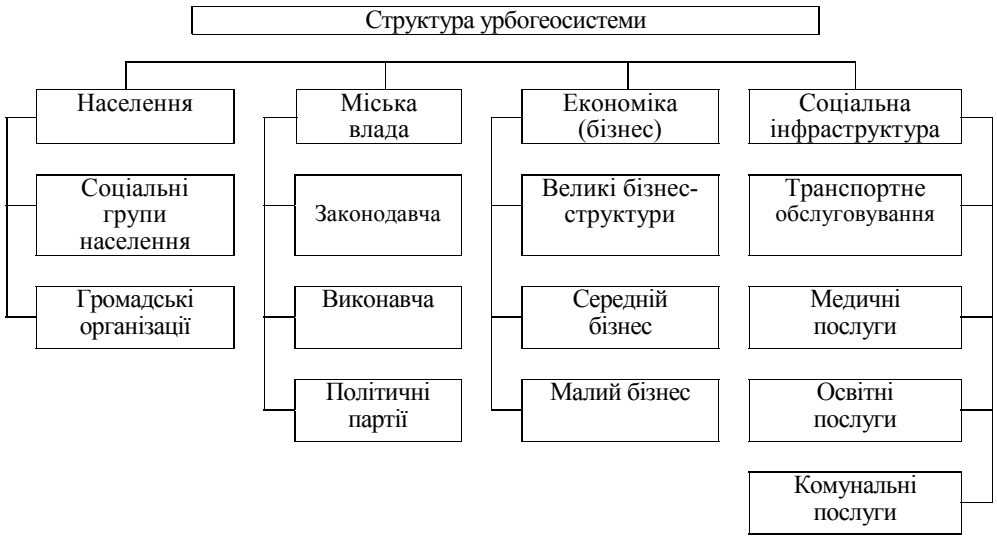


Рис. 2. Загальний вигляд структури урбогеосистеми

ти системність, засіб виокремлення системи із середовища (засіб дослідження, пізнання системи) [28].

Взаємодія між підсистемами та елементами урбогеосистеми як процес забезпечує її цілісність та утворення кооперативних відносин між компонентами системи шляхом підтримування зв'язків обміну економічного характеру, відбувається з урахуванням неоднорідності елементів підсистем та нерівноцінністю зв'язків між ними та поліструктурності. Такий процес є безперервним і саме завдяки його перебігу урбогеосистема функціонує і перебуває у постійному русі, який слугує підставою її розвитку.

Вибір саме взаємодії системоутворювальним чинником урбогеосистеми зумовлено таким.

Взаємодія підсистем та їхніх елементів в урбогеосистемі відображає, як показано в [29, с. 102], процеси впливу елементів один на одного, їхню взаємозумовленість, породження поведінкою одного елемента поведінки іншого або суттєву зміну стану низки елементів під впливом зміни одного елемента, що пов'язано з поняттям "структура системи".

Під впливом взаємодії в урбогеосистемі формується поведінка кожного з елементів системи, але за умови, що така поведінка, як мінімум, не суперечить інтересам елемента, а ще ліпше, задовольняє їх (повною мірою або частково). Якщо інтереси якогось з елементів урбогеосистеми порушуються, то такий елемент повністю або частково виходить із взаємодії з іншими, його поведінка починає порушувати цілісність урбогеосистеми. Тобто взаємодія елементів в урбогеосистемі зводиться не лише к обміну (інформацією, результатами праці, ресурсами та ін.), але переважною мірою к задоволенню інтересів елементів за результатами такого обміну. Іншими словами, в урбогеосистемі на першій план виходить саме взаємодія інтересів його елементів, результати якої визначають і цілісність системи, і результативність її функціонування, а також сприяють її рівновазі протягом певного часу, яка означає, що інтереси зв'язки її елементів збалансовані, а стан елементів відповідає один одному, що є підставою для розвитку системи, або перешкоджають задоволенню інтересів елементів урбогеосистеми.

Визнання узгодженості інтересів всіх елементів системи в їхній взаємодії, є радше, винятком, ніж постійним явищем. Тому суперечливість і навіть конфлікт інтересів елементів урбогеосистеми зумовлює доцільність її розгляду з позицій конфлікціонізму. За Р. Дарендорфом, в основі конфлікту у соціально-економічній системі лежать не просто протилежність інтересів і відносин його учасників, а глибокі відмінності інтересів. Тому для з'ясування природи конфлікту в урбогеосистемі необхідно розуміти інтереси її елементів, поведінку їхніх носіїв, знати інтереси, які не збігаються, міру їхнього незбігу, а також усвідомлення цього незбігу учасниками конфлікту [30]. З точки зору конфлікціонізму, урбогеосистема завжди знаходиться у стані змін, а джерелом цих змін є конфлікт інтересів її елементів (як правило, у боротьбі за владу, багатство або престиж).

З одного боку, конфлікт інтересів елементів урбогеосистеми руйнує її цілісність, зменшує результативність функціонування, погіршує позицію окремих елементів, змінює баланс елементів, що суперничають. Але, з іншого боку, будь-який конфлікт рано чи пізно у певній формі розв'язується, внаслідок чого відбувається розвиток урбогеосистеми, її оновлення, виникає спроможність до якіснішого виконання функцій, посилюється результативність її функціонування.

Взаємодія в урбогеосистемі є не лише системоутворювальним, а й системозберігаючим чинником, але за певної умови. Така взаємодія має бути достатньо тісною, щоб зберегти цілісність урбогеосистеми, забезпечити задоволення інтересів елементів та розвиток системи в цілому. Проте надмірна тіснота взаємодії між підсистемами та елементами урбогеосистеми може привести до невиправданого домінування одного з них і пригнічення інших.

Пропонований системоутворювальний чинник урбогеосистеми виходить з її природного походження, адже спочатку вона утворювалася окремими елементами, що об'єдналися в систему, в якій утворився зв'язок не лише однорідних, а й різнорідних елементів. І лише пізніше управлінські впливи на державному, регіональному та міському рівнях дозволили "добудувати" це поєднання елементів і сформуватися їм у вигляді урбогеосистеми. Якщо з якихось причин в урбогеосистемі зникає взаємодія її підсистем та їх елементів, що базується на зв'язках обміну, активність функціонування такої урбогеосистеми помітно зменшується, іноді до руйнування (повного або часткового).

Актуальність взаємодії в урбогеосистемі як системоутворювального чинника посилюється ще й тим, що у глобальній суспільній динаміці панівною становиться концепції "суспільства ризику" (У. Бек та Е. Гідденс), відповідно до якої суспільство виробляє не лише блага, але й ризики, поширення яких має безконтрольний, глобальний, надсоціальний та некласовий характер [31, с. 67], внаслідок чого виникає безліч ризикових ситуацій, для яких немає єдиного правильного рішення, а існує лише більший або менший вибір з безлічі ризикованих альтернатив [31—33]. Тоді роль нормативного та рушійного принципу урбогеосистеми починає відігравати її соціально-економічна безпека.

Як і усі реальні системи урбогеосистема є дисипативною, а відтак слід визнати притаманність їй відкритості, нерівноважності процесів, що в ній перебігають, та нелінійності.

Як дисипативна система урбогеосистема здійснює постійний обмін інформацією та ресурсами різного виду із середовищем, в якому вона виникла (регіон, держава), і є його невід'ємним елементом. Як тільки інтенсивність такого обміну зменшується, то погіршується стан урбогеосистеми, а при його припиненні урбогеосистема приходить до занепаду.

Яскравим прикладом є м. Детройт — один з центрів автомобілебудування країни, який у 1950 році був четвертим за чисельністю населення містом США. Занепад цієї урбогеосистеми розпочався у 70-і роки минулого століття, коли почала руйнуватися основа добробуту міста — автомобільна промисловість через суттєве зменшення попиту на автівки внаслідок паливної кризи та агресивного проникнення у США більш дешевих та якісних японських малолітражок. Упорядкована реакція цієї урбогеосистеми на події у зовнішньому середовищі виявилася вкрай недієвою, хаос зростав, а порядок у місті неухильно зменшувався. І сьогодні Детройт є практично зруйнованою урбогеосистемою: за останні 50 років місто втратило майже дві третини свого працездатного населення (близько 1,2 млн осіб), а у 2013 році стало першим в історії США містом-банкрутом із зовнішнім боргом у $ 18,5 млрд [34].

Занепад та угасання м. Детройт ще й яскраво демонструють нелінійність урбогеосистеми (нелінійна реакція на вплив із зовнішнього середовища): загалом середні за інтенсивністю впливу збільшення цін на паливо та посилення конкуренції з японськими виробниками автівок призвели до величезних наслідків фактичного руйнування урбогеосистеми.

Дисипативний характер урбогеосистеми багато у чому зумовлений і суперечностями її двох головних підсистем — економічної та соціальної. В економічній підсистемі ресурси міста перетворюються на матеріальні блага, що споживаються у тому числі у соціальній підсистемі міста. Також у соціальній підсистемі міста спостерігаються процеси, які, як мінімум, протилежні процесам в економічній підсистемі, а то й перешкоджають їм. Пояснити цей феномен можна тим, що у функціонуванні обох підсистем головна роль належить людині, якій притаманні свої інтереси, мотиви поведінки, оцінки процесів, що відбуваються навколо неї.

Внаслідок суперечностей економічної та соціальної підсистем урбогеосистеми, яскраво вираженого її антропного характеру та схильності до самоорганізації синтез порядку і хаосу є ще більш нерівноважним та більш схильним до динамічних коливань. Механізм цього синтезу, як зауважив О.П. Дзьобань, ускладнюється в багаторівневих соціальних утвореннях, що самоорганізуються [35], до яких, власне, і належить урбогеосистема.

Урбогеосистема перебуває у відносинах ізоморфізму із соціально-економічними системами регіону та держави завдяки визнанню ідентичності та тотожності форми та призначення систем. Визнання урбогеосистеми ізоморфною системою слугує підставою пояснення одноманітності функцій та призначення цих систем, їхнього змісту у діяльнісному аспекті, обов'язкового врахування в управлінні урбогеосистемою рішень, ухвалених у системах вищого порядку (регіон та держава), а також передбачає дотримання загальних правил розв'язання проблем, встановлених на рівнях соціально-економічної системи держави та регіону.

Урбогеосистема за низкою аспектів надзвичайно чутлива до впливу зовнішнього середовища, а її функціонування здатне породжувати низку проблем, серед яких найвиразнішими є екологічні, та сприяє формуванню штучних екосистем — природно-антропогенних комплексів урбанізованих територій. У цьому контексті будь яка зміна у вищих стосовно урбогеосистеми системах позначається не лише на її структурі, зв'язках, функціях та способах їхньої реалізації, а й на поведінці людей, наділених у місті певними повноваженнями.

За ознаками, наданими Ю. П. Сурміним, (склад, структура, функції, організація та еволюція або генезис) [27, с. 91] урбогеосистема належить до складних систем, причому складність системи має об'єктивний характер. Складність урбогеосистеми, об'єктивний характер якої не залежить від контексту дослідження та його мети, як її властивість виявляється у:

великій кількості компонент (підсистем та їхніх елементів), різноманітності та щільності зв'язків між ними [20, с. 44];

ієрархічності та багатофункціональності системи [20, с. 44];

слабкій передбачуваності і, відповідно, "антиінтуїтивності" поведінки, наявності випадковостей у функціонуванні [36, с. 112];

активній взаємодії з системами вищого порядку (держава, регіон), залежності результативності функціонування від їхнього стану та обов'язковості виконання рішень, ухвалених у цих системах;

визнанні урбогеосистеми об'єктом управління.

Таким чином, урбогеосистема є складною соціально-економічною системою, а тому пояснення її сутності, структури та особливостей функціонування складно здійснити в межах одного теоретичного підходу. В цьому випадку використання контекстуального підходу втрачає сенс, оскільки перешкоджає отриманню цілісного уявлення про урбогеосистему. Пояснення змісту, призначення, структури та особливостей функціонування урбогеосистеми із застосуванням концептів кількох теоретичних підходів надає можливість отримати її цілісний образ.

З використанням концептів наданих теоретичних підходів урбогеосистему слід розглядати як складну, внутрішньо диференційовану та упорядковану цілісність, елементи якої перебувають у постійному конфлікті через їхню приховану або відкриту боротьбу, причиною якої виступає різність інтересів не лише самих елементів, а й людей, які не лише виступають носіями їхніх інтересів, а й ще мають власні інтереси, уподобання, погляди та оцінки, на які у тому числі спираються при прийнятті рішень у межах наданої компетенції щодо функціонування урбогеосистеми.

ВИСНОВКИ

Вихідними положеннями досліджень урбогеосистеми за багатьма напрямами має бути чітке уявлення про її сутність, структуру, властивості та системоутворювальні чинники.

Дослідження урбогеосистеми у двох аспектах об'єктивно-онтологічному (фундаментальні основи урбогеосистеми, найсуттєвіші аспекти її функціонування, об'єктивні властивості) та суб'єктивно-гносеологічному (логіка та особливості функціонування, адекватність реальним подіям та процесам у зовнішньому середовищі) з використанням концептів теорії функціональних систем, структурного функціоналізму, теорії обміну на макрорівні П. Блау, конфлікціонізму Р. Дарендорфа дозволило виявити її структуру, властивості (дисипативність, а відтак відкритість, нерівноважність, нелінійність), ізоморфність та складність.

Використання концептів зазначених теорій дозволило показати, що головним процесом в урбогеосистемі є взаємодія між її підсистемами та елементами, яка забезпечує її цілісність і яку є підстави визнати системоутворюваним чинником.

Описані властивості урбогеосистеми є підгрунтям для розвитку підходів до її вивчення як об'єкта управління та соціально-економічної безпеки, а їхнє розуміння та операціоналізація уможливлюють створення методологічної бази розвитку урбогеосистеми, закладають підвалини посилення якості управління нею та убезпечення її функціонування.

Література:

1. Вулф Л. Винайдення Східної Європи: Мапа цивілізації у свідомості епохи Просвітництва; пер. з англ. С. Біленького і Т. Цимбала. К.: Критика, 2009. 592 с.

2. Теории и проблемы социологии города. URL: https://spravochnick.ru/sociologiya/sociologiya_goroda/

sociologiya_goroda_suschnost_problemy_osnovnye_ponyatiya/ (дата звернення 7.04.2020).

3. Оптнер С. Л. Системный анализ для решения проблем бизнеса и промышленности; 2-е изд. М.: Концепт, 2003. 206 с.

4. Федорів П. Що таке критична теорія міста. Аналітичний журнал про місто. URL: https://mistosite.org.ua/articles/kyiv-ne-novyi-berlin-shcho-take-krytychna-teoriia-mista (дата звернення 13.04.2020).

5. Безрук В., Костріков С., Чуєв О. ГІС-аналіз функції урбогеосистеми з метою оптимізації розміщення закладів громадського харчування (на прикладі м. Харків). URL: https://periodicals.karazin.ua/socecongeo/article/view/4165/3749 (дата звернення 6.04.2020).

6. Дронова О. Л. Новий урбанізм: у пошуках виходу з урбаністичного колапсу. Український географічний журнал. 2015. № 3. С. 33—41. URL: https://ukrgeojournal.org.ua/sites/default/files/UGJ_2015_3_33-41.pdf (дата звернення 29.03.2020).

7. Нємець К., Нємець Л. Особливості соціогеосистеми як об'єкта соціально-економічної географії. Часопис соціально-економічної географії. 2012. Вип. 12 (1). С. 39—44. URL: https://periodicals.karazin.ua/socecongeo/article/view/6816/6307 (дата звернення 6.04.2020).

8. Некос А.Н., Мірошниченко В.В. Естетика урбогеосистем (огляд досліджень). Вісник Одеського національного університету. Серія: Географічні та геологічні науки. 2013. Т. 18. Вип. 2. С. 118—126.

9. Артюх Г. О. Концепції міста в працях вчених-урбаністів чиказької школи. Вісник Львівського університету. Серія соціологічна. 2008. Вип. 2. С. 347—351. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Vlnu_sociology_2008_2_26 (дата звернення 26.03.2020).

10. Жукова Н.В. Економічні інтереси сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 14. Ч. І. С. 98—103.

11. Бабець І. Напрями удосконалення державного стимулювання інноваційного розвитку економіки малих міст. Стратегічні пріоритети. 2009. № 1. С. 182—188.

12. Дронова О.Л., Лис Я.С. Управління міськими агломераціями: європейський досвід для реформ в Україні. Український географічний журнал. 2016. № 1. С. 47—52. URL: https://ukrgeojournal.org.ua/sites/default/files/UGJ_2016_1_47-52.pdf (дата звернення11.04.2020).

13. Бабаєв В.М. Управління великим містом: теоретичні і прикладні аспекти: монографія. Харків: ХНАМГ, 2010. 306 с.

14. Когут І.Я. Велике місто як об'єкт управління і публічного врядування (на матеріалах міста Львова). Теорія та практика державного управління. 2009. № 3 (26). URL: http://www.kbuapa.kharkov. ua/e-book/tpdu/2009-3/index.html (дата звернення 8.04.2020).

15. Плужник А.В. Концепція економічної безпеки міст України в умовах глобалізації. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2012. № 2 (53). С. 51—53.

16. Плужник А. В. Формування системи забезпечення економічної безпеки міста. Scientific Journal "ScienceRise". 2015. №7/3(12). URL: http://journals.uran.ua/sciencerise/article/view/47225/43687 (дата звернення 14.04.2020).

17. Наконечний В. Моделі та технології управління містом. URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-4/doc/4/05.pdf (дата звернення 13.04.2020).

18. Протас В.М. Управління стратегічним розвитком міста. Актуальні проблеми державного управління. 2009. № 2. С. 254—261. URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2009-2/doc/3/03.pdf (дата звернення 2.04.2020).

19. Бабаєв В.М., Безуглий О.В., Корженко В.В. Сучасна модель управління містом. Енциклопедія державного управління: у 8 т. Т. 5: Територіальне управління Харків: ХарРІ НАДУ "Магістр", 2011. С. 397—398.

20. Дудник І.М. Вступ до загальної теорії систем: навч. посіб. Полтава: ПП "ППНВ", 2010. 129 с.

21. О'Конор Джозеф, Макдермотт Ієн. Системне мислення. Пошук неординарних творчих рішень; пер. з англ. Н. Сисюк. К.: Наш Формат, 2018. 240 с.

22. Анохин П.К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем. В кн.: Принципы системной организации функций: монография. М.: Наука, 1973. С. 5—61. URL: http://www.bio.bsu.by/phha/downloads/anohin_obscaia_teoria_fs.pdf (дата звернення 9.04.2020).

23. Парсонс Т. Социальная система (The Social System). М.: Академический проект, 2018. 529 с.

24. Габермас Ю. Постметафізичне мислення; пер. з нім. В. Купліна. К.: Дух і літера, 2011. 280 с.

25. Blau P.M. A Macrosociological Theory of Social Structure. The American Journal of Sociology. 1977. Jul., Vol. 83, no. 1. pp. 26—54. URL: https://www.suz.uzh.ch/dam/jcr:00000000-5489-62fb-ffff-ffffd5fe3dc8/5.2_blau.pdf (дата звернення 15.04.2020).

26. Бернстайн П. Фундаментальні ідеї фінансового світу. Еволюція = Capital Ideas Evolving. М.: Альпіна Паблішер, 2009. 256 с.

27. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: уч. пособ. К.: МАУП, 2003. 368 с.

28. Королюк Ю.Г. Системоутворюючі фактори в державному управлінні регіональними соціально-економічними системами. Економіка та держава. 2009. №10. С. 71—73. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/10_2009/24.pdf (дата звернення 5.04.2020).

29. Руденский Р.А. Антисипативное управление сложными экономическими системами: модели, методы, инструменты: монография. Донецк: ООО "Юго-Восток Лтд", 2009. 257 с.

30. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. Очерк политики свободы; пер. с нем. Л.Ю. Пантиной. М.: РОССПЭН, 2002. 284 с.

31. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну / пер. с нем. В. Седельника, Н. Федоровой. М.: Прогресс-традиция, 2000. 384 с.

32. Бек У. Жизнь в обществе глобального риска — как с этим справиться: космополитический поворот. Германия сегодня и завтра. 2012. № 10. С. 1—13.

33. Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность. Тезис. 1994. № 5. С. 116—134.

34. Жигалкин Ю. Детройт. История упадка. URL: https://www.svoboda.org/a/24945667.html (дата звернення 17.04.2020).

35. Дзьобань О.П. Сучасна соціальна синергетика: до питання про визначення концептуальних основ. Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. 2011. № 7. С. 3—15. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/3537/1/Dzoban_3.pdf (дата звернення 11.04.2020).

36. О'Коннор Дж. Искусство системного мышления. Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем; пер. Б. Пинскера; ред. Ю Рубаник. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 256 с.

References:

1. Vulf, L. (2009), Vynajdennia Skhidnoi Yevropy: Mapa tsyvilizatsii u svidomosti epokhy Prosvitnytstva [The invention of Eastern Europe: Map of civilization in the consciousness of the Enlightenment], Kritika, Kyiv, Ukraine.

2. spravochnick.ru (2020), "Theories and problems of city sociology", available at: https://spravochnitsk.ru/sotsiologiia/sotsiologiia_goroda/sotsiologiia_goroda_-suschnost_problemy_osnovnie_poniatiia/ (Accessed 7 April 2020).

3. Optner, S. L. (2003), Sistemnyj analiz dlja reshenija problem biznesa i promyshlennosti [System analysis to solve business and industry problems]; 2nd ed. Kontsept, Moscow, Russia.

4. Fedoriv, P. (2020), "What is critical city theory", Analitychnyj zhurnal pro misto, available at: https://mistosite.org.ua/artitsles/kyiv-ne-novyi-berlin-shcho-take-krytychna-teoriia-mista (Accessed 13 April 2020).

5. Bezruk, V. Kostrikov, S. and Chuiev, O. (2020), "GIS-analysis of the function of the urbogeosystem in order to optimize the location of catering establishments (for example, Kharkiv)", available at: https://periodicals.karazin.ua/socecongeo/article/view/4165/3749 (Accessed 16 April 2020).

6. Dronova, O. L. (2015), "New Urbanism: Searching for a way out of urban collapse", Ukrains'kyj heohrafichnyj zhurnal, vol. 3, pp. 33—41, available at: https://ukrgeojournal.org.ua/sites/default/files/UGJ_2015_3_33-41.pdf (Accessed 29 March 2020).

7. Niemets', K. and Niemets', L. (2012), "Features of socio-geosystem as an object of socio-economic geography", Chasopys sotsial'no-ekonomichnoi heohrafii, vol. 12 (1), pp. 39—44, available at: https://periodicals.karazin.ua/socecongeo/article/view/6816/6307 (Accessed 6 April 2020).

8. Nekos, A. N. and Miroshnychenko, V. V. (2013), "The aesthetics of urban geosystems (research review)". Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Seriia: Heohrafichni ta heolohichni nauky. T. 18 vol. 2. pp. 118—126.

9. Artiukh, H. O. (2008), "City concepts in the writings of urban scientists of the Chicago School", Visnyk L'vivs'koho universytetu. Seriia sotsiolohichna, vol. 2, pp. 347—351, available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Vlnu_sociology_2008_2_26 (Accessed 26 March 2020).

10. Zhukova, N. V. (2017), "Economic interests of sustainable development of small cities in the system of economic security of the state", Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu, vol. 14, no. I, pp. 98—103.

11. Babets', I. (2009), "Areas of improvement of the state stimulation of innovative development of economy of small cities", Stratehichni priorytety, vol. 1, pp. 182—188.

12. Dronova, O. L. and Lys, Ya. S. (2016), "Urban Aggregation Management: A European Experience for Reform in Ukraine", Ukrains'kyj heohrafichnyj zhurnal, vol. 1, pp. 47—52, available at: https://ukrgeojournal.org.ua/sites/default/files/UGJ_2016_1_47-52.pdf (Accessed 11 April 2020).

13. Babaiev, V. M. (2010), Upravlinnia velykym mistom: teoretychni i prykladni aspekty [Managing a big city: theoretical and applied aspects], KhNAMH, Xarkiv, Ukraine.

14. Kohut, I. Ya. (2009), "Big City as a Object of Governance and Public Governance (based on Lviv materials)", Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia, vol. 3 (26), available at: http://www.kbuapa.kharkov. ua/e-book/tpdu/2009-3/index.html (Accessed 08 April 2020).

15. Pluzhnyk, A. V. (2012), "The concept of economic security of Ukrainian cities in the conditions of globalization". Naukovyj visnyk Poltavs'koho universytetu ekonomiky i torhivli, vol. 2 (53), pp. 51—53.

16. Pluzhnyk, A. V. (2015), "Formation of the system of ensuring the economic security of the city", Scientific Journal "ScienceRise", vol. 7/3(12), available at: http://journals.uran.ua/sciencerise/article/view/47225/43687 (Accessed 14 April 2020).

17. Nakonechnyj, V. (2012), "Models and technologies of city management", available at: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-4/doc/4/05.pdf (Accessed 13 April 2020).

18. Protas, V. M. (2009), "Managing the strategic development of the city", Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnia, vol. 2, pp. 254—261, available at: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2009-2/doc/3/03.pdf (Accessed 2 April 2020).

19. Babaiev, V. M. Bezuhlyj, O. V. and Korzhenko, V. V. (2011), Suchasna model' upravlinnia mistom. Entsyklopediia derzhavnoho upravlinnia [Modern model of city management. Encyclopedia of Public Administration], vol. 5, KharRI NADU "Mahistr", Kharkiv, Ukraine.

20. Dudnyk, I. M. (2010), Vstup do zahal'noi teorii system [Introduction to the general theory of systems], PP "PPNV", Poltava, Ukraine.

21. O'Konor, Dz. and Makdermott, I. (2018), Systemne myslennia. Poshuk neordynarnykh tvorchykh rishen' [System thinking. Search for extraordinary creative solutions], Nash Format, Kyiv, Ukraine.

22. Anokhyn, P. K. (1973), "Fundamental questions of the general theory of functional systems. Principles of system organization of functions", available at: http://www.bio.bsu.by/phha/downloads/anohin_obscaia_teoria_fs.pdf (Accessed 9 April 2020).

23. Parsons, T. (2018), Sotsyal'naia systema [The Social System], Akademycheskyj proekt, Moscow, Russia.

24. Habermas, Yu. (2011), Postmetafizychne myslennia [Postmetaphysical Misery], Dukh i litera, Kyiv, Ukraine.

25. Blau, P. M. (1977), "A Macrosociological Theory of Social Structure". The American Journal of Sociology, vol. 83, no. 1, pp. 26—54, available at: https://www.suz.uzh.ch/dam/jcr:00000000-5489-62fb-ffff-ffffd5fe3dc8/5.2_blau.pdf (Accessed 15 April 2020).

26. Bernstajn, P. (2009), Fundamental'ni idei finansovoho svitu. Evoliutsiia = Capital Ideas Evolving [Fundamental ideas of the financial world. Evolution = Capital Ideas Evolving], Al'pina Pablisher, Moscow, Russia.

27. Surmyn, Yu. P. (2003), Teoryia system y systemnyj analyz [Systems theory and systems analysis], MAUP, Kyiv, Ukraine.

28. Koroliuk, Yu. H. (2009), "System-forming factors in public administration of regional socio-economic systems", Ekonomika ta derzhava, vol. 10, pp. 71—73, available at: http://www.economy.in.ua/pdf/10_2009/24.pdf (Accessed 5 April 2020).

29. Rudenskyj, R. A. (2009), Antysypatyvnoe upravlenye slozhnymy ekonomycheskymy systemamy: modely, metody, ynstrumenty [Antisipative management of complex economic systems: models, methods, tools], Yuho-Vostok Ltd, Donetsk, Ukraine.

30. Darendorf, R. (2002), Sovremennyj sotsyal'nyj konflykt. Ocherk polytyky svobody [Modern social conflict. Freedom Policy Essay], ROSSPEN, Moscow, Russia.

31. Bek, U. (2000), Obschestvo ryska. Na puty k druhomu modernu [Risk society. On the way to another Art Nouveau], Prohress-tradytsyia, Moscow, Russia.

32. Bek, U. (2012), "Living in a Global Risk Society — How to Deal With It: A Cosmopolitan Turn", Hermanyia sehodnia y zavtra, vol. 10, pp. 1—13.

33. Hyddens, E. (1994), "Fate, Risk and Security", Tezys, vol. 5, pp. 116—134.

34. Zhyhalkyn, Yu. (2020), "Detroit. History of decline", available at: https://www.svoboda.org/a/24945667.html (Accessed 17 April 2020).

35. Dz'oban', O. P. (2011), "Contemporary Social Synergetics: Towards a Definition of Conceptual Foundations", Visnyk Natsional'noi iurydychnoi akademii Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho, vol. 7, pp. 3—15, available at: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/3537/1/Dzoban_3.pdf (Accessed 11 April 2020).

36. O'Konnor, Dzh. (2006), Yskusstvo systemnoho myshlenyia. Neobkhodymye znanyia o systemakh y tvorcheskom podkhode k reshenyiu problem [The art of systems thinking. Essential knowledge of systems and a creative approach to problem solving], Al'pyna Byznes Buks, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2020 р.

УДК 332.142.2

Н. М. Борейко,
к. е. н., старший науковий співробітник відділу розвитку податкового та митного аудиту, Науково-дослідний інститут фіскальної політики, Університет державної фіскальної служби України
ORCID ID: 0000-0001-5808-4823
С. П. Параниця,
к. ю. н., доцент, професор кафедри спеціальних дисциплін та професійної підготовки, Університет державної фіскальної служби України
ORCID ID: 0000-0001-7907-1220

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.123

СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА ЯК ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ УКРАЇНИ

N. Boreiko,
PhD in Economics,Senior Researcher of the Department of Tax and Customs Audit Development, Research Institute of Fiscal Policy, University of the State Fiscal Service of Ukraine
S. Paranytsia,
PhD in Law, Associate Professor, Professor of the Department of Specialty and Professional Training, University of State Fiscal Service of Ukraine

SOCIAL SECURITY AS A POTENTIAL FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGION OF UKRAINE

Соціальна безпека регіону є однією з актуальних проблем розвитку сучасного суспільства, адже від її стану залежить цілісність і стійкість функціонування та розвитку соціуму загалом, а також забезпечення захисту життєво важливих інтересів його членів.

Економічна безпека, будучи однією з ключових характеристик соціально-економічної системи держави і регіону, передусім спрямована на забезпечення стійкості розвитку регіону, нарощування регіонального потенціалу, а також на підтримку безпечного стану всіх структурних елементів. Тому, крім комплексної оцінки окремих напрямів економічної безпеки, актуальним є проведення аналітичного дослідження за допомогою групування показників на окремі блоки, для того щоб виявити внутрішні й зовнішні загрози в конкретних сферах життєдіяльності суспільства.

Social security of the region is one of the urgent problems of the development of modern society, since its integrity depends on the integrity and stability of the functioning and development of the society as a whole, ensuring the protection of the vital interests of its members.

Economic security, being one of the key characteristics of the socio-economic system of the state and the region, is primarily aimed at ensuring the stability of the region's development, enhancing regional capacity, as well as maintaining the secure condition of all structural elements. Therefore, in addition to a comprehensive assessment of individual areas of economic security, it is relevant to conduct analytical research by grouping indicators into separate blocks, in order to identify internal and external threats in specific areas of society.

The study examines the essence of social security as a potential for development of the region of Ukraine, indicators that influence the social security of the regions, their interconnection, interdependence, analyzes the structure and sources of income.

The economic growth of the economy as a whole depends on the growth of the regional economy. The importance of ensuring a stable high level of socio-economic security of the state, region in the context of national security, economic security strategy is constantly increasing. Achieving high social and economic impact is a priority for any policy. In general, security should be considered not only in the context of achieving the desired, recommended value for a specific social, financial, economic indicator, but also in the context of the characteristics directly of the area that is an indicator of socio-economic security. It is a quality of social relations, characterized by giving any member of society the opportunity to realize his or her inner potential while being in danger of economic, social and physical degradation, even while reducing the standard and quality of life.

In most studies, particular attention is paid to the introduction of key macroeconomic indicators into the evaluation system, moreover, in many scientific intelligence the focus is on determining the level of economic security, and the social component is considered as its direction. Within the framework of the Economic Security Strategy, a list of recommended indicators for assessing the state of economic security of the state, for example, the level of inflation, the index of physical volume of gross domestic product, the coefficient of tension in the labor market, the index of physical volume of imports and exports, etc., is provided. Many of these indicators can also be adapted to the regional level.

Ключові слова: економічна безпека, регіональний потенціал, соціально-економічна безпека, регіональний розвиток, соціально-економічний розвиток.

Key words: economic security, regional potential, socio-economic security, regional development, socio-economic development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ефективний розвиток економіки дуже залежить від зростання регіональної економіки. Значимість забезпечення на стабільно високому рівні соціально-економічної безпеки держави загалом та її регіонів зокрема, в контексті національної безпеки, а також стратегії економічної безпеки постійно зростає. Пріоритетним напрямом будь-якої політики є досягнення високого соціального й економічного ефекту. Безпеку потрібно розглядати не тільки в межах досягнення бажаного, рекомендованого значення для конкретного соціального, фінансового чи економічного показника, але і в контексті характеристики безпосередньо тієї сфери, яка є індикатором соціально-економічної безпеки. Це якість соціальних відносин, що характеризується наданням будь-якому члену суспільства можливості реалізувати свій внутрішній потенціал, перебуваючи поза загрозою економічної, соціальної й фізичної деградації, навіть у разі зниження рівня і якості життя.

Як зазначають вчені, досягти якісного забезпечення національної безпеки в країні неможливо без досягнення безпеки регіонів. Основна мета забезпечення соціальної безпеки регіонів — це врахування на всій території у розрізі регіонів та з урахуванням інтересів громадян, імовірних потенційних загроз (зокрема, внутрішніх конфліктів, проблем надання соціального захисту тощо) [1, с. 107].

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є дослідження безпеки як потенціалу розвитку регіону України, а також індикаторів, які впливають на соціальну безпеку регіонів, їх взаємозв'язок та взаємозалежність.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематиці дослідження соціальної безпеки як потенціалу розвитку регіону України присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких М.П. Баран, Р.Г. Гук, В.Я. Мацелюх, О.Ф. Новікова, О.В. Панькова, С.І. Роговець, С.О. Самсонова, О.Г. Сидорчук, П.Є. Філімонов та інші. Проте, беручи до уваги здобутки вказаних вчених, маємо відмітити, що досі не напрацьовано єдиного підходу до визначення поняття соціальної безпеки, крім того, виникає необхідність напрацювання єдиної методики для визначення стану соціально-економічної безпеки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У більшості досліджень особливу увагу приділено введенню ключових макроекономічних показників до системи оцінювання, більше того, у багатьох наукових розвідках акцентовано увагу саме на визначенні рівня економічної безпеки, а соціальна складова розглядається як її напрям. У межах Стратегії економічної безпеки наводиться перелік рекомендованих показників для оцінки стану економічної безпеки держави, наприклад, рівень інфляції, індекс фізичного обсягу валового внутрішнього продукту, коефіцієнт напруженості на ринку праці, індекс фізичного обсягу імпорту і експорту та ін. Багато із зазначених показників можуть бути адаптовані й під регіональний рівень.

З урахуванням цього пропонований інструментарій оцінювання соціальної безпеки базується на структурній моделі, що інтегрує комплекс сфер, серед яких: демографія, ринок праці, добробут і соціальний захист, правопорядок, охорона здоров'я, освіта і духовно-культурний розвиток.

В основі об'єктивної оцінки соціальної безпеки регіону пропонується використання процедури індикативного аналізу. Індикативний аналіз дозволяє не тільки оцінити рівень соціальної безпеки окремого регіону, але й порівнювати його з іншими регіонами, а також відстежувати його зміну під впливом окремих загроз [2].

Відповідно до індикативного методу аналізу сутність оцінювання соціальної безпеки реалізується у системі індикативних показників. Індикативний показник (індикатор) соціальної безпеки — це показник стану соціально-економічного середовища регіону, значення якого відображає ступінь впливу певної загрози на соціальну безпеку регіону (табл. 1).

Для визначення набору узгоджених критеріїв вибрано поняття ресурсного потенціалу регіону, як базової характеристики рівня регіонального розвитку. Дійсно і регіональна влада, і господарюючі суб'єкти реалізують свої стратегії за рахунок використання регіональних ресурсів, при цьому результат реалізації цих стратегій може приводити або до збільшення, або до зменшення ресурсного потенціалу.

Використовуючи індикатори соціальної безпеки регіону, запропоновані у таблиці 1, здійснено оцінювання стану соціально-економічного розвитку регіонів України за 2018 рік (див. рис. 1). Встановлено, що соціально-економічний розвиток в Україні не рівномірний у регіональному розрізі. Спостерігається суттєвий розрив між Києвом та Київською областю у порівнянні з іншими, територіально віддаленими регіонами за показниками "демографія", "ефективність ринку праці", "соціальний захист та безпека", "правопорядок", "доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я", "доступність та якість послуг у сфері освіти".

Найкращі показники за індикатором "демографія" спостерігаються у м. Київ, Київській, Харківській, Львівській, Одеській та Дніпропетровській областях, оскільки значна частина населення зосереджується у регіонах з найбільш сприятливими умовами в частині працевлаштування, надання освітніх та медичних послуг. В умовах затяжної економічної кризи такий індикатор соціальної безпеки регіону, як "ефективність ринку праці" має одне з ключових значень. Так, за даними оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів за вказаними індикатором найкращі показники спостерігаються у м. Київ, Київській, Харківській, Дніпропет-

Таблиця 1. Пропоновані індикатори соціальної безпеки регіону

Найменування групи	Індикатор
1. Демографія (R1)	1.1. Коефіцієнт демографічного навантаження
	1.2. Коефіцієнт природного приросту населення
	1.3. Очікувана тривалість життя при народженні
	1.4. Міграційний приріст
2. Ефективність ринку праці (R2)	2.1. Чисельність економічно активного населення
	2.2. Рівень безробіття
	2.3. Рівень зайнятості
3. Соціальний захист та безпека (R3)	3.1. Частка населення з доходами менше величини прожиткового мінімуму
	3.2. Співвідношення доходів населення до величини прожиткового мінімуму
	3.3. Співвідношення середнього розміру пенсії до величини прожиткового мінімуму
	3.4. Загальна площа житлових приміщень на 1 жителя
4. Правопорядок (R4)	4.1. Рівень злочинності (кількість злочинів на 100 тис. жителів)
	4.2. Кількість наркозлочинів (кількість злочинів на 10 тис. жителів)
	4.3. Кількість злочинів, скоєних неповнолітніми (кількість злочинів на 10 тис. жителів)
5. Доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я (R5)	5.1. Забезпеченість лікарями (кількість населення на 1 лікаря)
	5.2. Забезпеченість середнім медичним персоналом
	5.3. Забезпеченість лікарняними ліжками
	5.4. Потужність амбулаторних поліклінік
	5.5. Захворюваність на 1 тис. осіб
6. Доступність та якість послуг у сфері освіти (R6)	6.1. Кількість спортивних споруд
	6.2. Кількість учнів у вузах на 10 тис. осіб
	6.3. Кількість учнів у вузах на 10 тис. осіб
	6.4. Кількість відвідувань театрів і музеїв на 10 тис. осіб

Джерело: побудовано авторами на основі аналізу даних [2; 3].

ровській та Вінницькій областях. За показником "соціальний захист та безпека" лідерами є Рівненська, Сумська, Харківська, Волинська та Вінницька області. Оцінювання за індикатором "доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я" свідчить, що найкращі позиції займає м. Київ, Чернівецька, Рівненська, Івано-Франківська та Закарпатська області. "Доступність та якість послуг у сфері освіти" кращою є у Харківській, Черкаській, Кіровоградській, Київській областях та м. Київ. Водночас зростання показників за цим індикатором перебуває у тісному взаємозв'язку з демографічною ситуацією у регіонах. Так, відповідно у тих регіонах, де високий показник "доступність та якість послуг у сфері освіти", кращі показники за індикатором "демографія". Щодо ситуації у сфері правопорядку з'ясовано, що Україна перебуває на 77 позиції серед 113 країн світу[1] [7]. І це дозволяє зробити висновок про незадовільний рівень безпеки в країні, високу корумпованість та низький рівень правосуддя.

Як видно з рисунку 1. за даними 2018 року абсолютного лідера за всіма індикаторами, що увійшли до вибірки серед регіонів України, немає. Перше місце у загальному рейтингу посідає Харківська область, яка практично за всіма проаналізованими показниками є лідером рейтингу. Друге місце у рейтингу обіймає місто Київ, проте місто має найвищий показник у регіональному розрізі за доступністю та якістю послуг у сфері охорони здоров'я. Миколаївська область знаходиться на останній — 25 позиції у рейтингу, а найгіршим показником в області є ефективність ринку праці.

Загалом на соціально-економічний розвиток в регіонах вагомий вплив має загальна ситуація в країні, дається взнаки девальвація національної валюти, затяжна політична й економічна криза, зниження платоспроможності громадян, а також нестабільна ситуація на Сході України. За даними соціологічних опитувань понад 72,4 % громадян країни однією з найбільш небезпечних соціальних загроз вважають наявність затяжного збройного конфлікту на Сході країни, посягання та територіальну цілісність України, а також зниження економічного, науково-технічного потенціалу держави [7, с. 107].

Також основними перешкодами забезпечення соціальної безпеки в державі можемо виокремити значну

[1] Індекс верховенства права складено міжнародною незалежною організацією World Justice Project за період 2017—2018 років [7].

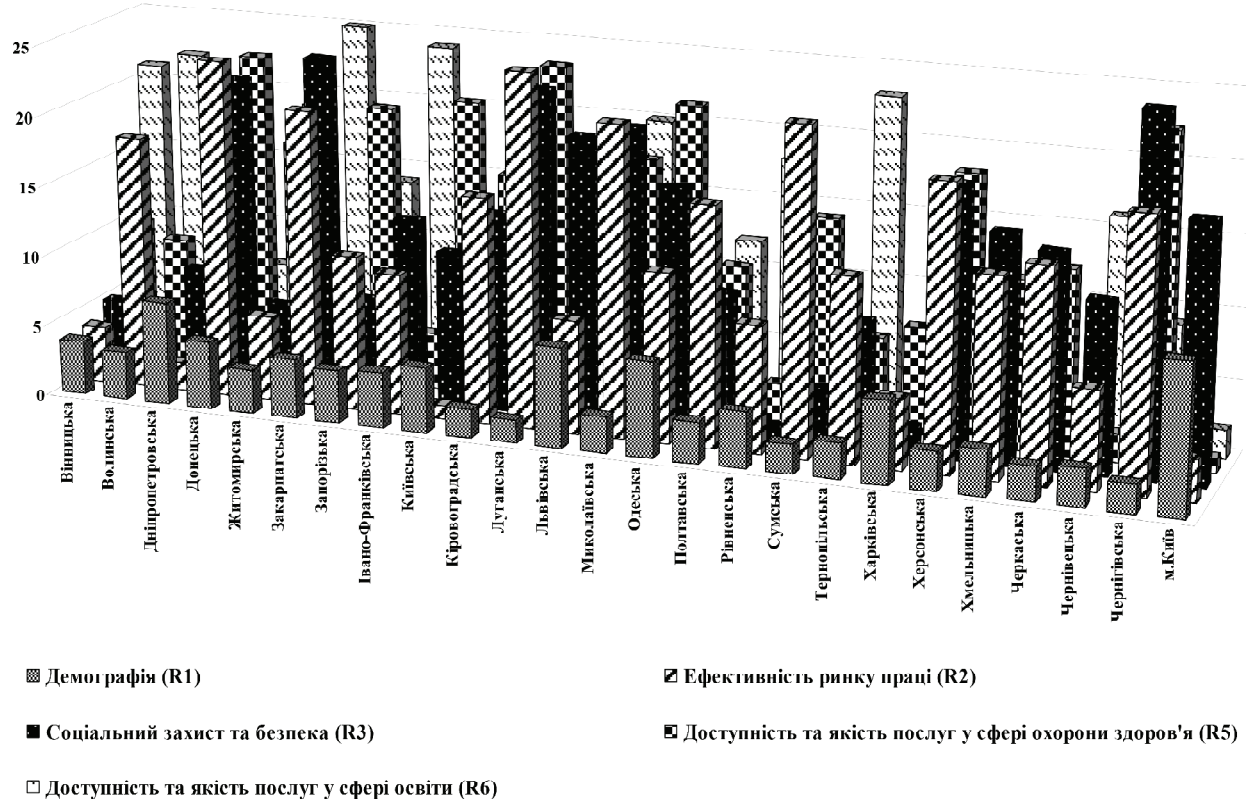


Рис. 1. Соціально-економічний розвиток регіонів України за 2018 рік

Джерело: розраховано авторами на основі аналізу даних [4—6].

корумпованість, недосконалість державної політики у соціальній сфері, зниження довіри громадян до дій уряду та державних органів влади, низький фаховий рівень (KPI) державних службовців, які часто у прийнятті рішень державного значення переслідують власну вигоду, а також корпоративні інтереси.

ВИСНОВКИ

Таким чином, на основі проведеного дослідження встановлено, що в межах кожного блоку існує невідкладна потреба у розробці та прийнятті першочергових заходів, спрямованих на стабілізацію і підвищення економічної безпеки держави. Адже позитивні зміни в економічній сфері відповідним чином впливають і на соціальну сферу.

Література:

1. Новікова О.Ф., Сидорчук О.Г., Панькова О.В. Стан та перспективи соціальної безпеки в Україні: експертні оцінки: монографія. Львівський регіональний інститут державного управління НАДУ; НАН України, Інститут економіки промисловості. Львів: ЛРІДУ НАДУ. 2018. 184 с. URL: http://www.lvivacademy.com/download_2018/stan.pdf (дата звернення 19.04.2020).

2. Мельникова О.А. Соціальна безпека регіону: сутність та способи протидії загрозам. Ефективна економіка. 2018. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6474 (дата звернення 22.04.2020).

3. Давидюк О.О., Ільчук Л.І. Критерії, показники та індикатори соціальної безпеки (спроба аналізу). URL: http://www.cpsr.org.ua/index.php? option=com_content&view=article&id=230:2013-02-12-08-52-22&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23 (дата звернення 22.04.2020).

4. Міністерство фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/ (дата звернення 22.04.2020).

5. Національний банк України. URL: http://bank.gov.ua (дата звернення 22.04.2020).

6. Світовий банк. URL: http://data.worldbank.org (дата звернення 22.04.2020).

7. Україна посіла 77-е місце у світовому рейтингу верховенства права. URL: https://hromadske.ua/posts/ukraina-posila-77-e-mistse-u-svitovomu-reitynhu-verkhovenstva-prava (дата звернення 23.04.2020).

References:

1. Novikova, O.F. Sydorchuk, O.H. and Pankova, O.V. (2018), Stan ta perspektyvy sotsialnoyi bezpeky v Ukrayini: ekspertni dokumenty [State and prospects of social security in Ukraine: expert assessment], Lvivskyy rehionalnyy instytut upravlinnya NADU, NAN Ukrayiny, Instytut ekonomiky promyslovosti, Lviv, LRIDU NADU. Ukraine.

2. Melnykova, O.A. (2018), "Social security of the region: the nature and methods of countering threats", Efektyvna ekonomika, vol. 5, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6474 (Accessed 22 April 2020).

3. Davydyuk, O.O. and Ilchuk, L.I. (2013), "Criteria, indicators and Indicators sotsyalnoy security (attempt of analysis)", available at: http://www.cpsr.org.ua/ index.-php?option=com_content&view=article&id=230:2013-02-12-08-52-22&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23 (Accessed 22 April 2020).

4. Ministry of Finance of Ukraine (2019), available at: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/ (Accessed 22 April 2020).

5. National Bank of Ukraine (2019), available at: http://bank.gov.ua (Accessed 22 April 2020).

6. The World Bank (2019), available at: http://data.worldbank.org (Accessed 22 April 2020).

7. Hromadske (2020), "Ukraine is ranked 77th in the global rule of law ranking", available at: https://hromadske.ua/posts/ukraina-posila-77-e-mistse-u-svitovomu-reitynhu-verkhovenstva-prava (Accessed 23 April 2020).

Стаття надійшла до редакції 23.04.2020 р.

УДК 330.837: 711.001:76

Д. С. Войт,
к. е. н., докторант, Міжнародний університет бізнесу і права
ORCID ID: 0000-0003-3406-2237
О. О. Топчій,
к. е. н., докторант, ДУ "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України"
ORCID ID: 0000-0001-6414-0561

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.127

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ

D. Voit,
PhD in Economics, competitor for doctor's degree, International University of Business and Law
O. Topchiy,
PhD in Economics, competitor for doctor's degree, Public Institution "Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine"

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE EFFICIENCY OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES DEVELOPMENT OF URBAN AGGLOMERATIONS

Метою статті є дослідження та узагальнення методологічних підходів щодо ефективності розвитку житлово-комунального господарства міських агломерацій. Досліджено теоретичні основи методологічного інструментарію для обраної проблематики дослідження. Доведено, що методологічні підходи формувалися з вивченням й поглибленням наукової думки з проблематики житлово-комунального господарства, а отже, різняться за своїми напрямами. Найбільшої уваги заслуговують методичні підходи до оцінки нерухомості, стратегічного планування й розвитку ЖКГ. У сучасному контексті реформ децентралізації доцільно їх вивчати під час обгрунтування методологічних підходів ефективності розвитку житлово-комунального господарства міських агломерацій. Найбільш розповсюдженими методичними підходами щодо розвитку житлово-комунального господарства є системний, інституційний, синергетичний.

Рекомендовано під час розробки програми модернізації ЖКГ впровадити методику оцінювання ефективності стану галузі й очікуваних результатів трансформації, що включатиме вісім груп показників. Складові груп характеризуватимуть фінансові результати підприємств ЖКГ, структуру їх фінансових ресурсів, оцінку обсягів комунальних послуг, характеристику розвитку конкурентних відносин у ЖКГ. Окремим блоком слід виділити якість, доступність і забезпеченість комунальними послугами споживачів. На завершення варто оцінювати економічну ефективність інвестицій і впровадження інновацій в енергозберігаючі проекти. У програмі має бути визначено очікувані (планові) показники результатів реформування ЖКГ, а також максимальні значення для групи показників доступності й вартості комунальних послуг.

Обгрунтовано визначення інтегральних показників за напрямами діяльності підприємства з узагальненням індексів, що утворюються шляхом порівняння фактичних та нормативних значень показників у межах групи, що характеризує певний напрям. Перевагою інтегрального підходу до узагальнення показників є уникнення необхідності застосування нормалізації, переведення у бали та

інших проміжних стадій, оскільки показники порівнюються з максимальними і мають порівнюваний діапазон значень.

The purpose of the article is to investigate and generalize methodological approaches to the effectiveness of urban housing development. The theoretical foundations of methodological tools for the selected research problems are investigated. It is proved that methodological approaches were formed with the study and deepening of scientific opinion on the problems of housing and communal services, and therefore differ in their directions. The methodological approaches to real estate appraisal, strategic planning and housing development deserve the most attention. In the contemporary context of decentralization reforms, it is advisable to study them in substantiating methodological approaches to the efficiency of urban housing development. The most common methodological approaches to the development of housing and communal services are systemic, institutional, and synergistic.

It is recommended to introduce a methodology for assessing the efficiency of the industry and the expected results of transformation when developing a utility modernization program. The methodology will include eight groups of indicators. The components of the groups will characterize the financial results of utilities, the structure of their financial resources, estimation of communal services volumes, the characteristic of development of competitive relations in housing and communal services. Quality, accessibility and availability of utilities for consumers should be a separate unit. Finally, the cost-effectiveness of investments and the introduction of innovations in energy-saving projects should be evaluated. The program should identify the expected (planned) indicators of the results of housing reform, as well as the maximum values for the group of indicators of availability and cost of utilities.

The definition of integral indicators by directions of activity of the enterprise with generalization of indices formed by comparison of actual and normative values of indicators within the group characterizing a particular direction is substantiated. The advantage of an integrated approach to generalizing metrics is avoiding the need to apply normalization, conversion to points and other intermediate stages, since the indicators are compared with the maximum and have a comparable range of values.

Ключові слова: методологічні підходи, методи, показники ефективності, інтегральний показник, житлово-комунального господарства, міські агломерації.

Key words: methodological approaches, methods, efficiency indicators, integral indicator, housing and communal services, urban agglomerations.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Проблеми методології залишаються на сьогодні в числі складних, внаслідок відсутності узгодженості трактування поняття "методологія" й складності вибору методологічного інструментарію для обраної проблематики дослідження. На сьогодні науковці висловлюють занепокоєність відсутністю чіткого розмежування сутності методології та методики, коли останньої достатньо для прикладних досліджень, але перша необхідна для формування цілісної комплексної системи досліджень складних економічних систем і явищ, до яких відноситься житлово-комунальне господарство міських агломерацій.

Під час поступового формування теоретичних засад житлово-комунального господарства міських агломерацій, методологія їх дослідження у вітчизняній економіці залишається не досить сформованою. Це можна пояснити постійними процесами трансформації соціально-економічних явищ. Тому вивчення методологічних підходів щодо ефективності розвитку житлово-комунального господарства міських агломерацій дозволить узагальнити наявні наукові дослідження з цього напряму і обгрунтувати оптимальні варіанти застосування.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ З ПРОБЛЕМИ

Методологічні підходи формувалися з вивченням й поглибленням наукової думки з проблематики житлово-комунального господарства, а отже, різняться за своїми напрямами, значну увагу приділяли вітчизняні вчені, зокрема Андрійчук В.Г., Бріль М.С., Величко В.В., Гайденко С.М., Гончарук В.В., Іртищева І.О., Крамаренко І.С., Далій М.І., Драган І.О., Стройко Т.В., Тимощук Л.П., Пивовар І.В. Однак дослідженню методологічних підходів ефективності розвитку житлово-комунального господарства міських агломерацій приділено досить мало уваги, а тому потребує подальшого дослідження.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження та узагальнення методологічних підходів щодо ефективності розвитку житлово-комунального господарства міських агломерацій.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Необхідно погодитися з Андрійчуком В.Г., що особливістю методології наукового дослідження є те,

Таблиця 1. Методичні підходи до оцінки нерухомості, стратегічного планування й розвитку ЖКГ

Назва підходу	Сутність
Підходи щодо оцінки нерухомості ЖКГ	
Витратний підхід	Передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим її коригуванням на суму зносу (знецінення)
Порівняльний підхід	Грунтується на аналізі цін продажу (пропозиції) об'єктів нерухомості в ЖКГ ідентичних або аналогічних оцінюваному майну на первинному, чи вторинному ринках нерухомості, з відповідним корегуванням, що враховує відмінності між об'єктами порання та об'єктом оцінки
Доходний підхід	Уява про вартість об'єкта як про еквівалент усіх очікуваних доходів, які цей об'єкт здатен принести своєму власнику, розпоряднику, управителю в майбутньому у разі його розумного використаня
Системний підхід	Процес оцінки майна відбувається відповідно до визначеної процедури та за допомогою загальноприйнятих методів оцінки [3, с. 81]
Підходи до стратегічного планування	
Ресурсний підхід	Значна увага фокусується на ресурсах, які необхідно й доцільно використовувати для забезпечення конкурентних переваг. У цьому контексті визначають такі напрями розробки стратегії: - визначити та класифікувати ресурси, які необхідні для розробки й упровадження стратегії; - характеристика можливостей підприємства з орієнтацією на більш ефективну їх реалізацію; - визначення потенціалу ресурсів та можливостей щодо забезпечення конкурентних переваг; - вибір стратегії використання ресурсів із найбільшою реалізацією потенціалу ресурсів та можливостей; - визначення ресурсів, рівень яких необхідно збільшити для підвищення ефективності та результативності діяльності суб'єктів господарювання [4]
Комплексний	Під час розробки й упровадження стратегії значну увагу приділяють комплексу інструментів просторового регулювання соціально-економічного розвитку й управлінню економічними, соціальними, екологічними та політичними факторами [5; 6]
Динамічний	Перевага надається оцінці та реагуванню на зміни у зовнішньому середовищі, яке розглядається як багатогранна категорія, що включає цінності споживача, цінності акціонерів та персоналу, можливість реагування підприємства на зовнішні й внутрішні проблеми
Підходи до розвитку житлово-комунального господарства	
Системний	Полягає в узгодженні складних взаємозв'язків, що існують усередині самого житлово-комунального господарства й різноманітних його взаємодій з навколишнім середовищем
Синергетичний	Полягає в тому, що він орієнтований не на зовнішні, а на внутрішні фактори розвитку, на те, що саме властиве самому середовищу. Іншими словами, він орієнтований не на бажання, наміри, проекти суб'єкта експериментальної, конструкторської, реформаторської діяльності перебудови, а на власні закони еволюції в самоорганізації складних систем [7]
Інституційний	Комплексним методологічним напрямом дослідження певної наукової проблеми, який грунтується на аналізі взаємовідносин між інститутами та різними наборами правил, який може бути використаний під час вироблення стратегічного напряму інституційного розвитку країн [8]

Джерело: згруповано за даними [3—9].

що вона може складатися не лише з методів, принципів і прийомів, що є специфічними для науки, в межах якої здійснюється дане дослідження, а й такі, що розроблені іншими науками. Змістовність методології наукового дослідження визначають насамперед її методи. Але водночас важливу роль відіграють також принципи — ті важливі вимоги, яких потрібно дотримувати в процесі наукового пізнання, щоб досягти поставленої мети [1].

Драган І.О., аналізуючи підходи до модернізації житлово-комунального господарства, зазначив, "... що вони базуються на галузевих методичних розробках та не визначають її напрямів, обмежуючись лише напрямами капіталовкладень, що є виправданим для централізованого управління. Тому в умовах розвитку ринкової економіки такий підхід потребує доповнення. У зв'язку з цим виділено та систематизовано наступні напрями модернізації: технічне переоснащення, реконструкція, розширення основних засобів, підтримка основних виробничих засобів. Виходячи з цього, модернізацію житлово-комунального господарства представлено як процес технічного переоснащення, реконструкції, розширення, нового будівництва, підтримки в робочому стані інфраструктури, усунення морального та/або фізичного зносу її об'єктів при наданні послуг. Саме модернізація є тим засобом, завдяки реалізації якого досягається ресурсозбереження" [2, с. 34].

Для узагальнення методичних основ оцінки ефективності розвитку житлово-комунального господарства міських агломерацій здебільшого застосовують такі підходи:

1. Формування методичних підходів до вивчення сфери житлово-комунального господарства.

2. Оцінка темпів економічного зростання і динаміки їх зміни.

3. Формування узагальнюючих показників.

4. Методи інтегрального показника для діагностики діяльності комунальних підприємств, що служать для опису кількісних і якісних характеристик досліджуваних процесів.

5. Узагальнення показників моніторингу житлово-комунального господарства.

Методологічні підходи формувалися з вивченням й поглибленням наукової думки з проблематики житлово-комунального господарства, а отже, різняться за своїми напрямами. Найбільшої уваги заслуговують методичні підходи до оцінки нерухомості, стратегічного планування й розвитку ЖКГ (табл. 1). На нашу думку, в сучасному контексті реформ децентралізації доцільно їх вивчати під час обгрунтуванні методологічних підходів ефективності розвитку житлово-комунального господарства міських агломерацій.

Необхідно погодитися з Тимощик Л.П., "що більшість відомих методичних підходів оцінки майна орієнтовані здебільшого на практичне застосування в умовах стабільної ринкової економіки. Специфіка національного ринку, який постійно знаходиться і умовах крайньої нестабільності (політична криза 2004 р., вплив глобальної фінансової криз 2008—2010 рр., політична криза 2013—2014 рр., анексія Росією частини України) не дозволяють в повній мірі адаптувати відомі міжнародні підходи до оцінювання майна в реаліях національної економіки. Причинами також є обмеження і недоліки, властиві кожному з класичних підходів до вартісної оцінки майна. Всі класичні підходи до оцінки майна розрізняються за своєю спрямованістю, що в загальних рисах враховують чинники вартості та практичні аспек-

там фінансової діяльності, які формуються на основі базової вихідної інформації. Тому постає питання про узгодження результатів, отриманих у рамках різних підходів. Сформована ситуація змушує оцінювачів все частіше замислюватися пророзробку комплексного методу оцінки, який міг би враховувати різноманітні фактори вартості ще в процесі розрахунків та поєднував би переваги кожного з класичних підходів до оцінки майна" [3, с. 81].

Найбільш розповсюдженими методичними підходами щодо оцінки нерухомості ЖКГ є системний, дохідний, витратний та порівняльний. Порівняно з традиційними методичними підходами сьогодні виникає новий інформаційний підхід в оцінці майна, що передбачає сукупність певним чином організованих даних про результати господарської діяльності, різні аспекти, що характеризують функціонування виробничого об'єкта. Джерельна база інформаційного підходу формується із планових, нормативних, облікових, звітних даних та аналітичної інформації. У структурі інформаційного масиву виділяються відомості про фактичні результати господарської діяльності й про показники в якості бази порівняння. На основі інформаційного підходу можуть розроблятися матриці SWOT-аналізу, що дозволяє спростити процедуру побудови оцінки й забезпечує наочність вироблених операцій [3, с. 81].

У контексті реформ децентралізації постає необхідність у вивченні методичних підходів до стратегічного планування житлово-комунального господарства, як перспективи його перетворення й забезпечення фундаменту сталого розвитку. Науковці досліджують стратегічне планування житлово-комунального господарства з точки зору методичних підходів, як-от: ресурсного, комплексного, динамічного.

Величко В.В., Гайденко С.М. грунтуючись на положеннях комплексного підходу, розглянули стратегію розвитку підприємств житлово-комунального господарства як комплекс довгострокових дій, які спрямовані на забезпечення розвитку житлово-комунальних підприємств, шляхом використання методів, інструментарію, моделей, орієнтованих на досягнення мети, у контексті формування конкурентних переваг і реалізації принципів ринкових відносин за гармонізації взаємодії із зацікавленими особами [10, с. 58].

Бріль М. С. та Пивавар І. В. зазначають, що "сьогодні особливо гостро постає питання комплексного розгляду процесів управління розвитком в адміністративно-територіальних утвореннях України. Удосконалення процесів керування адміністративно-територіальними утвореннями повинно здійснюватися лише за наявності інформаційно-аналітичної підтримки процесів прийняття рішень, з урахуванням взаємозв'язків між усіма блоками та підсистемами в територіальному керуванні. Місто — це складна, нечітко-структурована система із внутрішньою й зовнішньою невизначеністю, що впливає на складність процесу керування. Тому для дослідження процесів керування життєдіяльністю міської або адміністративно-територіальної одиниці варто використати комплексний підхід, розглядати їх як єдину відкриту систему із внутрішніми та зовнішніми складними взаємозв'язками, а процес прийняття рішень повинен бути максимально підтриманий інформаційно-аналітичними системами й технологіями, що дозволить підвищити якість й обгрунтованість прийнятих рішень" [11].

Системний підхід розглядає житлово-комунальне господарство як цілісну система із взаємопов'язаними елементами. Водночас система розглядається як сукупність елементів, які перебувають у тісному взаємозв'язку та нездатні існувати поза її межами самостійно. Застосування цього методу пізнання дозволяє врахувати динамічну, функціональну залежність між станом цілого та розвитком його структурних елементів. Основною метою застосування системного підходу є можливість розгляду сфери житлово-комунального господарства як сукупності взаємопов'язаних елементів, як-от: завдання, структура, технологія, ресурси, у взаємозв'язку та взаємодії один з одним і з зовнішнім середовищем.

Інституційний підхід розглядає аналіз діяльності економічних суб'єктів (індивідів, домогосподарств, фірм, держави, представленої органами управління різного ієрархічного рівня) з формування стабільних повторюваних господарських відносин, що відбуваються між регіонами, в яких локалізовані ці суб'єкти. Він передбачає розгляд проблем, пов'язаних з управлінськими повноваженнями економічних суб'єктів, їх інтересами, правами та обов'язками, місцем їх діяльності в структурі економіки та відносинах в економічній сфері. А отже, інституційний підхід має на меті оцінити організаційну, правову, політичну та адміністративну ситуацію, в якій відбувається економічна діяльність у регіонах, та виробити рекомендації щодо заходів з покращення реалізації діяльності [12, с. 68].

В умовах інтеграційних процесів синергетичний ефект відіграє одну із основних ролей у вивченні та аналізі територіальних комплексів (інтегрованих житлово-комунальних систем) та підприємств галузі. Отже, дослідження розвитку житлово-комунального господарства з точки зору синергетичного підходу є більш актуальним, адже включає зовнішні й внутрішні фактори впливу.

Галузь ЖКГ потребує оновлення та модернізації основних фондів, що, своєю чергою, диктує необхідність подальшого залучення приватних інвесторів. Необхідно впроваджувати ефективні форми економічних відносин на основі державно-приватних партнерств задля модернізації комплексу, збільшення кількості і якості надаваних послуг. Для підвищення ефективності інвестування бюджетних коштів у комунальну інфраструктуру необхідно поряд з такими інструментами, як довгострокові цільові програми, створювати спеціалізовані інвестиційні фонди. У рамках цільових програм держава і приватний бізнес не можуть укладати інвестиційні угоди, внаслідок чого поділ ризиків і вигод здійснити вкрай важко. А функціонування інвестиційного фонду базується на фінансуванні конкретних проектів з розрахованою бюджетною ефективністю.

Очікувані результати ефективності регіональних програм з модернізації житлово-комунальної інфраструктури недостатньо оцінювати декількома показниками, що характерно для сучасних програм й методичних підходів. Необхідно ввести чіткі критерії оцінки, засновані на комплексному аналізі результатів реформ з модернізації ЖКГ.

Тому рекомендуємо під час розроблення програми модернізації ЖКГ впровадити методику оцінювання ефективності стану галузі й очікуваних результатів трансформації, що включатиме вісім груп показників. Складові груп характеризуватимуть фінансові результати підприємств ЖКГ, структуру їх фінансових ресурсів, оцінку обсягів комунальних послуг, характеристику розвитку конкурентних відносин у ЖКГ. Окремим блоком слід виділити якість, доступність і забезпеченість комунальними послугами споживачів. На завершення варто оцінювати економічну ефективність інвестицій і впровадження інновацій в енергозберігаючі проекти. У програмі мають бути визначені очікувані (планові) показники результатів реформування ЖКГ, а також максимальні значення для групи показників доступності й вартості комунальних послуг. Цей аналіз показників ефективності дозволить сформулювати "слабкі місця" реформування, проводити моніторинг виконання програм, з оцінюванням впливу на фінансовий стан ЖКГ, дотримання соціальних та еко-

логічних стандартів, а також стимулювання інноваційного спрямування реформи житлово-комунального господарства України.

Необхідність узагальнення результатів визначення показників підприємства в процесі здійснення економічної діагностики його діяльності зумовлена тим, що: по-перше, керівництву необхідно оцінити діяльність підприємства в розрізі її основних напрямів; по-друге, необхідно також отримати уявлення про діяльність підприємства у цілому.

Для визначення інтегральних показників за напрямами діяльності підприємства (Im) пропонується узагальнення індексів, що утворюються шляхом порівняння фактичних та нормативних значень показників у межах групи, що характеризує певний напрям. Якщо всі показники мають однакову вагомість, формула для визначення таких інтегральних показників матиме вигляд (1) [12, с. 88]:

$$I_m = \frac{\frac{f1m}{F1m}+\frac{f2m}{F1m}+\cdots+\frac{fnm}{Fnm}}{n} \quad (1),$$

де f1m, f2m, fnm — фактичні значення показників групи n, що характеризує ефективність діяльності житлово-комунального господарства, частка одиниці;

F1m, F2m... Fnm — максимальні значення показників тієї ж групи, частка одиниці;

n — кількість показників групи m.

Перевагою підходу до узагальнення показників є уникнення необхідності застосування нормалізації, переведення у бали та інших проміжних стадій, оскільки показники у нашому разі порівнюються з максимальними і мають порівнюваний діапазон значень.

Розрахунок інтегрального показника для діагностики діяльності комунального підприємства (ІД(ЖКГ)) пропонується здійснювати шляхом узагальнення інтегральних показників за напрямами діяльності підприємств ЖКГ із використанням середньої геометричної (2) [12, с. 88]:

$$Iд(жкг) = \sqrt[m]{I1 * I2 * ... * Im} \quad (2),$$

де I1, I2... Im — інтегральні показники, що характеризують сферу житлово-комунального господарства, частка одиниці;

m — кількість груп показників (m=8).

До недоліків формули 1 належить: така форма згортки може легко перетворитися в нуль за наявності хоча б одного нульового часткового значення. Тому деякими авторами пропонується розраховувати узагальнений показник за формулою:

$$I = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^{n}(1 + xj)} \quad (3),$$

де xj — нормовані значення первинних показників;

n — кількість показників;

I — інтегральний індикатор.

Із наведених рекомендацій випливає, що максимальне значення усіх представлених інтегральних показників дорівнює одиниці (що можливо, якщо підприємство характеризується максимальними показниками за всіма напрямами діяльності). Це дає можливість у загальному вигляді сформулювати рекомендації для комунальних підприємств залежно від значень інтегральних показників у розрізі напрямів діяльності.

Водночас залежно від значення інтегральних показників діяльність підприємств характеризується так:

— незадовільна: $0 < Iт < 0{,}33$;

— задовільна: $0{,}34 < Iт < 0{,}66$;

— ефективна: $0{,}67 < Iт < 1$.

Важливим результатом оцінювання модернізації сфери житлово-комунального господарства є проведення моніторингу й визначення узагальнюючих показників.

Підсумовуючи вищевикладене необхідно констатувати, що модернізація сфери житлово-комунального господарства міських агломерацій в контексті децентралізації є складовою частиною глобальних трансформаційних процесів в Україні. В наукових дослідженнях вчених-економістів багато уваги приділяється процесу формування й підтримки розвитку житлово-комунального господарства, розробці дієвих механізмів реформування ринку житлово-комунальних послуг, однак вплив модернізації сфери житлово-комунального господарства на розвиток міських агломерацій в умовах децентралізації влади зовсім не вивчений. Необхідно відзначити, що наукові праці українських вчених розкриваються окремі аспекти проблем, пов'язаних з реформуванням житлово-комунального господарства в контексті світового розвитку. Однак цілісний теоретико-методичний базис забезпечення модернізації житлово-комунального господарства в умовах децентралізації місцевої влади до новітніх умов соціально-економічного розвитку потребує грунтованого опрацювання.

ВИСНОВКИ

Доведено, що методологічні підходи формувалися з вивченням й поглибленням наукової думки з проблематики житлово-комунального господарства, а отже, різняться за своїми напрямами. Найбільшої уваги заслуговують методичні підходи до оцінки нерухомості, стратегічного планування й розвитку ЖКГ. У сучасному контексті реформ децентралізації доцільно їх вивчати при обгрунтуванні методологічних підходів ефективності розвитку житлово-комунального господарства міських агломерацій.

Рекомендовано під час розроблення програми модернізації ЖКГ впровадити методику оцінювання ефективності стану галузі й очікуваних результатів трансформації, що включатиме вісім груп показників. Складові груп характеризуватимуть фінансові результати підприємств ЖКГ, структуру їх фінансових ресурсів, оцінку обсягів комунальних послуг, характеристику розвитку конкурентних відносин у ЖКГ. Окремим блоком слід виділити якість, доступність і забезпеченість комунальними послугами споживачів. На завершення варто оцінювати економічну ефективність інвестицій і впровадження інновацій в енергозберігаючі проекти. У програмі мають бути визначені очікувані (планові) показники результатів реформування ЖКГ, а також максимальні значення для групи показників доступності й вартості комунальних послуг.

Обгрунтовано визначення інтегральних показників за напрямами діяльності підприємства з узагальненням індексів, що утворюються шляхом порівняння фактичних та нормативних значень показників у межах групи, що характеризує певний напрям. Перевагою інтегрального підходу до узагальнення показників є уникнення необхідності застосування нормалізації, переведення у бали та інших проміжних стадій, оскільки показники порівнюються з максимальними і мають порівнюваний діапазон значень.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Сутнісний аспект методології наукових досліджень. Економіка АПК. 2016. № 7. С. 87.

2. Драган І.О. Підходи до вирішення проблеми державного управління процесами модернізації житлово-комунального господарства в Україні. Наукові розвідки з державного та муніципального управління. 2013. № 1. С. 30—41.

3. Тимощик Л.П. Теоретичні підходи до вдосконалення методології оцінки майна. Економіка і держава. 2014. № 11. С. 81—84.

4. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Пять "П" стратегии. Стратегический процесс. СПб.: Питер, 2001. 688 с.

5. Долішній М.І. Регіональна політика: методологія, методи, практика / М.Г. Долішній, П.Ю. Бєлєнький, Є.І. Бойко [та ін.]. Львів: Друк, 2001. 720 с.

6. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / За ред. З.С. Варналія. К.: Знання України, 2005. 498 с.

7. Гончарук В.В. Еволюція управління житлово-комунальним господарством регіону. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2018. № 5 (90). С. 45—51.

8. Старостенко Г.Г., Онишко С.В., Поснова Т.В. Національна економіка. К.: Ліра-К, 2011. 232 с.

9. Величко В.В., Гайденко С.М. Наукові складники розробки стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип. 19. С. 57—61.

10. Величко В.В., Гайденко С.М. Наукові складники розробки стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Вип. 19. Част. 1. 2016. С. 57—61.

11. Бріль М.С., Пивавар І.В. управління житлово-комунальним господарством міста: системно-імітаційний підхід. Проблемы экономики. 2017. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/upravlinnya-zhitlovo-komunalnim-gospodarstvom-mista-sistemno-imitatsiyniy-pidhid (дата звернення 14.04.2020).

12. Максимчук М.В. Інституціалізація структурно-просторових змін економіки регіонів України: дис. … д-ра екон. наук 08.00.05/ Національна академія наук України ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього". Львів, 2017. 444 с.

13. Гайденко С.М. Діагностика діяльності підприємств житлово-комунального господарства. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Вип. 4 (72). С. 84—91.

14. Іртищева І.О. Методологічні підходи до регіонального моніторингу інноваційної діяльності. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць: спец. вип. Аграрна економічна освіта в розбудові конкурентоспроможного сільського господарства України. К.: КНЕУ, 2009. С. 310—318.

15. Крамаренко І. С. Методика оцінки інвестиційної привабливості: мега-, макро-, мезо-, мікрокрівні. Сучасні тенденції розвитку фінансово-кредитної системи: теорія та практика: колективна монографія / Кол. авторів. Полтава: ПП "Астрая", 2019. С. 6—10.

16. Іртищева І.О., Стройко Т.В. Методологія моніторингу інфраструктури національної економіки в контексті глобалізації. Науковий вісник Миколаївського державного університету імені ВО Сухомлинського. Серія: Економічні науки. 2013. Вип. 5.1 (97). С. 10—15.

17. Іртищева І.О., Крамаренко І.С. Методичні підходи до оцінки кредитоспроможності підприємств агропродовольчої сфери. Агросвіт. 2011. № 19. С. 2—4.

18. Іртищева І.О., Крамаренко І.С. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії. Регіональна економіка. 2014. № 2 (72). С. 84—95.

19. Крамаренко І.С., Іртищева І.О., Сєнкевич О.Ф., Топчій О.О., Войт Д.С. Структурно-динамічні характеристики інвестиційних ресурсів регіонів. Електронне фахове видання "Ефективна економіка". 2020. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/82.pdf (дата звернення 14.04.2020).

References:

1. Andriychuk, V.G. (2016), "The essential aspect of the methodology of scientific research", APK economy, vol. 7, p. 87.

2. Dragan, I.O. (2013), "Approaches to solving the problem of public administration of the processes of modernization of housing and communal services in Ukraine", State and municipal intelligence, vol 1, pp. 30—41.

3. Timoshchik, L.P. (2014), "Theoretical approaches to improving the methodology of property valuation", Economy and the state, vol.11, pp. 81—84.

4. Mintzberg, G. Quinn, J.B. Goshal, S. (2001), Piat' "P" stratehyy. Stratehycheskyj protsess [Five "P" strategies. Strategic process], St. Petersburg, Peter, Russia.

5. Dolishniy, M.I. (2001), Rehional'na polityka: metodolohiia, metody, praktyka [Regional policy: methodology, methods, practice], P.Yu. Belyenkiy, E.I. Boyko [and others], Print, Lviv, Ukraine.

6. Varnalia, Z.S. (2005), Rehiony Ukrainy: problemy ta priorytety sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku : monohrafiia [Regions of Ukraine: problems and priorities of socio-economic development], Knowledge of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

7. Goncharuk, V.V. (2018), "Evolution of Housing and Communal Services Management in the Region", Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade, vol. 5 (90), pp. 45—51.

8. Starostenko, G.G., Onishko, S.V. and Posnova, T.V. (2011) Natsional'na ekonomika [National Economy], Lira-K, Kyiv, Ukraine.

9. Velichko, V.V. and Haydenko, S.M. (2016) "Scientific components of development of strategy of development of the enterprises of housing and communal services", Scientific Bulletin of Kherson State University, vol. 19, pp. 57—61.

10. Velichko, V.V. and Haydenko, S.M. (2016), "Scientific components of development of strategy of development of the enterprises of housing and communal services", Scientific Bulletin of Kherson State University, vol. 19, no.1, pp. 57—61.

11. Brill, M.S. and Pivavar, I.V. (2017), "Management of Housing and Communal Services of the City: A System-Imitation Approach", Problems of economy, vol.4, available at: https://cyberleninka.ru/article/n/upravlinnya-zhitlovo-komunalnim-gospodarstvu-mista-sistemno-imitatsiyniy-pidhid (Accessed 14 April 2020).

12. Maksymchuk, M.V. (2017), "Institutionalization of structural and spatial changes in the economy of the regions of Ukraine", Abstract of Ph.D. dissertation, National Academy of Sciences of Ukraine SI "MI Institute of Regional Studies", Lviv, Ukraine.

13. Haydenko, S.M. (2019), "Diagnostics of activity of the enterprises of housing and communal services", Problems of systematic approach in economy, vol. 4 (72), pp. 84—91.

14. Irtyshcheva, I.O. (2009), "Methodological approaches to regional monitoring of innovation activity", Forming a market economy: Coll. of sciences. wash: special. vol. Agrarian economic education in the development of competitive agriculture of Ukraine, pp. 310—318.

15. Kramarenko, I.S. (2019) "Methods of estimation of investment attractiveness: mega-, macro-, meso-, micro-levels", Suchasni tendentsii rozvytku finansovo-kredytnoi systemy: teoriia ta praktyka [Current trends in the development of the financial and credit system: theory and practice], PE Astraia, Poltava, Ukraine.

16. Irtyshcheva, I.O. and Stroyko, T.V. (2013), "Methodology for monitoring the infrastructure of the national economy in the context of globalization" Scientific Bulletin of the Mykolayiv State University named after VO Sukhomlinsky. Series: Economic Sciences, vol. 5.1 (97), pp. 10—15.

17. Irtyshcheva, I.O. and Kramarenko, I.S. (2011), "Methodical approaches to credit assessment of agro-food enterprises", Agrosvit, vol. 19, pp. 2—4.

18. Irtyshcheva, I.O. and Kramarenko, I.S. (2014), "Investment attractiveness of the economy: inter-regional asymmetries", Regional economy, vol. 2 (72), pp. 84—95.

19. Kramarenko, I.S. Irtyshcheva, I.O. Senkevich, O.F. Topchii, O.O. and Voit, D.S. (2020), "Structural-dynamic characteristics of investment resources of regions", Journal "Efektyvna ekonomika", vol.3, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/82.pdf (Accessed 14 April 2020).

Стаття надійшла до редакції 23.04.2020 р.

УДК 658.8

О. Ю. Красовська,
к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародного маркетингу,
Університет імені Альфреда Нобеля
ORCID ID: 0000-0002-6981-2213

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.133

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕНЬ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

O. Krasovska,
PhD in Economics, Associate Professor of department of the international marketing of Alfred Nobel University in Dnipro

EFFICIENCY RESEARCH METHODS OF MARKETING TOOLS

У статті розглянуто методи маркетингових досліджень, які у залежності від способу збирання інформації, розподіляються на кабінетні і польові.

До основних методів кабінетних досліджень відносяться: традиційний аналіз, case-study, контент-аналіз, економіко-математичні методи, моделювання, аналіз аналогій.

Польові дослідження є основою будь-якого маркетингового дослідження. До основних методів польових досліджень відносять: опитування; спостереження; експеримент; імітаційне моделювання; панельне дослідження.

Наведено алгоритм процесу оцінки рівня споживчого сприйняття маркетингових інструментів промислового підприємства, який включає певну послідовність кроків.

Зроблено висновок, що для виявлення існуючого рівня задоволеності та лояльності споживачів щодо продукції підприємства необхідно проводити моніторинг.

The methods of marketing research are examined, which, depending on the method of gathering information, are divided into office and field.

The basic methods of desk research include: traditional analysis, case study, content analysis, economic — mathematical methods, modeling, analogy analysis.

Field research is the basis of any marketing research. The main methods of field research include: surveys; observation; experiment; simulation modeling; panel study.

The algorithm of the process of estimating the level of consumer perception of marketing tools of an industrial enterprise is presented, which includes a certain sequence of steps.

It is concluded that in order to identify the existing level of customer satisfaction and loyalty with regard to the products of the enterprise, it is necessary to carry out monitoring. Improving the process of monitoring consumer satisfaction requires the enterprise to perform the following actions: critical analysis of the choice of products and consumers to conduct research, verification of indirect indicators of satisfaction, in particular the causes of consumer loss, ensuring the reflection in the analysis of customer preferences, matching of the questionnaire with current and perspective priorities of the enterprise functioning, analysis of promptness of submission of information on customer satisfaction in the structural units of the enterprise for taking appropriate measures or elimination of deficiencies, detection and identifying obstacles of internal character while providing information on customer satisfaction, etc.

The monitoring of consumer satisfaction should include the following stages: planning, implementation and improvement. The algorithm of the process of monitoring of consumer satisfaction of the enterprise has been presented.

The monitoring results will enable the company to identify the degree of customer satisfaction and to analyze the main groups of factors that affect customer loyalty. By directing the information revealed in the monitoring process to the structural units of the enterprise, it is possible to accelerate the implementation of actions that lead to increased consumer satisfaction.

Ключові слова: маркетингові інструменти, кабінетні дослідження, польові дослідження, моніторинг, підприємство.
Key words: marketing tools, desk research, field research, monitoring, enterprise.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Аналізуючи рівні управління взаємовідносинами з клієнтами, необхідним стає розробка конкретних стратегій, підходів та методів співпраці з клієнтами на кожному рівні, які виступатимуть базовими орієнтирами під час впровадженя у практичну діяльність підприємства технологій, з допомогою яких будуть прийматися рішення. Управління взаємодією з клієнтом включає в себе основні функції управління: планування співпраці з клієнтами, визначення стратегії співпраці, визначення цільових задач та пріоритетів співпраці, аналіз рівня задоволення та лояльності клієнтів від співпраці з підприємством, створення системи мотивації постійних клієнтів, а також клієнтів потенційних, контролю за процесом співпраці та отримання зворотних зв'язків від клієнта.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням сутності та особливостей управлінням маркетинговими інструментами займалися такі вчені: Князик Ю., Компанцев М., Котлер Ф., Ламбен Жан-Жак, Лянцевич М., Мелькина Н., Мельников Д., Мельник О., Розенвальд Дж. П., та ін. Їхні праці містять багатий теоретичний матеріал, однак динамічне маркетингове середовище вимагає проведення подальших досліджень.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження наукових підходів до визначення та обгрунтування переваг та недоліків різних методів досліджень ефективності маркетингових інструментів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Усі методи маркетингових досліджень у залежності від способу збирання інформації розподіляються на кабінетні і польові. Традиційно маркетингові дослідження починають з кабінетних досліджень.

До основних методів кабінетних досліджень відносяться: традиційний аналіз, case-study; контент-аналіз; економіко-математичні методи; моделювання; аналіз аналогій [6, с. 443; 7, с. 228].

Польові дослідження є основою будь-якого маркетингового дослідження. До основних методів польових досліджень відносяться: опитування; спостереження; експеримент; імітаційне моделювання; панельне дослідження [8, с. 240].

Одним із принципів і найважливішою передумовою досягнення цілей дослідження є дотримання логічної послідовності його етапів. Відповідно до цього алгоритм процесу оцінки рівня споживчого сприйняття маркетингових інструментів промислового підприємства включає певну послідовність кроків (етапів) [2, с. 514].

Вихідний (початковий) етап процесу оцінки рівня споживчого сприйняття маркетингових інструментів промислового підприємства — визначення проблеми (предмета дослідження). Наступний етап процесу оцінки рівня споживчого сприйняття маркетингових інструментів промислового підприємства — оцінка можливостей дослідження проблеми. Третій етап— точне формулювання їх завдань та цілей (конкретний перелік дослідних робіт, які треба виконати). На четвертому етапі розробляють дослідницький проект. Тут визначається об'єкт дослідження, джерела інформації, методи її збирання, обробки та аналізу, а також те, хто, як і коли її збиратиме та інтерпретуватиме.

П'ятий етап процесу оцінки рівня споживчого сприйняття маркетингових інструментів промислового підприємства — це збирання та систематизація маркетингової інформації. Результатом названих етапів маркетингових досліджень є масиви інформації, тобто та "сировина", яку необхідно обробити, щоб вона стала придатною для прийняття відповідних рішень. Тому наступним етапом процесу маркетингових досліджень є аналіз отриманої інформації, розрахунки відповідних коефіцієнтів, індексів, рядів динаміки тощо. Кінцевим етапом процесу оцінки рівня споживчого сприйняття маркетингових інструментів промислового підприємства є підготовка звіту та його захист, а також прийняття конкретних маркетингових рішень.

З метою досягнення конкурентоспроможності та дотримання необхідної лояльності з боку клієнтів, промислові підприємства у ролі постачальників повинні обрати стратегію обслуговування клієнтів. Вибір стратегії базується на грунтовних дослідженнях зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому функціонує промислове підприємство та планує політику обслуговування.

Як правило, більшість відмов від користування товарами і послугами відбувається після продажу, коли клієнт починає розуміти, що конкретно він має і що компанія-продавець робить для задоволення його потреб. Ключовий момент в сервісному обслуговуванні — швидкість реагування компанії на проблеми клієнта, якість вирішення цих проблем і задоволеність клієнтів.

Для виявлення існуючого рівня задоволеності та лояльності споживачів щодо продукції підприємства необхідно проводити моніторинг.

Моніторинг задоволеності споживачів має включати такі стадії: планування, проведення та поліпшення.

Проведення моніторингу задоволеності споживачів має охоплювати такі складові [10, с. 140]:

1) встановлення очікувань споживачів;
2) збір інформації щодо задоволеності клієнтів;
3) аналіз зібраних даних;
4) оцінювання задоволеності споживачів

Перш ніж досліджувати задоволеність споживачів, необхідно встановити групу клієнтів, очікування яких потрібно визначати. Для кожної окремої галузі народного господарства група споживачів буде різною залежно від специфіки підприємства та продукції чи послуги, які пропонуються на ринку. Встановлення очікувань споживачів продукції охоплює [4, с. 314]:

— уподобання клієнтів;
— вимоги нормативно-правових та регламентних документів;
— побажання споживачів тощо.

Проблемним моментом встановлення очікувань є усвідомлення того, що споживач не завжди може чітко висловити свої побажання щодо всіх властивостей продукції, оскільки деякі з них клієнтові можуть бути невідомі. Підприємство фактично відповідає за розуміння очікування споживачів і перетворення їх на вимоги щодо продукції.

Збір інформації щодо задоволеності клієнтів необхідно розпочинати з визначення характеристик продукції, умов її постачання на ринок та характеристики самого підприємства. Характеристика продукції може включати такі складові: безпечність, ціна, естетична складова, якість, гарантія, сприймана цінність товару, надійність і та.ін. Умовами постачання продукції на ринок передбачається термін поставки товару, час реагування на замовлення, повноту виконання замовлення тощо. Характеристика підприємства, відповідно, має охоплювати: компетентність та кваліфікацію персоналу, швидкість розгляду рекламацій та скарг, соціальну відповідальність та ділову етику, прозорість діяльності, репутацію у суспільстві тощо. Для ефективного використання вищезазначених показників під час збору інформації щодо задоволеності споживачів підприємство має ранжувати їх відповідно до важливості кожного з точки зору споживача продукції.

Поліпшення процесу моніторингу задоволеності споживачів вимагає від підприємства виконання таких дій: критичний аналіз вибору продукції та споживачів для проведення дослідження, перевірка опосередкованих показників задоволеності, зокрема причини втрати споживачів, забезпечення відображення в аналізі змін у вподобаннях клієнтів, зіставлення запитань анкети з поточними та перспективними пріоритетами функціонування підприємства, аналіз оперативності подання інформації щодо задоволеності покупців у структурні підрозділи підприємства для вжиття відповідних заходів або усунення недоліків, виявлення та визначення перешкод внутрішнього характеру під час надання інформації щодо задоволеності споживачів тощо [5].

Результати моніторингу дозволять підприємству виявити ступінь задоволеності споживачів та проаналізувати основні групи чинників, які впливають на лояльність клієнтів. Скеровуючи інформацію, виявлену в процесі моніторингу, до структурних підрозділів підприємства, можливо пришвидшити виконання дій, які зумовлюють підвищення задоволеності споживачів.

На сьогодні конкуренція посилюється до такого рівня, що тільки ті компанії, які добре розуміють своїх споживачів та конкурентів і проводять ефективну комунікаційну політику можуть надіятись на успіх у збутовій діяльності. Саме для цьому аспекту керівництву слід приділити найбільшу увагу задля залучення нових споживачів та для зростання обсягів збуту.

По-перше, відпущені на комунікаційну політику засоби включаються в калькуляцію ціни товару і продаж їх відповідної кількості компенсує витрати.

По-друге, без комунікаційної політики збут, як правило, йде не ефективно, приносить збитки, не рідко багато разів перевищує витрати на рекламу. Існує думка, що якісна продукція не потребує комунікаційної політики. Навпаки, тільки хороша, конкурентоздатна продукція потребує проведення даної політики, причому найефективнішої, а рекламування товару низького рівня якості приводить до величезних економічних витрат і втрати доброго іміджу підприємства [1, с. 88; 3, с. 200].

Слід зазначити, що в процесі формування й підтримки ефективної діяльності з управління маркетинговими інструментами суб'єктам господарювання доцільно дотримуватися таких принципів:

— зближення інтересів підприємства (власників і персоналу) та партнерів відносно результативності господарської діяльності, що дозволить інформувати інших суб'єктів зовнішнього середовища про здобутки і можливості підприємства, спільні з партнерами надбання. Така інформація дозволить сформувати образ підприємства як надійного партнера, підвищить його відомість не тільки у власному бізнесовому колі, а й колі нетрадиційних для підприємства партнерів, наприклад, суб'єктів господарювання інших галузей економіки;

— відмінності від інших, дозволить сформувати у партнерів унікальний образ підприємства щодо задоволення додаткових потреб партнерів, їх споживчих цінностей, продемонструвати переваги підприємства в процесі конкуренції;

— прозорості, тобто інформаційної відкритості, що дозволить оперативно передавати у зовнішнє середовище інформацію про результати діяльності підприємства, яка сприятиме формуванню ефективного співробітництва з суб'єктами ринку,

— ретроспективності у здобутках управління, встановленні партнерських відносин, поліпшенні свого соціально-економічного положення на ринку, залученні до співпраці науковців, сприятиме формуванню комплексного образу підприємства у ретро- і перспективі, демонструватиме його вдалі управлінські заходи, результативність впровадження стратегій життєдіяльності;

— реалізації можливостей і здібностей топ-менеджерів і власників, їх професіоналізму, рішучості, гнучкості, вміння працювати у команді, готовності відповідати за свої дії, що сприятиме формуванню образу професійної команди менеджерів підприємства та ефективних власників, з якими доцільно формувати партнерські відносини;

— інформаційної паузи для того, щоб інформація про підприємство не стала нав'язливою, була б очікуваною і містила вагомі факти;

— виваженості під час спілкування з представниками засобів масової інформації з метою подання перевіреної інформації, яка не вимагатиме спростування, уточнення, а є об'єктивною, своєчасною і вагомою для розвитку підприємства;

— дозування інтригуючої інформації для підтримки зацікавленості зовнішнього оточення у її отриманні з метою визначення подальших напрямів розвитку підприємства, їх корисності для партнерів, територіальної громади та інших суб'єктів ринку.

Основною умовою успіху процесу формування маркетингової політики є прозорість підприємства, яка полягає у відкритті ним інформації щодо особливостей свого функціонування у тих аспектах, які більшою мірою цікавлять або можуть зацікавити реальних і потенційних партнерів, тобто у комерційному, фінансовому й управлінському. Водночас прозорість є суперечливим поняттям, оскільки поданою інформацією можуть скористатися конкуренти, вона сприятиме посиленню фіскального тиску, також прозорість допоможе започаткувати або укріпити партнерські відносини. Тобто інформаційна відкритість не тільки формує, але й захищає імідж підприємства, а також його маркетингову політику [9].

Якщо виходити з того положення, що споживачі можуть відігравати ключову роль у створенні маркетингових інструментів підприємства, насамперед потрібно структурувати можливі причини такого співробітництва з боку споживачів. Отже, можна зробити висновок, що споживачі потенційно готові до співпраці з підприємствами. Це дає можливість використовувати їх для зниження ризику сприймання ринком товарів машинобудівних підприємств. Вивчення споживачів також надає можливість підприємству вже на етапі створення товарів доволі точно означити цільові сегменти ринку.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Враховуючи вищесказане, зазначимо, що клієнтська база підприємства як невипадкова сукупність його клієнтів є елементом системи ресурсів підприємства, зокрема нематеріальною її складовою, що забезпечує економічну корисність функціонування підприємства, сприяє отриманню ним прибутку та підвищує його ринкову вартість. Доведено, що споживачі відіграють ключову роль у створенні маркетингових інструментів підприємства. З метою визначення потреб та причин лояльності споживачів потрібно структурувати їх інтереси, симпатії до маркетингових інструментів.

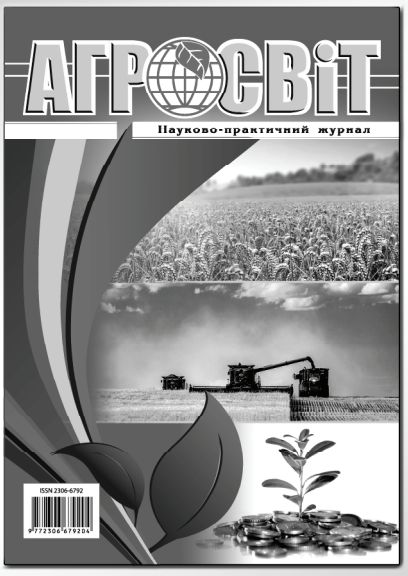
Література:

1. Князик Ю.М. Формування лояльності споживачів як один з напрямків збільшення прибутковості підприємства / Ю.М. Князик, Т.В. Лебідь // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка" "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". — 2006 — № 570. — С. 86—90.
2. Компанцев М.С. Клієнтський капітал як маркетинговий актив / М.С. Компанцев // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. — 2010. — Вип. 2. — С. 512—519.
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Филипп Котлер; пер. с англ. В.А. Гольдича, И.А. Оганесовой; наук. ред. и авт. вступление Б.А. Соловьев . — М.: ООО "Издательство АСТ", 2000. — 272 с.
4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированый на рынок [Текст] / Ж.-Ж. Ламбен; пер. с англ. под. ред. В.Б. Колчанова. — СПб.: Питер, 2004. — 800 с.
5. Лянцевич М. Разработка стратеги CRM: в поисках сущности управления отношения с покупателями [Электронный ресурс] / М. Лянцевич. — Режим доступа: http://www.cfin.ru/itm/crm_strategy.shtml. — 12.10.2013
6. Мелькина Н.Н. Оценка эффективности управления маркетинговыми активами компании / Н.Н. Мелькина // Вестник Чувашского государственного университета им. И.Н. Ульянова. — 2011. — № 2. — С. 442—448.
7. Мельников Д.П. Маркетинговые активы как составная часть стоимости компании / Д.П. Мельников // Бизнес в законе. — 2015. — № 3. — С. 226—231.
8. Мельник О.В. Формування нематеріальних активів та їх вплив на ринкову вартість промислових підприємств / О.В. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2013. — № 3. — С. 236—250.
9. Ойнер О. К. Оценка результативности маркетинга с позиций системы управления бизнесом / О.К. Ойнер // Российский журнал менеджмента. — 2008. — Т. 6. № 2. — С. 27—46.
10. Розенвальд Дж. П. Маркетинг, приносящий прибыль / пер. с англ. Ю. Шпакова. — М.: ГроссМедиа, 2008. — 384 с.

References:

1. Kniazyk, Yu.M. (2006), "Formation of consumer loyalty as one of the directions of increasing the profitability of the enterprise", Visnyk Nats. un-tu "L'vivs'ka politekhnika" "Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku", vol. 570, pp. 86—90.
2. Kompantsev, M.S. (2010), "Client capital as a marketing asset", Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh, vol. 2, pp. 512—519.
3. Kotler, F. (2000), Marketynh v tret'em tysiacheletyy: kak sozdat', zavoevat' y uderzhat' rynok [Marketing in the third millennium: how to create, conquer and maintain a market], OOO "Yzdatel'stvo AST", Moscow, Russia.
4. Lamben, Zh.-Zh. (2004), Menedzhment, oryentyrovanyj na rynok [Market-oriented management], Pyter, St.Petersburg, Russia.
5. Liantsevych, M. (2002), "Development of a CRM strategy: in search of the essence of customer relationship management", available at: http://www.cfin.ru/itm/crm_strategy.shtml (Accessed 10 April 2020).
6. Mel'kyna, N.N. (2011), "Evaluation of the effectiveness of the management of marketing assets of the company", Vestnyk Chuvashskoho hosudarstvennoho unyversyteta ym. Y.N. Ul'ianova, vol. 2, pp. 442—448.
7. Mel'nykov, D.P. (2015), "Marketing assets as part of the value of the company", Byznes v zakone, vol. 3, pp. 226—231.
8. Mel'nyk, O.V. (2013), "Formation of intangible assets and their impact on the market value of industrial enterprises", Marketynh i menedzhment innovatsij, vol. 3, pp. 236—250.
9. Ojner, O.K. (2008), "Evaluation of marketing performance from the perspective of a business management system", Rossyjskyj zhurnal menedzhmenta, vol. 6, no. 2, pp. 27—46.
10. Rozenval'd, Dzh.P. (2008), Marketynh, prynosiaschyj prybyl' [Profitable Marketing], HrossMedya, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 28.04.2020 р.

АГРОСВІТ
www. agrosvit. info
Передплатний індекс: 23847


Виходить 24 рази на рік
Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)
Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

УДК 330.341.1:665.71

Т. І. Салашенко,
к. е. н., старший науковий співробітник відділу промислової політики та енергетичної безпеки,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
ORCID ID: 0000-0002-1822-5836

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.137

ЕНЕРГЕТИКА УКРАЇНИ ТА СВІТУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ: НАСЛІДКИ ТА ЗАХОДИ БОРОТЬБИ

T. Salashenko,
PhD in Economics, Senior Researcher of the Department of Industrial Policy and Energy Security,
Research and Development Centre for Industrial Problems of Development of the NAS of Ukraine

ENERGY SECTOR OF UKRAINE AND WORLD IN A PANDEMIC CONDITIONS: CONSEQUENCES AND MEASURES OF FIGHTING

Статтю присвячено економічним проблемам енергетики України та світу, які спровоковані спалахом пандемії COVID-19. Серед проблем світового рівня виділяються: надлишкова профіцитність енергетичних ринків, зниження енергетичних цін нижче маржинальних витрат, скорочення інвестицій і стимулів для екологізації, зниження захищеності споживачів. У світі вже визначено основні напрями протидії енергетичної кризи, проте відсутня їх практична реалізація. Поточні методи боротьби спрямовуються переважно на забезпечення надійності роботи критично важливих об'єктів енергетики.

Карантинні заходи в Україні стали акселератором проблем енергетичного комплексу, серед яких виділено: розбалансування енергосистеми, затоварення паливно-енергетичними ресурсами; висока волатильність цін на енергію та енергоносії, зростання кредиторської заборгованості по енергетичному ланцюгу. Прийнятті методи боротьби з енергетичною кризою в пандемічний період в Україні недостатні для забезпечення її надійного функціонування і сталого саморозвитку.

У статті запропоновано комплекс заходів щодо подолання енергетичної кризи в Україні, які включають: антикризові, що і спрямовуються на забезпечення операційної енергетичної безпеки і недопущення блекаутів в енергосистемі в умовах надзвичайного стану (пандемії); тактичні, які впроваджуються в пост-пандемічний період і забезпечують відновлення здоров'я енергетичних ринків; стратегічні, які передбачають забезпечення стратегічної енергетичної безпеки і екологоорієнтованого саморозвиток енергетичних ринків.

The article is devoted to economic problems in energy sectors of Ukraine and the world, which are provoked by the outbreak of the COVID-19 pandemic.

In the pre-pandemic period world energy markets were in surplus and the main priorities of their development were decarbonisation and integration. But they were unprepared to counter the unexpected negative pandemic effects. Among the world-level energy problems stand out: excessive surplus of energy markets, lowering energy prices below marginal costs, falling of investments and decreasing of greening incentives, reduction of consumer protection. The world society has already identified the main directions of countering the energy crisis, but there are no their practical implementation measures. Current fighting methods are aimed primarily at ensuring the reliability of critical energy utilities.

In the pre-pandemic period, the energy sector of Ukraine was under the pressure of European reforms, but the system pathologies of them did not allow building effective competitive energy markets.

Quarantine measures in Ukraine have become an accelerator of energy problems, among which are highlighted: imbalance of the energy system, overstocking by fuel and energy resources; high volatility of energy prices, growth of accounts debts through the all energy chain. The adoption methods of dealing with the energy crisis in the pandemic period are insufficient to ensure its reliable functioning and sustainable self-development.

Exit from the energy crisis requires the adoption and implementation of urgent measures from the Ukrainian authorities to protect national interests and the survival of its national economy. The article proposes a set of measures to overcome the crisis in the power sector of Ukraine, which include: anti-crisis measures, which are aimed at ensuring operational energy security and preventing blackouts in the energy system in a state of emergency (pandemic), tactical measures that are introduced in the post-pandemic period and provide health recovery of energy markets; strategic measures that are providing for ensuring strategic energy security and environmentally-friendly self-development of energy markets.

Ключові слова: енергетика, енергетична криза, енергетичний баланс, пандемія, кон'юнктура ринку.
Key words: energy, energy crisis, energy balance, pandemic, market conditions.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Протягом останніх десятиліть енергетичний ландшафт світу формувався з орієнтацією на цілі довгострокового сталого розвитку на чолі з пріоритетами екологоорієнтованого зростання. Головні зусилля було спрямовано на декарбонізацію енергетичного сектору, у той час як проблеми операційної та стратегічної енергетичної безпеки були посунуті на другий план. Неспо-

діване виникнення пандемії "поставило увесь світ на паузу", розкриваючи найбільш слабкі місця в різних сферах господарювання. Проблеми етапу зростання виявилися другорядними в кризових умовах. Спалах пандемії COVID-19 вразив кожну складову економіки, маючи сильний вплив на енергетичні ринки. Означене вимагає негайного розуміння та постійний моніторинг цих наслідків, розробки, впровадження і адаптації методів боротьби. Головним пріоритетом найближчого енергетичного майбутнього стає забезпечення загальносуспільних інтересів у надійних джерелах енергії при збереженні здобутків енергоефективного та еколого-орієнтованого розвитку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Сьогодні проблемам дослідження енергетичної розвитку та енергетичної безпеки присвячені багато робіт провідних зарубіжних та українських вчених, серед яких слід виділитити: О. Брагинського, Дж. Джуел, Д. Зеркалова, А. Качинського, М. Кизима, Б. Круйта, А. Міхалевича, С. Сендерова, Б. Совакул, А. Черп, В. Шпілєвського та інших. Водночас ці проблеми турбують міжнародні організації: Міжнародне енергетичне агентство, Всесвітню енергетичну раду, Світовий Банк, Організацію об'єднаних націй, Єврокомісію тощо. Однак об'єктивно можна визнати, що провідні країни світу та у тому числі Україна виявилися неготовими протидіяти несподіваними негативним наслідкам, викликаних пандемією.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є узагальнення наслідків функціонування енергетики України та світу в умовах пандемії та розробка рекомендацій щодо їх подолання Україною.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Попри постійні загрози вичерпання викопних паливно-енергетичних ресурсів, енергетичні ринки світу в допандемічний період характеризувалися профіцитністю: постійно відкривалися та впроваджувалися в експлуатацію нові, хоча й більш важкодоступні, поклади вуглеводнів, розвивалася енергетична інфраструктура, що разом із впровадженням енергоефективних заходів сприяло формування сприятливої ринкової кон'юнктури. Зусилля у боротьбі з кліматичними змінами дозволили досягти плато за вуглецемісткістю енергоспоживання та намітився тренд до її скорочення. Спалах пандемії COVID-19 перетворив здобутки у проблеми, загрожуючи подальшому енергетичному розвитку. Серед енергетичних наслідків пандемії на світовому рівні автором виділено 5 ключових.

1. Введення карантину обумовило скорочення суспільного виробництва та активності населення, що знизило енергоспоживання, та, як наслідок, призвело до надлишкової профіцитності енергетичних ринків:

— прогнозується, що світовий попит на нафту у 2020 р. впаде на рекордні 9,3 млн бар. / добу у річному обчисленні (середньорічне споживання нафти в 2019 р. складало 100,1 млн бар./добу). У квітні 2020 р. споживання нафти буде нижче на 29,3 млн бар. / добу аніж у квітні 2019 р. Такий рівень споживання в останнє спостерігався в 1995 р. Відновлення економіки позначиться на збільшенні нафтового попиту, який в грудні 2020 р. буде нижче на 2,7 млн бар. / добу ніж у аналогічному періоді 2019 р. Після того як країни-експортери нафти уклали угоду про скорочення видобутку світова пропозиція нафти повинна скоротитися на рекордних 12 млн бар/ добу у травні 2020 р., на 9,7 млн бар / добу від базового рівня, у т.ч. падіння видобутку в країнах, що не входять в ОПЕК, скоротиться на 5,2 млн бар / добу у 4 кварталі 2020 р. [1];

— у відповідь на заходи прийняті у боротьбі з коронавірусом попит на електроенергію в ЄС скорочується на 2—7 % щотижнево. У робочий день квітня 2020 р. навантаження енергосистемах ЄС скоротилося на: в Німеччині на 13 %, Франції — 24 %, Іспанії — на 26 %, Італії — 28 % порівняно із відповідним періодом минулим роком, в залежності від суворості карантинних заходів. Дорогі енергоблоки стають неконкурентоспроможними та виводяться в резерв. Прогнозується, що в квітні 2020 р. максимальне навантаження в енергосистемі Франції буде нижче на 22 %, Італії — на 30 %, Іспанії — на 4 % аніж у відповідному періоді минулого року [2];

— до спалаху вірусу газова промисловість характеризувалася надлишковою пропозицією, низькими цінами та рекордними інвестиціями, траєкторію яких різко змінила криза. На початок пандемії (1 березня 2020 р.) європейські газові сховища були заповнені на 60% — найвищий за всю історію березневий рівень. В останній тиждень березня 2020 р. газоспоживання в північно-західній Європі скоротилося більш ніж на 20 %. Таке скорочення є найбільшим з часів Великої рецесії, коли влітку 2009 р. відповідний рівень скоротився на 14 %. Очікується, подальше скорочення промислового газоспоживання на 2—5 % [3—7].

2. Внаслідок скорочення місткості енергетичних ринків ціни на енергоресурси та енергоносії сформували спадаючий тренд:

— ціни на нафту знизилися на 7,3 % у серпні 2019 — лютому 2020 року, скоротившись протягом березня ще на 42 %. Найнижчу ціну нафти марки Brent було зафіксовано 31 березня 2020 р. на рівні 22,72 дол. США / бар. (мінімальна спотова ціна нафти марки Brent у період Великої рецесії складала 33,73 дол. США / бар.). Такий надзвичайний спад обумовлює неефективність подальшого видобутку середньодоступних покладів нафти, таких як сланцеві в США та оффшорні в акваторії Північного моря. Спад ціни на нафти нижче граничної собівартості видобутку у 23 дол. США / бар. може спричинити припинення буріння. Прийняте рішення між експортноорієнтованими нафтопрофіцитними країнами на початку квітня 2020 р. обумовило упопівльнення такої тенденції [8—10].

— оптові ціни на електроенергію впали до рекордного мінімуму, скоротившись у Німеччині на 22 %, Франції — 60 %, Іспанії — на 56 %, Італії — 43 % порівняно із відповідним періодом минулого року. Системна ціна електроенергії, що торгується через Nord-Pool у 2-ому тижні квітня 2020 р. склала 4,57 Євро / МВт*год, скоротившись на 89,6 % порівняно із відповідним періодом 2019 р. В окремих країнах (Бельгії, Великобританії, Данії, Німеччині) в окремі години було сформовано негативні ціни на електроенергію [11—13];

— ціни на газ мають спадаючу тенденцію із середини 2019 р., заміщуючи вугілля в тепловій електрогенерації. Під час пандемії оптова ціна газу на голландському хабі TTF на початок березня 2020 р. складала 9,5 Євро / МВт*год, скоротившись протягом місяця до 6,5 Євро / МВт*год, переглянувши рекордні мінімуми фінансової кризи 2009 р. Більшість LNG-поставок вже скасовано, гнучкі механізми ціноутворення та більш висока собівартість поставок зрідженого газу роблять його виробників вразливими до закриття [14; 15].

3. Зупинка промисловості обумовлює тенденцію до скорочення викидів парникових газів:

— скорочення викидів двоокису вуглецю може скласти 5 % в 2020 р., чого не спостерігалося з кінця Другої світової війни. Тоді як світова фінансово-економічна криза 2008 р. призвела до їх зменшення на 1,4% [16];

— викиди двоокису вуглецю в ЄС скоротяться на 250—450 млн т в 2020 р. [17];

— ціни на європейському ринку двоокису вуглецю знизилися на 25 %: із 23,3 Євро / т до 17,4 Євро / т (докризовий їх рівень був стабільним та складав 25 €/т) [18, 19].

4. Незадовільні цінові сигнали та розпливчатість майбутніх перспектив обумовили відкладення або відмову від впровадження капіталомістких енергетичних проектів:

— уряди країн ЄС продовжують терміни аукціонів для "зеленої— енергетики та призупиняють штрафні санкції за запізнілі проекти. Великобританія планує наступний "зелений аукціон— на вересень 2021 р. Німеччина проводить аукціон, але визначатиме переможців тільки після заспокоєння спалаху пандемії. Франція відстрочила тендери на сонячну енергетику на 2 міс. Ірландія зупинила кваліфікацією учасників у першому раунді [20].

— із 50 крупних нафтогазових проектів, які заплановані на 2020 р., лише 10 плануються до продовження. Більше половини із усіх попередньо прийнятих проектів до реалізації у 2020 р. є прибутковими при ціні нафти у 50 дол. США / бар. Інвестиції в 110 млрд дол. США відкладено. Нові цільові інвестиції можуть скласти 22 млрд дол. США, якщо будуть реалізовуватися лише найвигідніші проекти [21];

— майбутні проекти із розбудови енергетичної інфраструктури відкладаються у Північній та Південній Америках, Африці, Австралії, на Близькому Сході [22]. Натомість ЄС продовжує підтримувати розбудову газових та електричних мереж для гарантування енергетичної безпеки інтеграційного об'єднання [21].

5. Зниження платоспроможності споживачів обумовлює наростання неплатежів. В пандемічних умовах гарантування енергопостачання стає завданням держави. Кінцевим споживачам енергії ЄС гарантується надійність енергопостачання в умовах пандемії:

— попри стрімке падіння оптових енергетичних цін, у березні 2020 р. середні ціни для побутових споживачів скоротилися для електроенергії на 1 %, а для газу на 6% порівняно із аналогічним періодом 2019 р. [23];

— у різних країнах ЄС компанії співпрацюють з урядами, щоб гарантувати доступ до енергії споживачів, навіть, якщо вони не можуть оплатити рахунки. У 14 європейських країнах оголошено тимчасовий мораторій на рахунки за енергію. Впроваджуються рішення щодо гнучкого механізму платежів. По всій Європі існує загальне зобов'язання не відключати клієнтів [24].

Поточні плани у боротьбі з спалаху Covid-19 спрямовані на невідкладені заходи щодо забезпечення функціональності роботи критично важливих об'єктів енергетики. В умовах наростання пандемії першочергові завдання спрямовані на здолання кризи, серед яких є [22]:

1) посилення державних та комерційних зусиль щодо недопущення надзвичайних ситуацій в сфері критично важливих енергетичних послуг;

2) адаптація енергетичної системи до роботи в кризових умовах, що постійно загострюються;

3) підвищення захист здоров'я та благополуччя працівників, які працюють на критичних об'єктах енергетичної сфери;

4) запровадження регулювання енергетики на основі пріоритетів суспільних інтересів;

5) зосередження державних витрат на заходах щодо надання допомоги із здолання пандемії, відкладаючи другорядні завдання енергетичної сфери на пост-пандемічний період.

Одночасно криза мотивує до впровадження реформ, які можуть зміцнити та забезпечити відновлення економіки у безпечному енергетичному майбутньому, серед яких є:

1) просування здоров'я енергетичних ринків, які відображають основоположні принципи ринкового функціонування і здатні здолати тягар нестабільності;

2) посилення політичної волі щодо розбудови проектів чистої енергетики та енергетичної інфраструктури для проведення тривалих регуляторних реформ, відкриття та сполучення енергетичних ринків задля отримання довгострокових еколого-соціально-економічних вигід.

Першочергові заходи у боротьбі з Covid-19, які впроваджуються в країнах ЄС включають [23]:

1) мораторій на відключення споживачів у разі несплати за енергію;

2) відтермінування, мораторій або зниження енергетичних рахунків для побутових споживачів та малого бізнесу;

3) мінімізацію ризиків зараження критично важливих працівників шляхом їх ізоляції на об'єктах та/або розмежування робочих зон;

4) розширення електронного сервісу для споживачів енергії;

5) запровадження різних спеціальних фондів: для споживачів з метою покриття енергетичних витрат, постачальників — забезпечення їх ліквідності, працівників — покриття витрат на заробітну плату, інвесторів — підтримання перспективних проектів.

У до-пандемічний період енергетика України перебувала під пресом реформ, які впроваджувалися на вимогу Європейського Енергетичного співтовариства. Системні патології національної енергетики не дозволили збудувати ефективні конкурентні енергетичні ринки. Впровадження карантинних заходів в Україні стало акселератором проблем енергетичного комплексу, серед яких ключовими є такі.

1. За період із 15.03.2020 по 15.04.2020 року відбулося різке розбалансування української енергосистеми:

1) споживання електроенергії скоротилося до 12 ТВт*год, що на 8 % менше за відповідний період минулого року. Водночас максимум навантаження скоротився на 3 %, а мінімум — на 8 %, різниця мінімум-максимум навантаження зросла на 9 %;

2) виробництво атомної електроенергії скоротилося лише на 0,5 %, однак атомні енергоблоки стали використовуватися для балансування енергосистеми — на вимогу оператора системи атомні енергоблоки знижували виробництво до мінімального рівня;

3) виробництво електроенергії на ТЕЦ скоротилося на 6 % через сприятливіші кліматичні умови;

4) виробництво електроенергії з відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) зросло у 2,4 рази, досягши 858 ГВт*год. Максимум виробництва електроенергії з ВДЕ в окрему годину у 2020 р. склав 3,5 ГВт порівняно із 1,8 ГВт у 2019 р., тоді як мінімум збільшився до 33 МВт у 2020 р. проти 3 МВт у 2019 р. Протягом березня 2019 р. — березня 2020 р. встановлена потужність СЕС зросла у 2,5 р., склавши 4,2 ГВт, ВЕС — у 2 рази, склавши 1 ГВт, а БЕС — на 50 %, склавши 152 МВт;

5) виробництво гідроелектроенергії скоротилося на 27 %. Кожної доби оператор системи надавав аварійні команди ГЕС на завантаження та розвантаження для ліквідації передаварійного стану. Водночас оператор системи був змушений постійно економити гідроресурси внаслідок низького їх притоку;

6) ГАЕС все частіше використовувалися в насосному режимі, обсяги закачки електроенергії зросли на 36 %. Впродовж доби у 2020 р. активація насосного режиму відбувалася в періоди максимальної генерації з ВДЕ та інколи відключення такого режиму припадало на 16—18 год., тоді як у 2019 р. насосний режим активувався виключно у нічні години;

7) виробництво теплової електроенергії скоротилося на 36 %. Для підтримання операційної безпеки в енергосистемі на ТЕС працюють по одному енергоблоку, тоді як інші простоюють;

8) для забезпечення операційної безпеки в березні 2020 р. імпорт електроенергії в ОЕС України обмежували на 99 %. Проте транскордонні перетоки в обох напрямах з Росією та Білоруссю зросли на 86 %, у т. ч. в режимі імпорту — на 71 %, у режимі експорту — на 87 %

9) експорт електроенергії до ЄС скоротився на 66 %, склавши 186 ГВт*год.

2. Зниження попиту на енергію та енергоресурси призвели до їх затоварювання:

1) сумарні запаси вугілля на 15.03.2020 р. складали 2,7 млн т, збільшившись до 3,1 млн т на 15.04.2020 р. (запаси у відповідний період 2019 р. були стабільними та складали в середньому 1,7 млн т);

2) станом на 07.04.2020 в українських ПСГ зберігалось понад 15,8 млрд куб. м газу — майже на 45% більше, ніж у 2019 р. (на кінець 2018/2019 р. опалювального сезону їх рівень складав 9,4 млрд куб м). Погодні умови дозволили припинити відбір газу з ПСГ і почати сезон закачування газу у березні 2020 р., тоді як у 2019 р. закачування почалось в квітні.

3. Такі кон'юнктурні умови послужили ціновим пресом та траєкторія цін на енергію та енергоносії спрямувалася вниз:

1) в умовах профіциту на газовому ринку України ціни мали тенденцію до скорочення. Оптова ціна газу НАК "Нафтогаз України— на травень 2020 р. складає 4105,2 грн/ тис. куб. м, що на 14 % нижче ніж у березні 2020 р. та на 38 % нижче ніж у січні 2020 р.;

2) протягом березня 2020 р. базові ціни електроенергії зросли на 52 %, встановившись 31.03.2020 р. на рівні 1640 грн / МВт*год, тоді як за 1 половину квітня 2020 р., відповідні значення скоротилися на 30 % до 1081 грн / МВт*год, станом на 15.04.2020 р. Перегляд електроенергетичного балансу та зниження генерації АЕС призвели до повернення цін до рівня початку квітня;

3) цінові тренди на моторне паливо мали спадаючу тенденцію під впливом глобальних чинників. Протягом карантинного періоду ціни на бензин та дизельне паливо знизилися на 8 %, із подальшою тенденцію до скорочення;

4. Кон'юнктурні дисбаланси та розбалансування енергосистеми призвели до негативних фінансових наслідків (зростання кредиторської заборгованість на всьому енергетичному ланцюзі):

1) на кінець 1 кварталу 2020 р.:

— оператор системи заборгував гарантованому покупцю 5,7 млрд грн внаслідок заниженого тарифу на передачу, недостатнього для покриття витрат останнього за зеленими тарифами;

— гарантований покупець заборгував АЕС 3 млрд грн, що ставить під загрозу нормальний оборот ядерного палива;

— заборгованість гарантованого покупця перед виробниками за "зеленим— тарифом сягнула 3,5 млрд грн;

2) різка волатильність цін та спадаючий ціновий тренд призвели до виникнення заборгованості ТЕС перед вуглевидобувними підприємствами у розмірі 3,1 млрд грн. Крупні вуглевидобувні підприємства України у квітні 2020 р. припиняють свою роботу;

3) зниження платоспроможності населення обумовило зростання його заборгованість за електроенергію, яка оцінюється у розмірі 2 млрд грн;

4) на кінець 1 кварталу 2020 р. заборгованість перед НАК "Нафтогаз України— за газопостачання ТЕЦ та ТКЕ склала 45,3 млрд грн, газопостачальників — 26,9 млрд грн, промисловості — 3,5 млрд грн.

Відтак, прискорене реформування електроенергетики України ввело її в стан перманентної турбулентності, все далі затягуючи в системну кризу. Для підтримання енергетики України в карантинний період було прийнято заходи щодо ліквідації її кризового стану:

1) зниження відповідальність учасників ринку (постачальників, операторів систем розподілу) щодо невиконання обов'язкових умов;

2) накладання мораторію на штрафні санкції для споживачів за несплату енергії та енергетичних послуг;

3) встановлення посилених цінових обмежень на балансуючого ринку;

4) зупинка імпорту-експорту електроенергії між Україною та державами, які не є сторонами Енергетичного Співтовариства.

Прийнятих заходів у допандемічний та пандемічний період недостатньо для забезпечення її надійного функціонування та сталого саморозвитку. Головними завданнями у боротьбі із кризою в електроенергетиці України є:

— забезпечення її стратегічної та операційної енергетичної безпеки;

— відновлення здоров'я енергетичних ринків із викоріненням всіх негативних факторів, що заважають їх нормальному функціонуванню;

— спрямування її на шлях екологоорієнтованого саморозвитку.

Відповідно до цих завдань і пропонуються заходи протидії енергетичній кризі в Україні, розподілені за етапами:

— антикризові, що проваджуються в умовах надзвичайного стану (пандемії) та спрямовуються на гарантування операційної енергетичної безпеки та недопущення блекаутів в енергосистемі;

— тактичні, що впроваджуються в пост-пандемічний період та забезпечують відновлення здоров'я енергетичних ринків;

— стратегічні, що передбачають забезпечення стратегічної енергетичної безпеки та екологоорієнтований саморозвиток енергетичних ринків.

Забезпечення операційної енергетичної безпеки в умовах пандемії, спрямоване на збалансування енергосистеми, передбачає:

1) тимчасову відмову від моделі самодиспетчеризації та впровадження інтегрованого процесу централізованого планування на ринку електроенергії;

2) переорієнтація на односторонню біржову торгівлю, де всі заявки виробників електроенергії акумулюються оператором системи та на основі оптимізаційної функції мінімізації витрат за методом маржинального ціноутворення, визначається графік їх диспетчеризації та встановлюється єдина системна ціна;

3) спрощення часових сегментів ринку та наближення їх границь до реального часу постачання електроенергії. Торгівля ведеться тільки на ринку на добу наперед та балансуючому ринку;

4) позбавлення фінансової відповідальності постачальників електроенергії за небаланси та розрахунки за обсяги спожитої енергії за системною ціною;

5) посилення фінансової відповідальності виробників електроенергії з негарантованих відновлюваних джерел генерації за точність прогнозування та впровадження повної оплати за небаланси;

6) перегляд тарифу на передачу із виокремленням з його структури послуги з розвитку відновлюваних джерел енергії;

7) запровадження пропорційного розподілу витрат за "зеленими" тарифами між постачальниками електроенергії згідно даних їх комерційного обліку.

Заходи 1—4 є тимчасовими та впроваджуються тільки в умовах надзвичайного (передаварійного) стану в енергетиці та передбачають їх відміну в пост-пандемічний період та подальший перехід до європейської децентралізованої моделі. Заходи 5—7 є постійно діючими та продовжуються на пост-пандемічний період.

Відновлення здоров'я енергетичних ринків передбачає здолання надлишкових регуляторних обмежень та розвиток різних форм торгівлі на різних часових інтервалах, що включає:

1) розбудова системи довгострокової торгівлі електроенергією виключно на біржовій основі із впровадження ф'ючерсних та форвардних контрактів;

2) зміну механізму спеціальних обов'язків із перекладанням цих функцій безпосередньо на виробників електроенергії державної форми власності і постачальників універсальних послуг із впровадження фінансової відповідальності останніх за небаланси таких послуг;

3) ліквідацію гарантованого покупця, як штучного суб'єкту ринку та перекладання його функцій на прямих учасників торгівлі: виробників із спеціальними обов'язками, виробників із відновлюваних джерел, постачальників універсальних послуг, операторів систем;

4) поєднання різних форм торгівлі на ринку на добу наперед та внутрішньодобовому ринку на основі багатосесійності;

5) встановлення самостійної участі виробників електроенергії з негарантованих відновлюваних джерел у торгах та впровадження їх фінансової відповідальності за небаланси;

6) створення двохкомпонентного балансуючого ринку — ринку балансуючої потужності та ринку балансуючої енергії та впровадження комбінованої диспетчеризації балансуючих послуг за єдиними системними цінами;

7) встановлення економічно обгрунтованих цінових обмежень на основі об'єктивного розрахунку короткострокових маржинальних витрат;

8) створення постійно діючої незалежної Ради енергетичних ринків.

Забезпечення стратегічної енергетичної безпеки та екологоорієнтований саморозвиток енергетичних ринків спрямоване на середньо— та довгострокове збалансування попиту та пропозиції електроенергії та пропонується реалізувати шляхом:

1) розробки ефективного підходу до та підготовка якісних аналітичних звітів з оцінки адекватності розвитку потужностей в Україні;

2) вибору пріоритетів довгострокового інноваційного розвитку електроенергетики;

3) розбудови ринку потужностей, який гарантуватиме та фінансово стимулюватиме адекватний рівень потужностей (об'єктів генерації, систем управління попитом та інтерконнекторів) згідно з споживчим навантаженням у різних умовах, забезпечуючи керованість розвитку енергетичних ринків;

4) запровадження "зелених— аукціонів як складової механізму ринку потужностей. Обсяги електрогенерації та встановлені потужності з негарантованих відновлюваних джерел повинні відповідати можливостям гарантованих джерел генерації;

5) удосконалення системи державного технічного та екологічного наглядів за об'єктами електрогенерації.

Кожний з заходів подолання енергетичної кризи передбачає впровадження відповідних механізмів.

ВИСНОВКИ

Спалах короновірусу спровокував енергетичну кризу в світі та загострив її в Україні. Нехтування проблемами енергетики в надзвичайних умовах може створити довгостроковий дефіцит енергоресурсів, попри наявний їх профіцит, зростання енергетичної бідности та колапс енергосистем. Вихід України з енергетичної кризи вимагає прийняття та реалізації невідкладних заходів заради захисту національних інтересів та виживання її національної економіки. Запропоновані в статті антикризові, тактичні та стратегічні заходи спрямовані на відновлення операційної та гарантування стратегічної енергетичної безпеки, розвиток конкуренції на ринку електроенергії. Вигодонабувачем цих заходів має стати кінцевий споживач, який отримує надійний доступ до економічно— та екологічноприйнятної електроенергії.

Література:

1. Oil Market Report — April 2020. International Energy Agency. 2020. URL: https://www.iea.org/reports/oil-market-report-april-2020

2. Total Load Forecast — Month Ahead. ENTSO-E Transparency Platform. 2020. URL: https://transparency.entsoe.eu/load-domain/r2/monthLoad/show?name=&defaultValue=false&viewType=TABLE&areaType=CTY&atch=false&dateTime.dateTime=01.04.2019+00:00|UTC|MONTH&biddingZone.values=CTY|10YES-REE------0!CTY|10YES-REE------0

3. Tsafos N. How COVID-19 Will Reshape Global Gas. Center for Strategic and International Studies. 2020. URL: https://www.csis.org/analysis/how-covid-19-will-reshape-global-gas

4. European natural gas storage inventories are at record-high levels at the end of winter. U.S. Energy Information Administration. 2020. URL: https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=43235

5. Drinkwater M. Testing times for the European gas sector. Petroleum Economist. 2020. URL: https://www.petroleum-economist.com/articles/markets/outlook/2020/testing-times-for-the-european-gas-sector

6. Manuell R. Europe on course for sharp reduction in power demand. Independent Commodity Energy Services. 2020. URL: https://www.icis.com/explore/resources/news/2020/03/20/10484486/europe-on-course-for-sharp-reduction-in-power-demand

7. Sutcliffe M. COVID-19: Lower fuel prices offer scant consolation as European economy heads into lockdown. FleetEurope. 2020. URL: https://www.fleeteurope.com/en/new-energies/europe/features/covid-19-lower-fuel-prices-offer-scant-consolation-european-economy-heads-lockdown?t%5B0%5D=Coronavirus&t%5B1%5D=COVID-19&t%5B2%5D=fuel%20prices&curl=1

8. World Economic Outlook. April 2020: The Great Lockdown. International Monetary Fund. 2020. URL: https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020

9. Crude Oil Brent US Dollars per Barrel. Country Economy. 2009. URL: https://countryeconomy.com/raw-materials/brent?dr=2008-12

10. Lempriere M. Surging renewables give 'glimpse of the future' as prices tumble over sunny. Current News. 2020. URL: https://www.current-news.co.uk/news/surging-renewables-give-glimpse-of-the-future-as-prices-tumble-over-sunny-weekend

11. Chini M. Coronavirus: Electricity prices drop below zero. The Brussels Times. 2020. URL: https://www.brusselstimes.com/all-news/business/106322/coronavirus-electricity-prices-drop-below-zero/

12. Market Data. NordPool Group. 2020. URL: https://www.nordpoolgroup.com/Market-data1/Dayahead/Area-Prices/ALL1/Hourly/?view=table

13. Cocklin J. Global LNG Production Shut-Ins Seen Imminent as Prices Continue Falling. Natural Gas Intelligence. 2020. URL: https://www.naturalgasintel.com/articles/121705-global-lng-production-shut-ins-seen-imminent-as-prices-continue-falling

14. Eckert V., Chestney N. Coronavirus crisis shakes Europe's power. gas prices. Reuters. 2020. URL: https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-europe-power/coronavirus-crisis-shakes-europes-power-gas-prices-idUSKBN21B2J9

15. Covid-19: Biggest drop in CO2 emissions since WWII but little impact on climate change. RFI. 2020. URL: http://www.rfi.fr/en/international/20200403-covid-19-biggest-drop-in-co2-emissions-since-wwii-but-little-impact-on-climate-change

16. Gray M. COVID and coal power: outlook and opportunities. Carbon Tracker. 2020. URL: https://carbontracker.org/covid-and-coal-power-outlook-and-opportunities/

17. Schulz F. German CO2 emissions dive amid coronavirus slump Euractiv. 2020. URL: https://www.euractiv.com/section/emissions-trading-scheme/news/german-co2-emissions-dive-amid-coronavirus-slump/

18. Hieminga G., Spakman T. EU carbon border tax: Unnecessary for now but still a good idea. THINK — Economic and Financial Analysis. 2020. URL: https://think.ing.com/articles/eu-carbon-border-tax-unnecessary-for-now-but-still-a-good-idea/

19. Parnell J. European Countries Postpone Renewable Auctions. Project Deadlines for Coronavirus. GTM. 2020. URL: https://www.greentechmedia.com/articles/read/european-governments-cut-renewable-developers-coronavirus-slack

20. Many upstream projects facing postponement or overhauls. consultancy claims. Wood Mackenzie. 2020. URL: https://www.offshore-mag.com/field-development/article/14173309/many-upstream-projects-facing-postponement-or-overhauls-consultancy-claims

21. Upcoming oil and gas pipeline projects delayed by Covid-19. GlobalData Energy. 2020. URL: https://www.offshore-technology.com/comment/oil-and-gas-pipeline-projects-delay/

22. COVID-19 impact on the power sector. Eurelectric. 2020. URL: https://cdn.eurelectric.org/news/covid-19/

23. Hartman D. 7 ways to refine the energy sector's COVID-19 response. Utility Dive. 2020. URL: https://www.utilitydive.com/news/7-ways-to-refine-the-energy-sectors-covid-19-response/576020/

References:

1. International Energy Agency (2020), "Oil Market Report — April 2020", available at: https://www.iea.org/reports/oil-market-report-april-2020 (Accessed 20 April 2020).

2. ENTSO-E Transparency Platform (2020), "Total Load Forecast — Month Ahead", available at: https://transparency.entsoe.eu/load-domain/r2/monthLoad/show?name=&defaultValue=false&viewType=TABLE&areaType=CTY&atch=false&dateTime.dateTime=01.04.2019+00:00|UTC|MONTH&biddingZone.values=CTY|10YES-REE------0!CTY|10YES-REE------0 (Accessed 20 April 2020).

3. Tsafos, N. (2020), "How COVID-19 Will Reshape Global Gas". Center for Strategic and International Studies, [Online], available at: https://www.csis.org/analysis/how-covid-19-will-reshape-global-gas (Accessed 20 April 2020).

4. U.S. Energy Information Administration (2020), "European natural gas storage inventories are at record-high levels at the end of winter", available at: https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=43235 (Accessed 20 April 2020).

5. Drinkwater, M. (2020), "Testing times for the European gas sector", Petroleum Economist, [Online], available at: https://www.petroleum-economist.com/articles/markets/outlook/2020/testing-times-for-the-european-gas-sector (Accessed 20 April 2020).

6. Manuell, R. (2020), "Europe on course for sharp reduction in power demand", Independent Commodity Energy Services, [Online], available at: https://www.icis.com/explore/resources/news/2020/03/20/10484486/europe-on-course-for-sharp-reduction-in-power-demand (Accessed 20 April 2020).

7. Sutcliffe, M. (2020), "COVID-19: Lower fuel prices offer scant consolation as European economy heads into lockdown", FleetEurope, [Online], available at: https://www.fleeteurope.com/en/new-energies/europe/features/covid-19-lower-fuel-prices-offer-scant-consolation-european-economy-heads-lockdown?t%5B0%5D=Coronavirus&t%5B1%5D=COVID-19&t%5B2%5D=fuel%20prices&curl=1 (Accessed 20 April 2020).

8. International Monetary Fund (2020), "World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown", available at: https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020 (Accessed 20 April 2020).

9. Country Economy (2009), "Crude Oil Brent US Dollars per Barrel", available at: https://countryeconomy.com/raw-materials/brent?dr=2008-12 (Accessed 20 April 2020).

10. Lempriere, M. (2020), "Surging renewables give 'glimpse of the future' as prices tumble over sunny", Current News, [Online], available at: https://www.current-news.co.uk/news/surging-renewables-give-glimpse-of-the-future-as-prices-tumble-over-sunny-weekend (Accessed 20 April 2020).

11. Chini, M. (2020), "Coronavirus: Electricity prices drop below zero", The Brussels Times, [Online], available at: https://www.brusselstimes.com/all-news/business/106322/coronavirus-electricity-prices-drop-below-zero/ .

12. NordPool Group (2020), "Market Data", available at: https://www.nordpoolgroup.com/Market-data1/Dayahead/Area-Prices/ALL1/Hourly/?view=table (Accessed 20 April 2020).

13. Cocklin, J. (2020), "Global LNG Production Shut-Ins Seen Imminent as Prices Continue Falling", Natural Gas Intelligence, [Online], available at: https://www.naturalgasintel.com/articles/121705-global-lng-production-shut-ins-seen-imminent-as-prices-continue-falling (Accessed 20 April 2020).

14. Eckert, V. and Chestney, N. (2020), "Coronavirus crisis shakes Europe's power, gas prices", Reuters, [Online], available at: https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-europe-power/coronavirus-crisis-shakes-europes-power-gas-prices-idUSKBN21B2J9 (Accessed 20 April 2020).

15. RFI (2020), "Covid-19: Biggest drop in CO2 emissions since WWII but little impact on climate change", available at: http://www.rfi.fr/en/international/20200403-covid-19-biggest-drop-in-co2-emissions-since-wwii-but-little-impact-on-climate-change (Accessed 20 April 2020).

16. Gray, M. (2020), "COVID and coal power: outlook and opportunities", Carbon Tracker, [Online], available at: https://carbontracker.org/covid-and-coal-power-outlook-and-opportunities/ (Accessed 20 April 2020).

17. Schulz, F. (2020), "German CO2 emissions dive amid coronavirus slump— Euractiv, [Online], available at: https://www.euractiv.com/section/emissions-trading-scheme/news/german-co2-emissions-dive-amid-coronavirus-slump/ (Accessed 20 April 2020).

18. Hieminga, G. and Spakman, T. (2020), "EU carbon border tax: Unnecessary for now but still a good idea", Think — Economic and Financial Analysis, [Online], available at: https://think.ing.com/articles/eu-carbon-border-tax-unnecessary-for-now-but-still-a-good-idea/ (Accessed 20 April 2020).

19. Parnell, J. (2020), "European Countries Postpone Renewable Auctions, Project Deadlines for Coronavirus", GTM, [Online], available at: https://www.greentechmedia.com/articles/read/european-governments-cut-renewable-developers-coronavirus-slack (Accessed 20 April 2020).

20. Wood Mackenzie (2020), "Many upstream projects facing postponement or overhauls, consultancy claims", available at: https://www.offshore-mag.com/field-development/article/14173309/many-upstream-projects-facing-postponement-or-overhauls-consultancy-claims (Accessed 20 April 2020).

21. GlobalData Energy (2020), "Upcoming oil and gas pipeline projects delayed by Covid-19", available at: https://www.offshore-technology.com/comment/oil-and-gas-pipeline-projects-delay/ (Accessed 20 April 2020).

22. Eurelectric (2020), "COVID-19 impact on the power sector", available at: https://cdn.eurelectric.org/news/covid-19/ (Accessed 20 April 2020).

23. Hartman, D. (2020), "7 ways to refine the energy sector's COVID-19 response", Utility Dive, [Online], available at: https://www.utilitydive.com/news/7-ways-to-refine-the-energy-sectors-covid-19-response/576020/ (Accessed 20 April 2020).

Стаття надійшла до редакції 30.04.2020 р.

УДК 657.01

Л. Ф. Соколенко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри бізнес-економіки та адміністрування,
Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка, м. Суми,
ORCID ID: 0000-0002-4608-8963

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.143

АКТИВИ ТА ПАСИВИ У БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ КЕРУЮЧОЇ КОМПАНІЇ У СФЕРІ ЖКГ

L. Sokolenko,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Business-Economic and Administration, Sumy State Pedagogical University named after A. S. Makarenko

ASSETS AND LIABILITIES IN THE BUSINESS PROCESSES OF A HOUSING AND UTILITY MANAGEMENT COMPANY

Якість розкриття інформації керуючою компанією у сфері ЖКГ залежить від дієвості побудованої системи бухгалтерського обліку. Вона має забезпечувати повноцінну фіксацію та аналітичне розкриття всіх аспектів господарських операцій її діяльності. Представлене дослідження спрямовано на ідентифікацію об'єктів активів та пасивів, пов'язаних з бізнес-процесами керуючої компанії у сфері ЖКГ, для встановлення подальших векторів організації бухгалтерського обліку таких бізнес-процесів у цифровому середовищі. В результаті дослідження обгрунтовано склад об'єктів бухгалтерського обліку в контексті господарських операцій керуючої компанії за окремими бізнес-процесами. Крім того, продемонстровано доцільний перелік довідників та шаблонів як елементів організації бухгалтерського обліку таких компаній в умовах його цифровізації, що дозволить удосконалити систему інформаційно-облікової підтримки ухвалення управлінських рішень у діяльності керуючої компанії у сфері ЖКГ.

Introduction. There is a need for conceptually different business-model for housing and utility companies. They have to be competitive not only in quality but also in terms of meeting the communication needs of clients. Full disclosure of their information on their activity is essential according to the individual information requests. These requests relate to the billing and the volume of utility services, and it's pricing. Management companies should fully disclose information not only through formal financial statements. The quality of disclosure will depend directly on the effectiveness of the accounting system. Such a system should ensure complete recording and analytical disclosure of all aspects of economic operations of the management company. The use of a process approach in the housing and utility companies' activities is predictable, because such companies have diverse customer service processes (from providing simple housing and utilities services to financial operations). This approach allow accountants to create and continually improve the system of information and analytical support for managerial decision-making. Purpose. The purpose of the article is to identify the assets and liabilities related with the business processes of the housing and utility management company for determination the further vectors of accounting for each business process in the digital environment. Results. The study demonstrates the composition of accounting objects in the context of management company's procedures according to its business processes. In addition, a reasonable list of catalogs and templates as elements of accounting organization of such companies in terms of its digitalization. Conclusions. These results will allow improving the system of information and accounting support of managerial decision-making in housing and utility management company. At the same time, these objects have been outlined by groups of assets and liabilities for determination the impact of business processes for company's financial state changing. The division of accounting assets into groups of assets and liabilities allows us to determine the impact of business processes on the liquidity of the management company.

Ключові слова: активи, пасиви, керуючі компанії у сфері ЖКГ, бізнес-процеси, фінансова звітність.
Key words: assets, liabilities, housing and utility management company, business processes, financial statements.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Соціальна орієнтованість діяльності управляючих компаній у сфері ЖКГ визначає важливість побудови системи бухгалтерського обліку, яка б забезпечувала прозоре та якісне розкриття інформації про їх діяльність, адже серед стейкхолдерів такої компанії, найважливішими є споживачі житлово-комунальних послуг. З іншого боку, важливість розкриття такої інформації для держави та органів місцевого самоврядування пояснюється тим, що якість надання житлово-

Таблиця 1. Активи та пасиви за бізнес-процесом "Підтримка функціонування та розвитку матеріально-технічної бази"

Об'єкти бухгалтерського обліку	Господарські операції бізнес-процесу, пов'язані з об'єктом обліку
АКТИВИ	
І. Необоротні активи	
Незавершені капітальні інвестиції	Придбання та монтаж основних засобів та ІНМА, реконструкція, модернізація, дообладнання
Основні засоби	Введення в експлуатацію об'єктів матеріально-технічно бази керуючої компанії
ІІ. Оборотні актив	
Запаси	Придбання, зберігання та використання запасів для експлуатації матеріально-технічної бази
Гроші та їх еквіваленти	Надходження та вибуття грошей та їх еквівалентів у результатів розрахунків при придбанні (реалізації) об'єктів матеріально-технічної бази
Витрати майбутніх періодів	Сплата коштів за обслуговування об'єктів матеріально-технічної бази, що відбуватиметься в наступних періодах
ПАСИВИ	
І. Власний капітал	
Капітал у дооцінках	Дооцінка або уцінка раніше дооцінених об'єктів матеріально-технічної бази компанії
Додатковий капітал	Безоплатне надходження необоротних активів, які формують матеріально-технічну базу компанії
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	
Довгострокові забезпечення	Створення та використання довгострокових (понад рік) забезпечень під планові капітальні ремонти матеріально-технічної бази
Цільове фінансування	Отримання об'єктів матеріально-технічної бази та комунальної інфраструктури за договорами концесії
ІІІ. Поточні зобов'язання і забезпечення	
Поточна кредиторська заборгованість за:	
Товари, роботи, послуги	Визнання та погашення заборгованості перед постачальниками об'єктів матеріально-технічної бази та запасів для її експлуатації, а також підрядниками – за її обслуговування
Розрахунками з бюджетом	Визнання податкових зобов'язань з ПДВ при придбанні об'єктів матеріально-технічної бази та їх обслуговуванні, нарахування митних платежів (при імпорті обладнання)
Розрахунками зі страхування	Нарахування заробітної плати та ЄСВ працівникам, що здійснюють обслуговування об'єктів матеріально-технічної бази, відповідають за її збереження
Розрахунками з оплати праці	
Поточні забезпечення	Створення та використання поточних (у межах року) забезпечень під планові капітальні ремонти матеріально-технічної бази

комунальних послуг та їх доступність за ціною є невід'ємною частиною нормального функціонування домогосподарств та забезпечення добробуту населення.

Маємо нині вести мову про концептуально іншу поведінку керуючих компаній на ринку житлово-комунальних послуг, адже вони мають бути конкурентоспроможними не тільки за якістю, проте й а рівнем задоволення потреб клієнтів у системі комунікації. В цьому випадку переважного значення набуває саме повноцінне розкриття інформації, яка повинна відповідати індивідуальним інформаційним запитам споживачів. Як правило, вони стосуються стану розрахунків та обсягів надання пакетів житлово-комунальних послуг, а також ціноутворення на них. Керуючі компанії повинні в повній мірі розкривати інформацію не тільки через систему своєї формальної звітності (фінансової, податкової та іншої). Якість розкриття інформації напряму залежатиме від дієвості побудованої системи бухгалтерського обліку. Така система має забезпечувати повноцінну фіксацію та аналітичне розкриття всіх аспектів господарських операцій діяльності керуючої компанії у сфері ЖКГ, що зумовлює актуальність представленого дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Особливу увагу для цілей даного дослідження ми приділимо працям ряду вчених і дослідників, серед яких Дерій В.А., Гуменна-Дерій М.В. [1], Іванченко Н.О., Карпець О.А. [2], Сорока А.М. [8], Павлова В.А. та О.А. Паршина [6], Л.І. Чернобай та О.І. Думи [9]. Зокрема, останні відзначають: "Високий рівень динамічності зовнішнього середовища суттєво впливає на бізнес-процеси кожного підприємства. За таких умов доцільним є формування цілісної системи управління, в основу якої мають бути покладені принципи адаптації бізнес-процесів до умов зовнішнього середовища, що дозволить реалізувати основні бізнес-цілі підприємства" [6]. На їх думку, це сприятиме системному формуванню управлінських рішень щодо адміністрування бізнес-процесів, враховуючи галузеві особливості діяльності підприємства. Тому вимагає обгрунтування підхід до ідентифікації об'єктів бухгалтерського обліку у керуючих компаніях сфери ЖКГ на основі визначення її основних бізнес-процесів.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є ідентифікація об'єктів активів та пасивів, пов'язаних з бізнес-процесами керуючої компанії у сфері ЖКГ, для встановлення подальших векторів організації бухгалтерського обліку таких бізнес-процесів у цифровому середовищі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Об'єкти бухгалтерського обліку класично структуровані на об'єкти активів та пасивів, тобто на об'єкти майна (в тому числі необоротних активів, оборотних активів, до яких також належать розрахунки та грошові кошти), а також джерела їх утворення. Проте залучення цих об'єктів до різних бізнес-процесів, наприклад, до обслуговування клієнтів або забезпечення операційних потреб керуючої компанії, є неоднаковим і з різною

Таблиця 2. Активи та пасиви за бізнес-процесом "Підтримка функціонування та розвитку онлайн-платформи"

Об'єкти бухгалтерського обліку	Господарські операції бізнес-процесу, пов'язані з об'єктом обліку
АКТИВИ	
І. Необоротні активи	
Незавершені капітальні інвестиції	Придбання та розробка програмних продуктів, модулів та онлайн-платформ
Нематеріальні активи	Введення в експлуатацію програмних продуктів, модулів та онлайн-платформ, що використовуються для обслуговування споживачів
Основні засоби	Введення в експлуатацію матеріально-технічної бази (комп'ютерного обладнання та серверів, телекомунікаційних систем), що підтримує функціонування онлайн-платформи
ІІ. Оборотні активи	
Гроші та їх еквіваленти	Надходження та вибуття грошей та їх еквівалентів в результатів розрахунків при придбанні та обслуговуванні програмних продуктів та онлайн-платформ
Витрати майбутніх періодів	Сплата коштів за обслуговування програмних продуктів та онлайн-платформ, розміщення серверів та підписка на «хмарні» сервіси та сховища
ПАСИВИ	
І. Власний капітал	
Капітал у дооцінках	Дооцінка або уцінка раніше дооцінених об'єктів нематеріальних активів, що обслуговують бізнес-процес
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	
Довгострокові забезпечення	Створення та використання довгострокових (понад рік) забезпечень під планову модернізацію комп'ютерного обладнання та серверів, програмних продуктів та онлайн-платформ
ІІІ. Поточні зобов'язання і забезпечення	
Поточна кредиторська заборгованість за:	
Товари, роботи, послуги	Визнання та погашення заборгованості перед постачальниками комп'ютерного обладнання та серверів, програмних продуктів та послуг онлайн-платформ, а також підрядниками – за їх обслуговування
Розрахунками з бюджетом	Визнання податкових зобов'язань з ПДВ при придбанні комп'ютерного обладнання та серверів, програмних продуктів та послуг онлайн-платформ, їх обслуговування, нарахування митних платежів (при імпорті комп'ютерного обладнання)
Розрахунками зі страхування	Нарахування заробітної плати та ЄСВ працівникам, що здійснюють підтримку функціонування та розвиток онлайн-платформи
Розрахунками з оплати праці	
Поточні забезпечення	Створення та використання поточних (в межах року) забезпечень під планову модернізацію комп'ютерного обладнання та серверів, програмних продуктів та онлайн-платформ

інтенсивністю дозволяє генерувати потоки доходів компанії. Відповідно, у випадку, коли цілями системи управління стає контроль рентабельності використання окремих об'єктів майна, доцільним стає також налагодження такої системи об'єктів бухгалтерського обліку та відповідних аналітичних вимірів фіксації бухгалтерської інформації, яка б дозволяла стежити за тим, скільки прибутку генерує на кожному бізнес-процесі окремий матеріально технічний об'єкт. Наразі зараз це є неможливим із використанням усталених підходів до фіксації облікової інформації. Крім того, в умовах притаманних ризиків та слабких сторін діяльності керуючих компаній у сфері ЖКГ та нестабільності національної економіки важливого значення набуває контроль за рівнем ліквідності такої компанії. Серед виділених нами раніше ризикових сторін ЖКГ [7] відносяться постійне зростання та неконтрольованість заборгованості населення за спожиті житлово-комунальні послуги. У зв'язку з цим компанії можуть зазнати загроз зниження ліквідності їх діяльності. А це в короткостроковій перспективі не дозволяє формувати фонди та засоби фінансування не тільки оновлення матеріально-технічної бази, а й забезпечення поточних потреб обслуговування житлового фонду та комунальної інфраструктури, що неминуче знизить рівень якості житлово-комунальних послуг, які надаються споживачам.

Вважаємо, що використання процесного підходу в діяльності керуючих компаній ЖКГ є неминучим, адже особливостями діяльності таких компаній є різноманітні процеси обслуговування клієнтів, починаючи від забезпечення надання простих житлово-комунальних послуг і закінчуючи фінансово-розрахунковими операціями. На нашу думку, використання цього підходу дозволить фахівцям з бухгалтерського обліку створити та постійно поліпшувати систему інформаційно-аналітичної підтримки ухвалення управлінських рішень. Водночас структурування діяльності компанії за бізнес-процесами дозволяє абстрагуватися від сторонніх впливів на них, диференціювати інформаційні потоки до осіб, відповідальних за окремі ділянки бізнес-процесів.

Проте на практиці найбільш складним завданням є опис бізнес процесів тобто найважливіших аспектів бізнесу, які генерують доходи прямо (наприклад, надання житлово-комунальних послуг) або становлять базис подальшого створення клієнтської цінності (наприклад, дозволяють формувати фонди поліпшення діяльності компанії).

По суті, формування та впровадження бізнес-процесного підходу засноване на принципах економного використання ресурсів, як матеріальних, так і трудових, та концентрації зусиль компанії на основних цілях в окремих бізнес-процесам. Зауважимо, що це вимагає переосмислення існуючих підходів до організації та ведення бухгалтерського обліку господарських операцій, базуючись на бізнес-процесах. Наприклад, нагальним є завдання ідентифікації бізнес-процесів та конкретизація їх зв'язків із системою бухгалтерського обліку, адже і в плані рахунків, і у формалізованих формах фінансової звітності ми бачимо лише групи об'єктів бухгалтерського обліку, структуровані за їх властивостями (необоротні та оборотні активи, власний капітал та зобов'язання). Дійсно, вони включають необоротні активи у вигляді матеріально-технічної бази, використо-

Таблиця 3. Активи та пасиви за бізнес-процесом "Робота з постачальниками і підрядниками"

Об'єкти бухгалтерського обліку	Господарські операції бізнес-процесу, пов'язані з об'єктом обліку
АКТИВИ	
І. Необоротні активи	
Нематеріальні активи	Необоротні активи, задіяні за бізнес-процесами: «Підтримка функціонування та розвитку матеріально-технічної бази»; «Підтримка функціонування та розвитку онлайн-платформи»
Незавершені капітальні інвестиції	
Основні засоби	
ІІ. Оборотні активи	
Запаси	Запаси, задіяні за бізнес-процесами: «Підтримка функціонування та розвитку матеріально-технічної бази»; «Підтримка функціонування та розвитку онлайн-платформи», а також «Надання послуг»
Дебіторська заборгованість за розрахунками: За виданими авансами	Перерахування попередньої оплати: – постачальникам об'єктів матеріально-технічної бази та запасів для її експлуатації, а також підрядникам – за її обслуговування; – постачальникам послуг та виконавцями робіт, надання яких споживачам адмініструється керуючою компанією
Гроші та їх еквіваленти	Надходження та вибуття грошей та їх еквівалентів в результатів розрахунків з постачальниками та підрядниками, погашення податкових платежів, пов'язаних з такими розрахунками
Витрати майбутніх періодів	Сплата коштів за послуги обслуговування об'єктів матеріально-технічної бази, комп'ютерної техніки, серверів, підписки «хмарних» сервісів, що відбуватиметься в наступних періодах (диференційовано за пов'язаними бізнес-процесами «Підтримка функціонування та розвитку матеріально-технічної бази»; «Підтримка функціонування та розвитку онлайн-платформи»)
ПАСИВИ	
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	
Інші довгострокові зобов'язання	Визнання та погашення заборгованості за договорами постачання та підряду, за якими виплати очікуються у термін понад рік
ІІІ. Поточні зобов'язання і забезпечення	
Поточна кредиторська заборгованість за:	
Довгостроковими зобов'язаннями	Визнання та погашення поточної частини довгострокової заборгованості за договорами постачання та підряду
Товари, роботи, послуги	Визнання та погашення заборгованості перед: – постачальниками об'єктів матеріально-технічної бази та запасів для її експлуатації, а також підрядниками – за її обслуговування; – постачальниками послуг та виконавцями робіт, надання яких споживачам адмініструється керуючою компанією
Розрахунками з бюджетом	Визнання податкових зобов'язань з ПДВ при придбанні товарів, робіт та послуг, нарахування митних платежів (при імпорті обладнання та запасів)

вуваної для надання житлово-комунальних послуг, оборотні активи у вигляді запасів, розрахунків зі споживачами послуг, а також грошові кошти. Проте все це майно компанії залучено у різні бізнес-процеси, які є певною логічною послідовністю дій, направлених на виконання завдань бізнес-процесу, що необхідно враховувати при побудові системи аналітичних рахунків та, відповідно, при описі характеристик різних об'єктів бухгалтерського обліку.

Зауважимо також, що належна організація та обліково-інформаційна підтримка бізнес-процесу може не тільки підвищити його результативність, проте, й поліпшити обмін інформацією в межах бізнес-процесу та зі стейкхолдерами компанії, знижуючи ризики несвоєчасних та помилкових рішень та дій у діяльності керуючої компанії у сфері ЖКГ. Адже долучені до окремих бізнес-процесів матеріально-технічні, трудові та інформаційні ресурси будуть локалізовані та акумулюватимуть корисність створюваного ними продукту, послуги чи іншого ефекту в одному бізнес-процесі.

Л.І. Чернобай та О.І. Дума визначають бізнес-процеси як "цілісні підсистеми, та якими можна керувати у відносній незалежності від стану та поведінки інших підсистем підприємства" [9]. Дотримуємось їх думки, що "ієрархія бізнес-процесів не обмежується двома рівнями і може бути розширена аж до рівня окремої операції. Але із переходом на кожен наступний рівень втрачається універсальність схеми та зростає спеціалізація під окрему галузь чи вид діяльності" [9].

За словами Р.Е. Островерхої, "вплив методології на організацію обліку полягає у тому, що прийоми, методи і способи збирання, обробки та узагальнення інформації потрібно адаптувати до специфіки кожного об'єкта господарювання, а також до інформаційних потреб користувачів. <...> Суть шляхів удосконалення регістрів обліку полягає в їхньому адаптуванні до потреб сучасного менеджменту в інформації з високим рівнем аналітичності, що всебічно характеризує об'єкт обліку" [5]. Саме тому формування якісної управлінської інформації на рівні окремої керуючої компанії у сфері ЖКГ вимагає виокремлення об'єктів бухгалтерського обліку у розрізі бізнес-процесів, пов'язаних з їх виникненням. Для цілей більш систематизованого розгляду таких об'єктів нами використано структуру форм фінансової звітності, затверджених у Додатку 1 Національного стандарту (положенні) бухгалтерського обліку "Загальні вимоги до фінансової звітності" [4]. Це дозволило виокремити об'єкти бухгалтерського обліку, які пов'язані з господарськими операціями на кожному бізнес-процесі. Водночас розмежовано ці об'єкти для окреслення значення бізнес-процесів для зміни активів та пасивів (за їх групами). Поділ об'єктів бухгалтерського обліку за групами активів та пасивів дозволяє визначити вплив бізнес-процесів на стан ліквідності керуючої компанії.

У бізнес-процесі "Підтримка функціонування та розвитку матеріально-технічної бази" основними обліковими об'єктами є об'єкти основних засобів та інші

Таблиця 4. Активи та пасиви за бізнес-процесом "Робота зі споживачами"

Об'єкти бухгалтерського обліку	Господарські операції бізнес-процесу, пов'язані з об'єктом обліку	
	Бізнес-процес «Надання послуг»	Бізнес-процес «Супровід фінансових операцій»
АКТИВИ		
І. Необоротні активи		
Нематеріальні активи (знос)	Використання програмного забезпечення, комп'ютерного обладнання, серверів, онлайн-платформ для обслуговування споживачів	X
Основні засоби (знос)	Використання матеріально-технічної бази для надання послуг споживачам	X
Довгострокова дебіторська заборгованість	Визнання та погашення відстроченої дебіторської заборгованості, за якою укладено додаткові угоди зі споживачами	
ІІ. Оборотні активи		
Запаси	Використання запасів для надання послуг споживачам	X
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	Визнання заборгованості споживачів за надані послуги	Погашення заборгованості споживачів за надані послуги
– в т.ч. Резерв сумнівних боргів	Нарахування резерву сумнівних боргів та списання безнадійної заборгованості споживачів за надані послуги	X
Гроші та їх еквіваленти	Надходження та вибуття грошей та їх еквівалентів в результаті розрахунків зі споживачами за надані послуги та обслуговування фінансових операцій споживачів	
ПАСИВИ		
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Довгострокові забезпечення	Створення та використання довгострокових (понад рік) забезпечень під виконання гарантійних ремонтів житлового фонду та комунальної інфраструктури	X
ІІІ. Поточні зобов'язання і забезпечення		
Поточна кредиторська заборгованість за:		
Розрахунками з бюджетом	Визнання податкових зобов'язань з ПДВ при поставці послуг керуючою компанією споживачам	Погашення податкових зобов'язань за основною діяльністю
Розрахунками зі страхування	Нарахування заробітної плати та ЄСВ працівникам, що організовують надання послуг та виконання робіт для споживачів	
Розрахунками з оплати праці		
Поточні забезпечення	Створення та використання поточних (в межах року) забезпечень під виконання гарантійних ремонтів житлового фонду та комунальної інфраструктури	X
Доходи майбутніх періодів	Отримання оплати споживачами за пакети послуг, надання яких заплановано на наступні періоди	

необоротні матеріальні активи. Сюди ж віднесено капітальні інвестиції та забезпечення витрат, пов'язаних з операціями та процедурами підтримки матеріально-технічної бази. Ізмалов Я.О., визначаючи серед основних напрямів досягнення мети моделі інвестиційно-інноваційного розвитку України "оновлення основних засобів підприємств <...>, жилого та нежилого фондів тощо; впровадження передових інноваційних та ресурсозберігаючих технологій" [3], наголошує на важливості удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення, для чого він визначає та обгрунтовує коло "основних об'єктів у системі бухгалтерського обліку, через які має відбуватись інвестиційно-інноваційний розвиток економіки України" [3].

Такий підхід дозволяє виокремлювати капітальні інвестиції та витрати на підтримку функціонування та розвиток матеріально-технічної бази. А це сприяє визначенню об'єктів виникнення витрат та калькулювати собівартість окремих видів сервісно-технічних послуг (табл. 1).

Сходим за складом об'єктів бухгалтерського обліку є бізнес-процес "Підтримка функціонування та розвитку онлайн-платформи". Використання онлайн-платформи вимагає не тільки виокремлених комп'ютерно-апаратних комплексів, достатньо містких серверів для формування масивів даних та взаємодії зі споживачами. Це вимагає розробки власного або використання ліцензованого програмного забезпечення, формування баз даних, отже, в обліку об'єкти будуть структуровані для виокремлення операції

Рис. 1. Вплив бізнес-процесів на елементи організації об'єктів бухгалтерського обліку діяльності керуючої компанії у сфері ЖКГ

Джерело: власна розробка втора.

із ними. Використання спеціалізованих програмних продуктів та платформ "хмарних" сервісів також визначатимуть розрахунки керуючої компанії, які слід контролювати та встановлювати напрями оптимізації. Крім того, виникають пов'язані з цим витрати на дослідження та розробку, витрати капітального характеру на модернізацію онлайн-платформи, а також витрати на інформаційну та комп'ютерну підтримку та обслуговування її роботи (табл. 2).

Робота з постачальниками і підрядниками як реальними постачальниками послуг, надання яких населенню адмініструє керуюча компанія, виділяємо в окремий бізнес-процес, який охоплює договірну роботу та операції придбання товарів та послуг, їх фінансове обслуговування, а також операції нарахування пов'язаних з цим податків та зборів. За постачальниками і підрядниками слід виділяти активи та послуги, які придбає у них керуюча компанія, а також обсяги наданих житлово-комунальних послуг, які сама керуюча компанія не надає (табл. 3).

Бізнес-процес "Робота зі споживачами" охоплює надання послуг різних категорій та видів, а також їх матеріально-технічне, ресурсне та кадрове забезпечення. Для ідентифікації об'єктів бухгалтерського обліку за операціями керуючої компанії у сфері ЖКГ ми структуруємо цей бізнес-процес на два підпроцеси: "Надання послуг" та "Супровід фінансових операцій" (табл. 4).

Для практичної реалізації даних напрямів вважаємо за доцільне визначити вплив структурування об'єктів бухгалтерського обліку діяльності керуючої компанії у сфері ЖКГ та елементи організації її системи бухгалтерського обліку (рис. 1).

ВИСНОВКИ

На практиці виникає проблема, коли бізнес-процес мають бути, перш за все, стандартизовані, а їх опис та процедурне оформлення вимагає тривалих організаційних зусиль, які мають лягти в основу реінжинірингу бізнес-процесів. Це питання активно досліджуються у літературі, проте вивчати його поза галузевим контекстом вважаємо недоцільним. Галузі ЖКГ притаманні власні риси, ризики та обмеження. Тому формувати систему обліково-інформаційної підтримки бізнес-процесів керуючої компанії у сфері ЖКГ та їх реінжинірингу слід також у контексті рис таких бізнес-процесів.

Тому в результаті представленого дослідження нами обгрунтовано склад об'єктів бухгалтерського обліку в контексті господарських операцій керуючої компанії у сфері ЖКГ за окремими бізнес-процесами. Крім того нами продемонстровано доцільний перелік довідників та шаблонів як елементів організації бухгалтерського обліку таких компаній в умовах його цифровізації. Це дозолить удосконалити систему інформаційно-облікової підтримки ухвалення управлінських рішень у діяльності керуючої компанії у сфері ЖКГ.

Література:

1. Дерій В.А., Гуменна-Дерій М.В. Управлінський облік і аналіз бізнес-процесів у підприємстві // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2018. №2(40). С. 12—18. URL: http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/142200/139820

2. Іванченко Н.О., Карпець О.А. Система управління документообігом бізнес-процесів в організації // Науковий вісник Херсонського державного університету, серія "Економічні науки". 2017. № 26 (2). С. 157—160. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_26(2)__40

3. Ізмайлов Я.О. Визначення складу основних об'єктів бухгалтерського обліку в моделі інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України //Причорноморські економічні студії. 2016. №. 5. С. 177—181. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_5_38

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затв. Наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73 / Міністерство фінансів України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

5. Островерха Р.Е. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку: організаційний аспект // Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. 2017. № 1. С. 167—175. URL: http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs1/article/view/23/23

6. Павлова В.А., Паршина О.А. Управління бізнес-процесами підприємства з використанням сучасних аналітичних технологій // Академічний огляд. 2017. №1 (46). С. 54—61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_-2017_1_7

7. Соколенко Л.Ф. Використання SWOT-аналізу для формулювання завдань бухгалтерського обліку керуючої компанії у сфері ЖКГ // Науковий погляд: економіка та управління. 2020. № 1 (67). С. 180—185.

8. Сорока А.М. Інформаційні технології в управлінні бізнес-процесами на підприємствах // Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. № 2 (24). С. 76—81. URL: http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/1887/1790

9. Чернобай Л.І., Дума О.І. Бізнес-процеси підприємства: класифікація та структурно-ієрархічна модель // Економічний аналіз. 2015. № 2. С. 171—182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2015_22%282%29__25

References:

1. Derij, V. and Humenna-Derij, M. (2018), "Managelial accounting and business processes analysis in the enterprise", Problemy teorii ta metodolohii bukhhalters'koho obliku, kontroliu i analizu, vol. 2 (40), pp. 12—18, available at: http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/142200/139820 (Accessed 20 April 2020).

2. Ivanchenko, N. and Karpets', O. (2017), "The system of workflow management of business processes in the organization", Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu, seriia "Ekonomichni nauky", vol. 26 (2), pp. 157—160, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_26(2)__40 (Accessed 20 April 2020).

3. Izmajlov, Ya. (2016), "Determination of the composition of the main objects of accounting in the model of investment-innovative development of Ukraine's economy", Prychornomors'ki ekonomichni studii, vol. 5, pp. 177—181, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_5_38 (Accessed 20 April 2020).

4. Ministry of Finance of Ukraine (2013), "National Accounting Standard 1 "General Requirements for Financial Reporting", approved by. By Order of the Ministry of Finance of Ukraine 07.02.2013 № 73", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (Accessed 20 April 2020).

5. Ostroverkha, R. (2018), "Ways of accounting system improving: organizational aspect", Ekonomichnyj visnyk. Seriia: finansy, oblik, opodatkuvannia, vol. 1. pp. 167—175, available at: http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs1/article/view/23/23

6. Pavlova, V. and Parshyna O. (2017), "Business processes administration in the enterprise using modern analytical technologies", Akademichnyj ohliad, vol. 1 (46), pp. 54—61. available at: http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs1/article/view/23/23 (Accessed 20 April 2020).

7. Sokolenko, L. (2020), "Using SWOT analysis in forming accounting tasks for a housing and communal services management company", Naukovyj pohliad: ekonomika ta upravlinnia, vol. 1 (67), pp. 180—185.

8. Soroka, A. (2018), "Informational technology in business process administration at enterprises", Ekonomika. Menedzhment. Biznes, vol. 2 (24). pp. 76—81. available at: http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs1/article/view/23/23 (Accessed 20 April 2020).

9. Chernobaj, L. and Duma O. (2015), "Business processes of the enterprise: classification and structural-hierarchical model", Ekonomichnyj analiz, vol. 2, pp. 171—182. available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2015_-22%282%29__25 (Accessed 20 April 2020).

Стаття надійшла до редакції 30.04.2020 р.

УДК 65.011.12:330.131.5

А. А. Дюк,
к. е. н., доцент кафедри економіки, Вінницький національний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0001-6480-0558

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.149

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ТА НАПРЯМИ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СЕЛІ

A. Diuk,
PhD in Economics, Department of Economics, Vinnytsia National Agrarian University

MODERN DEVELOPMENT AND AREAS OF SPECIALIZATION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN RURAL

Статтю присвячено характеристикам теоретико-методичних та аналізу практичних засад соціального підприємництва, спеціалізації соціальних підприємств на селі. Запропоновано визначення сутності соціального підприємництва як виду соціальних інновацій, інноваційної форми бізнесу.

Визначено організаційно-економічну специфіку функціонування соціального підприємництва і теоретично обгрунтовано напрями становлення соціальних підприємств у сільському секторі економіки.

Доведено актуальність розвитку соціального підприємництва на селі для досягнення критеріїв сталого розвитку. Визначено чинники соціалізації підприємницької діяльності на селі, в агропродовольчому секторі як чутливих для економіки й суспільства.

Обгрунтовано теоретико-методичні відмінності між класичним і соціальним підприємництвом, соціальних підприємств. Проаналізовано приклади функціонування підприємств та наведено напрями їх спеціалізації в Україні. Відзначено роль і перспективи становлення соціальних підприємств у досягненні засад сталого розвитку.

The article is devoted to the characteristics of theoretical and methodological and analysis of practical principles of social entrepreneurship, specialization of social enterprises in the countryside. The definition of the essence of social entrepreneurship as a type of social innovation, an innovative form of business that operates on the basis of social responsibility, mutual assistance is proposed.

The organizational and economic specifics of functioning of social entrepreneurship are defined and the directions of formation of social enterprises in the rural sector of the economy are theoretically substantiated.

The urgency of the development of social entrepreneurship in the countryside to achieve the sustainability criteria has been proved. The factors of socialization of entrepreneurial activity in the countryside, in the agri-food sector, are identified as sensitive to the economy and society.

The exceptional importance of social entrepreneurship in the mechanism of implementation of the rural model of rural economy management has been proved. The role of social entrepreneurship in the development of socially responsible farming in the countryside is revealed. The organizational and legal structure of social enterprises and the most suitable for this activity are entrepreneurial forms.

The organizational and economic peculiarities of the combination of economic and social principle in social entrepreneurship are determined. The organizational status of social enterprises as non-profit structures fulfilling the mission of village conservation is characterized. The overall innovativeness of social enterprises as non-profit organizations specializing in the implementation of social functions is proved.

The theoretical and methodological differences between classical and social entrepreneurship and social enterprises are substantiated. Examples of functioning of enterprises are analyzed and directions of their specialization in Ukraine are given. The role and prospects of becoming social enterprises in achieving the principles of sustainable development are noted.

The author's vision of the prospect of development of social entrepreneurship in rural areas is offered, taking into account national peculiarities of rural development and agri-food sector of the economy.

Ключові слова: соціальне підприємництво, спеціалізація підприємств, соціальні інновації, село, сільська територія, агропродовольчий сектор.
Key words: social entrepreneurship, specialization of enterprises, social innovations, village, rural territory, agri-food sector.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Соціальне підприємництво є зовсім новою сферою зайнятості в Україні, а для сільського сектору — це взагалі інноваційна форма організації господарювання. Цей сектор підприємницької зайнятості потребує поглибленого вивчення, на практиці ж актуалізується як конкурентоспроможний механізм вирішення соціально-економічних проблем за безпосередньої заінтересованості та участі сільських жителів. Це сьогодні вкрай важливо, адже держава, галузеві виробничі підприємства здебільшого усунулися від соціально спрямованої виробничої, інфраструктурної, обслуговуючої діяльності. Потрібна консолідація громадської соціально-спрямованої ініціативи для активізації механізмів село збереження, поширення екологічних виробництв, які сприяють сталому розвитку тощо. Важливість вирішення про-

блем щодо поширення соціального підприємництва на селі, в агропродовольчій сфері відповідає Цілям сталого розвитку ООН [1], які відзначені до реалізації Указом Президента України "Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року" від 30.09.2019 р. № 722/2019 [2]. Проблема становлення соціального підприємництва актуальна, має відповідне наукове і практичне значення як аспект осучаснення й побудови інноваційної економіки. Місія соціальних підприємств полягає у вирішенні суспільних проблем, покращення соціально-економічного стану громад, зокрема сільських, які найбільше потребують впровадження механізму соціального підприємництва. Суспільний запит на соціально спрямовані підприємницькі структури посилюється і для його задоволення актуалізується необхідність розроблення аналітичних та методичних основ вивчення проблеми.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження проблем соціального підприємництва відповідають вимогам часу, адже механізми підвищенням добробуту людей змінюються. Проте в період утвердження класичного капіталізму підприємництво сприймалося як капіталістична форма організації економічної взаємодії з опосередкування задоволення суспільних інтересів. Підприємці діють в умовах конкуренції і на засадах ризику, також їх діяльність потребує наявності підприємницького таланту, проте модель соціального підприємства є гібридною — поєднує економічне і соціальне начало.

Науковий базис визначення функціональних характеристик підприємництва і соціальної конструкції господарського механізму, як економічної моделі, відмічений у дослідженнях И. Шумпетера [3], Г. Форда [4]. Близько до визначення функціональних характеристик соціального підприємництва підійшов М. Туган-Барановський [5], який розглянув розподіл доходів у капіталістичному господарстві їх відношення до соціальної відповідальності. Основи соціального підприємництва закладені працями М. Юнуса [6], отримують розвиток згідно досліджень Н. Сіренко і Т. Лункіної [7], І. Босак [8], Г. Давидовської [9], Н. Ільченко [10], З. Варналія [11], В. Никифорак [12], Б. Косович [13]. Дотичними до розкриття піднятої проблеми, включаючи розкриття аспектів соціального розвитку села, сільськогосподарського підприємництва, а також спеціалізації є публікації О. Шпикуляка [14], М. Маліка [15], Х. Бергмана [16], В. Андрійчука та І. Сас [17], Н. Білецької [18]. Аналітично спеціалізацію соціальних підприємств на селі, в агропродовольчій сфері розглядають кваліфікуючи їх за напрямами діяльності з відкритих інформаційних джерелах [19], а також каталогів і аналітичної літератури [20]. Ці теоретичні й практичні аспекти стану соціалізації аграрного сектору актуалізують різносторонні питання соціального підприємництва на селі, визначення засад його розвитку та аспектів спеціалізації. Беручи до уваги наукові розробки і практичний досвід розвитку соціального підприємництва в економіці, динаміку на селі, проблема потребує додаткового вивчення.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення національної специфіки розвитку і виявлення характеристик спеціалізації соціального підприємництва на селі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Соціалізація бізнесу забезпечила перетворення капіталістичного підприємництва на соціально спрямоване. Виникли структури виключно соціального характеру — відбувається формування соціальної економіки. Соціальне підприємництво пов'язуємо з соціальною економікою, яку впроваджує соціально зорієнтована держава — один з винаходів, речей. Що змінили світ [21]. "В основі будь-якої соціальної держави головна відповідальність за те, щоб люди не голодували на вулиці, повинна лежати не на родині, доброчинних організаціях або приватних страхових компаніях, а на уряді" [21, с. 58]. Цей аспект соціальної економіки означає розподіл державою наявних соціальних ресурсів; у випадку оцінок засад розвитку соціального підприємництва ситуація дещо інша — воно передбачає заробляння грошей і системну соціальну роботу зацікавлених осіб — учасників підприємницького процесу. Теоретичні засади концепції соціального підприємництва є багатоплановими, це діяльність, яка не обов'язково ставить за первинне завдання отримання прибутку. Під соціальним підприємництвом прийнято розуміти спосіб, механізм впровадження певного виду соціальних інновацій, які необхідні для покращання життя людей, задоволення потреб економічно вразливих верств населення тощо.

Соціальне підприємництво представлене здебільшого у чутливих для держави, суспільства сферах. Наприклад, для агропродовольчої сфери можуть бути характерні підприємства, які за підтримки держави, бізнесмени-філантропів виробляють соціальне продовольство, реалізовують його на спеціальних торговельних майданчиках за соціальними цінами. Структурно класифікація соціальних підприємств або соціально спрямованих за базовими нормами утворення, як наприклад, сільськогосподарський кооператив, може бути здійснена за спеціалізацією, організаційними формами, галузевим призначенням тощо.

На селі і зокрема в агропродовольчому секторі економіки України цей вид діяльності лише започатковується, хоча типові соціальні підприємства вже функціонують. Вважаємо, що в теорії і практиці слід розрізняти соціальне підприємництво як діяльність спеціалізованих організацій і соціальну діяльність підприємств як додаткову функцію; у соціального підприємства соціальна місія є статутною господарською діяльністю, а у класичного — реалізується через механізм соціальної відповідальності. Креатив соціального підприємництва — поєднання капіталізму із духом меценатства. Практично соціальне підприємництво є втіленням вищої форми соціальної відповідальності через механізм реалізації цілей соціального порядку. У соціальному підприємництві поєднані соціальне і економічне начало, що актуально на практиці наприклад для відродження депресивних сіл.

Із розвитком конкурентних ринкових відносин, в українському селі набувають поширення різному, новітні види креативного підприємництва, тобто створюються не лише сільськогосподарські підприємства, а наприклад структури соціального спрямування — соціальні підприємства. Соціальне підприємництво слід розглядати в рамках становлення моделі селозберігаючого господарювання, у перспективі актуалізація розвитку соціального підприємництва потребує необхідного законодавчого забезпечення. Також соціальне підприємництво є особлива, нетипова форма реалізації соціального капіталу. Особливість у тому, що соціальне підприємництво відзначається поєднанням соціального і економічного начала, соціальне начало водночас вважається головним. Пріоритетність зазначеного аспекту в статусах відповідає принципам соціального підприємництва і засадам функціонування соціальних підприємств. Головний принцип — безприбутковий статус та спрямованість на досягнення соціального результату.

Соціальні підприємства є інноваційними суб'єктами, які на відміну від класичних господарських формувань, ставлять за мету не отримання прибутку, а задоволення суспільних потреб — такий принцип здійснює корекцію їх напрямів їх спеціалізації. В основі функціонування — мотивація до суспільно-корисної діяльності, сформована стимулами нематеріального плану, переконаннями. У соціальному підприємництві визначальними вважаємо соціальні мотиви результативності господарювання.

Головні ознаки соціальних підприємств — неприбутковий характер і соціальна місія господарювання. Соціальні підприємства є суб'єктами, яких можна вважати

Критерії класифікаційного групування				
Напрям діяльності	Чисельність зайнятих	Цільова аудиторія представлення виробленого продукту	Територіальне розміщення (регіон)	Організаційна, організаційно-правова форма

Рис. 1. Критерії класифікаційного групування соціальних підприємств на селі

Джерело: запропоновані автором.

організаціями у складі інфраструктури з виконання соціальних функцій у виробничій і у обслуговуючій сфері. Завдання соціального підприємництва (підприємства) — створення продукту чи послуги, які сприятимуть, забезпечують задоволення соціальних, суспільно значимих проблем. Первинними в такому разі соціальні інтереси, які підкріплюються економічно. Орієнтування соціального підприємництва першочергово на досягнення соціальних вигод означає особливості функціонування економічного механізму. Фактично соціальне підприємництво є важливою складовою реалізації соціальної політики на селі. Завдяки його розвитку, сільські громади отримують додаткову спроможність вирішення проблем за різними напрямами, особливо у соціально-трудовій сфері тощо. Цей механізм ефективний в умовах децентралізації влади та управління, тому його потрібно використовувати.

Для України соціальні підприємства — новітня сфера господарювання, особливо на селі, найбільш консервативному до будь-яких змін середовищі. Проте нині багато проблем сільського розвитку залишаються не вирішеними і ситуація непроста. Також ситуація складається таким чином, що динамізм сільського розвитку, змушує до широкого застосування підприємницьких підходів до вирішення соціальних проблем. Вважаємо, що соціальна підприємницька діяльність нетипова для сучасного етапу розвитку ринкових відносин в нашій державі, особливо на селі. Проте для національного сільського сектору особливим є те, що відбулися зміни. Сільськогосподарські підприємства не беруть на себе відповідальність за соціальну сферу, хоча залишаються селозберігаючими. Тому з'являються типові соціальні підприємства — організації з неприбутковим статусом.

Сільський, агропродовольчий сектор є особливим за значимістю і механізмами господарювання, адже виступає соціально-економічним драйвером життя. Середовище сільськогосподарського та іншого бізнесу на селі досить консервативне. Проте шляхом трансформації відбулися зміни у соціалізації сільськогосподарських підприємств, які ми вважаємо базовими для розвитку українського села через різнопланові за організацією структури. Водночас поява нових форм господарювання не є частою, аналогічними вважаємо статуси поширення соціального підприємництва. Потроху воно набуває поширення, про що свідчать відповідні практики, а також наслідує певні рамки спеціалізації і галузеві представлення.

Соціальне підприємництво відбулося здебільшого у чутливих для держави, суспільства сферах: виробництво соціального продовольства, реалізація сільськогосподарських продуктів за соціальними цінами. Практично соціальне підприємництво є функцією спеціалізованих структур, які господарюють не ставлячи за головну мету отримання прибутку. Навколо цих суб'єктів акумулюються ресурси, реалізовуються управлінські рішення щодо організаційно-економічного сприяння соціалізації сільського життя на ринкових засадах.

В Україні законодавчо проблема соціального і підприємництві, відповідно статусу суб'єктів за організаційно-правовою формою не врегульована. Проте законодавчо визначені організаційно-правові форми підприємництва, в рамках яких зацікавлені суб'єкти можуть створити соціальне підприємство, зокрема — це наступні: усі види підприємств, кооперативи, орендні підприємства, споживчі товариства і їх спілки, господарські товариства, асоціації, корпорації, консорціуми, організації орендарів, організації покупців, громадські організації, релігійні організації, заклади, установи, які не здійснюють підприємницьку діяльність.

Вони вбудовані в соціально-економічну модель сільського розвитку як продуктивна сила, соціальні агенти, носії соціальної функції. Бізнес-моделі соціальних підприємств створюються для вирішення суспільних проблем. До структур соціального підприємництва можна віднести організації, які: формують соціальне життя громадян; реалізовують соціальні ініціативи; заходи громадської активності. Найбільш прийнятною формою соціального підприємства є кооператив — система партнерських зв'язків учасників за безпосередньої їх участі у наданні соціальних послуг.

Вважаємо, що слід розрізняти соціальне підприємництво як діяльність спеціалізованих організацій і соціальну діяльність підприємств як додаткову функцію; у соціального підприємств соціальна місія є статутною господарською діяльністю, а у класичного — реалізується через механізм соціальної відповідальності. Зокрема соціальне підприємництво — це форма зайнятості сільського населення; інноваційний спосіб організації господарської діяльності на селі. В класифікації соціальних підприємств пропонуємо виділяти виробничо-господарський і обслуговуючий напрям діяльності на основі яких формується характер спеціалізації.

Напрями спеціалізації соціальних підприємств на селі формуються під впливом переважно мотивацій благодійництва і ресурсних можливостей регіону. Економічна складова соціального типу господарювання не має вирішального значення в системі переконань створення соціального підприємства, бо діяльність неприбуткова.

Для підтвердження зазначено наведемо деякі приклади практики соціального підприємництва на селі і в агропродовольчій сфері. Пропонуємо методичні аспекти класифікаційного групування соціальних підприємств на селі, за критеріями: напрям діяльності; чисельність зайнятих; цільова аудиторія представлення виробленого продукту; територіальне розміщення (регіон); організаційна, організаційно-правова форма (рис. 1).

Практика поширення, формування спеціалізації соціального підприємництва в Україні перебуває на етапі становлення або навіть зародження, але сам процес, в питанні доступності емпіричних оцінок стану є надзвичайно складним у реалізації. Соціальні підприємства є різноплановими за характеристиками різних класифікацій. Тенденції залежать від культури і традиції розвитку системи господарювання — соціалізації, рівня матеріального добробуту, якості соціального капіталу, який сформувався на селі, мотивації селян до організації структур взаємодопомоги тощо.

Соціальне підприємництво вважаємо пріоритетною формою господарської діяльності на селі в умовах децентралізації. В ситуації коли держава практично значно усунулася від вирішення соціальних проблем, за делегування значної частини повноважень місцевим територіальним громадам — соціальне підприємництво є тим механізмом, який здатен сприяти вирішенню цілого ряду проблемних завдань.

Соціальні підприємства формують інфраструктуру ринку соціальної діяльності. Держава та уповноважені нею органи можуть створювати соціальні підприємства, які виконують місію впровадження заходів державної соціальної політики на безприбутковій основі. Тим самим, відбувається використання чинників соціального партнерства, підприємницької і громадянської солідарності, взаємодопомоги для соціалізації економічної системи, реалізації пріоритетів соціальної політики. У цьому проявляється спеціалізація соціальних підприємства (табл. 1).

Таблиця 1. Кваліфікаційні характеристики соціальних підприємств в Україні: на селі і в агропродовольчому секторі

Назва та організаційно-правовий статус	Напрям діяльності (місія; спеціалізація)	Чисельність працівників Розміщення
Благодійний фонд «Терра Деї» ***(Terra Dei)*** Благодійна організація	Надання засобів виробництва, організації власної справи в сільському господарстві	5 осіб с. Пийтерфолво Закарпатська обл.
Громадська організація «Майстерня мрії» Громадська організація	Виготовлення (фасування) і реалізація трав'яних чаїв	6 волонтерів м. Львів
Дитяче кафе з ігровою кімнатою «Капітошки» Приватне підприємство	Надання послуг громадського харчування і розваг для дітей	3 особи м. Лисичанськ, Луганська обл.
Дитячий садок «Баловастики» Орган самоорганізації населення	Підтримка соціальних, культурних та/чи спортивних заходів	2 особи с. Віта-Поштова, Київська обл.
Інтернет-магазин кави «iCoffeeCo» ФОП	Працевлаштування соціально вразливих груп населення	4 особи м. Бориспіль, Київська обл.
Інформаційно-туристичний центр «Зелена Кремінна» ФОП	Надання послуг організації зеленого туризму	3 особи м. Кремінна, Луганська обл.
Комерційне соціальне підприємство «Наш Будинок Волноваха» ТОВ	Діяльність у сфері вирішенні питань екологічного характеру та створення якісних умов життя	25 осіб м. Волноваха, Донецька обл.
Об'єднання сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів «Чернігівщина екологічна» Сільськогосподарський кооператив	Сприяння покращенню добробуту громадян та відновленню земель на осушених торфовищах	15 осіб Чернігівська обл., Ніжинський р-н
Приватне підприємство «Малиновий рай» Приватне підприємство	Вирощування ягідних культур; органічне виробництво	2 осіб - волонтери с. Гряда, Львівська обл.
Приватне підприємство «Мар'їнська Міні-пекарня» Приватне підприємство	Випічка і реалізація хліба, хлібобулочних виробів	7 осіб м. Мар'їнка, Донецька обл.
Приватне підприємство «Селиська сироварня» Приватне підприємство	Покращення здоров'я нації, через вживання еко продукції. Створення нових робочих місць у сільській місцевості	10 осіб с. Нижнє Селище, Закарпатська обл.
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Агросвіт» Сільськогосподарський кооператив	Організаційна, роз'яснювальна функція та забезпечення збуту сільськогосподарської продукції	4 – офіційно, 8 – волонтерів с. Крехів, Львівська обл.
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Агрофрут» Сільськогосподарський кооператив	Надання сезонних робочих місць у депресивному районі з низьким рівнем зайнятості населення	2 особи с. Романів, Львівська обл.
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Банилів» Сільськогосподарський кооператив	Надання послуг з обробітку землі, спільне придбання мінеральних добрив та насіннєвого матеріалу	2 особи с. Банилів, Чернівецька обл.
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «БОРТНІВ-ЕКОПРОДУКТ» Сільськогосподарський кооператив	Надання послуг із обробітку землі, зберігання і реалізації сільськогосподарської продукції	2 особи с. Бортнів, Волинська обл.
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Господар-2015» Сільськогосподарський кооператив	Підтримка жителів, які отримують дохід від приватного селянського господарства	3 особи с. Хоружівка, Сумська обл.
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Дари Гуцульщини» Сільськогосподарський кооператив	Переробка дикорослих грибів, ягід, трав. Заморожування, бланшування, сушіння	4 особи с. Селятин, район, Чернівецька обл.
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Дари Ланів» Сільськогосподарський кооператив	Зниження собівартості переробки с/г продукції	4 волонтери с. Колосова, Тернопільська обл.
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Жовтневе» Сільськогосподарський кооператив	Забезпечення послугами зі збору та охолодження молока, залучення молоді до роботи в сільському господарстві	12 осіб с. Покровське (раніше – с. Жовтневе) Запорізька обл.
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Каїр» Сільськогосподарський кооператив	Послуги в обробітку землі, у вирощуванні та реалізації сільськогосподарської продукції	3 осіб с. Каїри, Херсонська обл.
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Київський» Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив	Вирощування, переробка та експорту органічних ягідних культур (полуниця, малина, ожина)	1 офіційно працевлаштований м. Київ
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Кринички» Сільськогосподарський кооператив	Сприяння зменшенню собівартості сільськогосподарської продукції	2 особи с. Котів, Тернопільська обл.
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Радодар» Сільськогосподарський кооператив	Послуги зі збору, охолодження та транспортування молочної сировини	3 особи с. Радісне, Хмельницька обл.
Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Щедрий край» Сільськогосподарський кооператив	Надання с з організації заготівлі та переробки сільськогосподарської сировини; діяльності та розвитку сільського туризму	3 особи с. Старий Почаїв, Тернопільська обл.
Соціальне підприємство «Натуральні соки з Екологічно чистих фруктів Карпат» Благодійного фонду «Карітас Коломийсько-Чернівецької єпархії» ФОП	Виготовлення натуральних соків. Витискання соків для населення	3 особи м. Коломия, Івано-Франківська обл.
Ферма «Святогірська коза» ФОП	Розведення кіз Зааненської й Альпійської порід (французька генетика); переробка молока, виготовлення сирів	6 осіб с. Студенок, Харківська обл.
Фермерське господарство «Гармонія СМ» Фермерське підприємство	Продаж товарів (власного виробництва), працевлаштування представників вразливих груп	6 осіб с. Городище- Київська обл.
Фермерське господарство «Костів» Фермерське підприємство	Реалізація органічних, продуктів здорового харчуваннясвіжих, із природним смаком	2 осіб с. Поляни, Львівська обл.

Джерело: систематизовано автором на основі опрацьованої літератури [19; 20].

З аналізу складу і спеціалізації структур (табл. 1) випливає дослідницька позиція про те, що розвиток соціального підприємництва в економіці України і на селі, перебуває в зародковому стані, з'являються перші соціальні підприємства, або ж такі, що схожі на них за принципами функціонування, цілями. Усе залежить та підпорядковано культурі підприємництва, національним традиціям господарювання. Проблем чимало, головна з них — відсутність рамкового спеціалізованого законодавства з регулювання діяльності соціальних підприємств, загальна непрозорість, не сформованість мотиваційного середовища.

За аналітичними висновками вітчизняних науковців [22], прикладами соціальних підприємств в Україні є наступні: платформа "Тепле місто" (м. Івано-Франківськ) — сприяння самореалізації мешканців міста і досягненню високого рівня життя через надання грантів на здобуття освіти, розвиток підприємництва; соціальна пекарня "Горіховий дім" (м. Львів) — реалізація місії подолання бідності в частині надання робочих місць жінкам і продовольства безхатченкам; Львівська міська громадська організація "Туристсько-спортивний клуб "Манівці" — пропагування здорового способу життя і розвиток місцевого туризму; піцерія "Pizza Veterano" — допомога учасникам бойових дій на Сході України у їх адаптації до мирного життя; благодійний магазин "Ласка" — благодійний магазин з продажу уживаних і нових речей українських виробників, виконує місію популяризації вітчизняних брендів продукції; Перше Антикафе Бердянська "ЧАС Є" — пропозиція відкритого простору для вільної творчості і відпочинку; соціальне підприємство "Рукомисли" — створення робочих місць для соціально вразливих осіб; Вінницький міжрегіональний центр реабілітації інвалідів "Поділля" — сприяння вирішенню проблем професійної освіти та працевлаштування людей з інвалідністю; громадська спілка "Соціальне підприємство "Навчально-виробничий центр" (м. Полтава) — організаційно-економічне сприяння соціальній адаптації людей, що опинилися у складних життєвих обставинах; громадська організація "Майстерня мрії" — центр денного перебування для дорослих людей із особливими потребами; парк князів Сангушків — культурно-комунікативна платформа для комфортного спілкування жителів міста; соціальне підприємство "Миті" — соціальна допомога за різними напрямами; спільнота взаємодопомоги "Емаус-Оселя" — допомога у віднайдені сенсу життя людям, що опинилися на узбіччі суспільства; благодійна організація "Регіональний центр соціальної адаптації" — сприяння соціальній адаптації людей, які повернулися з місць позбавлення волі; соціальний проект "Собачі вбиральні". Торгова марка "ЛавГав" — сприяння чистоті довкілля через заохочення власників собак до прибирання в парках, скверах [22, с. 32 — 52].

З цього висновок про те, що орієнтування соціального підприємництва на досягнення соціальних вигод означає особливості економічного механізму соціального підприємства. Динаміка розвитку соціального підприємництва залежить від якості соціального капіталу, носіями якого є окремі індивіди, різні організації як от соціальні підприємства. Створюючи соціальне підприємство індивіди комунікують між собою у процесі задоволення економічних та соціальних інтересів.

Фактично соціальне підприємництво є важливою складовою реалізації соціальної політики на селі. Завдяки його розвитку, сільські громади отримують додаткову спроможність вирішення проблем за різними напрямами, особливо у соціально-трудовій сфері тощо. Це механізм який ефективний в умовах децентралізації влади та управління, тому його обов'язково потрібно використовувати. Соціальне підприємництво надає спроможність суспільству реалізувати ефективну модель соціальної конкурентоспроможності, у складі якої розвиватимуться соціальні підприємства різних організаційних форм та спеціалізації. Але слід враховувати національну особливість структури підприємств, тобто те, що: найбільш поширеними формами соціальних підприємств на селі в Україні є кооператив — на відміну від традиційної сільськогосподарської діяльності.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Практики розвитку соціального підприємництва в Україні є відносно новими. Ця сфера перебуває на етапі становлення або навіть зародження, тому актуальність дослідження досить висока, але сам процес, особливо в питанні доступності емпіричних оцінок стану є надзвичайно складним у реалізації. Пріоритети соціального підприємництва вибудовуються поступово самим суспільством, підприємцями, державна ж політика в будь-якому сенсі по цій проблемі не прослідковується. Загалом розвиток соціального підприємництва в економіці України і на селі, перебуває в зародковому стані, з'являються перші соціальні підприємства, або ж такі, що схожі на них за принципами функціонування, цілями. Усе підпорядковано культурі підприємництва, національним традиціям господарювання. Проблем чимало, головна з них, на нашу думку — відсутність рамкового спеціалізованого законодавства з регулювання діяльності соціальних підприємств.

Проте, соціальне підприємництво вважаємо пріоритетною формою господарської діяльності на селі в умовах децентралізації. У ситуації коли держава практично значно усунулася від вирішення соціальних проблем, за делегування значної частини повноважень місцевим територіальним громадам — соціальне підприємництво — механізм селозбереження. Але для забезпечення організаційно-економічної функціональності механізму соціального підприємництва потрібно створити цільове законодавство. В перспективі на державному і місцевому рівні мають бути розроблені стратегічні програмні документи для сприяння залученню підприємливих соціально активних осіб до організованої діяльності зі створення соціальних підприємств. Соціальне підприємництво як креативна модель бізнесу характеризує рівень соціальної свідомості суспільства і якість соціального капіталу. Наявність соціальних підприємств є перш за усе індикатором стану соціальної економіки, бажання індивідів і підприємців діяти на благо соціуму. Це вкрай важливо врахувати в подальших дослідженнях у світлі реалізації проблем сталого розвитку, реалізації цілей, які визначені ООН на період до 2030 року.

Література:

1. Глобальні Цілі сталого розвитку 2030. URL: http://www.un.org.ua/images/documents/3615/%D1%86%D1%96%D0%BB%D1%96_web(2).pdf (дата звернення: 18.04.2020).

2. Указ Президента України "Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року" від 30.09.2019 р. № 722/2019. URL: https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825 (дата звернення: 18.04.2020).

3. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: дослідж. прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. Київ, 2011. 242 с.

4. Форд Генрі. Моє життя та робота / пер. з англ. Уляни Джаман. Київ. 2016. 344 с.

5. Туган-Барановський М.І. Політична економія: курс популярний. Київ: Наукова думка, 1994. 264 с.

6. Юнус М. Мир трех нулей. Как справиться с нищетой, безработицей и загрязнением окружающей среды; Пер. с англ. Москва, 2019. 275 с.

7. Сіренко Н.М., Лункіна Т.І. Соціальне підприємництво в Україні: основні аспекти. Сталий розвиток економіки. 2016. № 1. С. 5—10.

8. Босак І.П. Соціальне підприємництво: основні ознаки та особливості розвитку. Наукові записки [Української академії друкарства]. 2017. Вип. 1 (54). С. 99—104.

9. Давидовська Г.І. Проблеми соціального підприємництва в Україні. Науковий вісник Ужгородського на-

ціонального університету. 2016. Вип. 7. Ч. 1. С. 106—109.

10. Ільченко Н.В. Соціальне підприємництво як інструмент економічного та соціального розвитку територіальної громади. Економіка та держава. 2010. № 12. С. 127—129. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ ecde_-2010_12_41 (дата звернення: 15.04.2020).

11. Варналій З.С. Соціальне підприємництво та соціальна відповідальність підприємництва // Наукова спадщина Йозефа Алоїза Шумпетера і сучасність: погляд із минулого в майбутнє: Матеріали III Міжнар. Шумпетерівської конференції (21-22 жовтня 2016 р.). Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2016. 252 с. С. 178—183.

12. Никифорак В.А. Соціальне підприємництво: сутність та особливості розвитку. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 8. С. 321—324.

13. Косович Б.І. Соціальне підприємництво в Україні: актуальні питання становлення. Економіка та держава. 2020. № 3. С. 77—81. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.3.77

14. Шпикуляк О.Г. Становлення соціального капіталу в аграрній сфері трансформаційної економіки. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development, Vol. 8. Page 28—34. Published 2007. URL: http://mts.asu.lt/mtsrbid/article/view/678/704 (дата звернення: 22.03.2020).

15. Соціально-економічні засади розвитку сільських територій (економіка, підприємництво і менеджмент): моногр. / за ред. М.Й. Маліка. Київ. ННЦ "ІАЕ". 2012. 642 с.

16. Бергман Х. Разделение труда и специализация в сельском хозяйстве. Пер. с нем. Ю.И. Тимофеева и О.Г. Тропова. Москва. 1969. 296 с.

17. Андрійчук В.Г., Сас І.С. Концентрація в аграрній сфері економіки: проблемні аспекти: монографія. Київ. 2017. 303 с.

18. Білецька Н.В. Резерви і механізми підвищення ефективності агропромислового комплексу України. Економіка та держава. 2015. № 2. С. 115—117.

19. Бізнес з людським обличчям: що таке соціальне підприємництво та як це працює на Закарпатті. URL: https://pershij.com.ua/biznes-iz-liudskym-oblychchiam-shcho-take-sotsialne-pidpryiemnytstvo-ta-iak-tse-pratsiuie-na-zakarpatti/ (дата звернення: 18.04.2020).

20. Каталог соціальних підприємств України 2016—2017 роки. Довідкове видання. Київ. Видавничий дім "Києво-Могилянська академія". 2017. URL. https://drive.google.com/file/d/151lNaCLownZVph-lAgcZpk3Esp79sicw/view (дата звернення: 28. 12. 2019).

21. Гарфорд Тім. Речі, що змінили світ. Історія економіки в 50 винаходах. Пер. з англ. Роман Скакун. К. Наш формат. 2018. 352 с.

22. Смаль В., Кокоть В. Що слід знати про соціальне підприємництво. Посібник. Федерація канадських муніципалітетів / Проект міжнародної технічної допомоги "Партнерство для розвитку міст". 2017. 58 с. URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/Social_-Entrepreneurship_-Guide-WEB-1.pdf С. 32 — 52 (дата звернення: 8. 04. 2020)

References:

1. UN House in Ukraine (2020), "Global Sustainable Development Goals 2030", available at: http://www.un.org.ua/images/documents/3615/%D1%86%D1%96%D0%BB%-D1%96_web(2).pdf (Accessed 16 April 2020).

2. President of Ukraine (2019), Decree "On Sustainable Development Goals of Ukraine for the Period up to 2030", available at: https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825 (Accessed 18 April 2020).

3. Shumpeter, J.A. (2011), Teoriia ekonomichnoho rozvytku: doslidzh. prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidsotka ta ekonomichnoho tsyklu [Theory of economic development: the study of profits, capital, credit, interest and the economic cycle], Kyiv-Mohyla Academy, Kyiv, Ukraine.

4. Ford Henri. (2016), Moie zhyttia ta robota [My life is that work], Kiyv, Ukraine.

5. Tuhan-Baranovskyi, M.I. (1994), Politychna ekonomiia: kurs populiarnyi [Political economy: the course is popular], Naukova dumka, Kiyv, Ukraine.

6. Yunus, M. (2019), Myr trekh nulei. Kak spravytsia s nyshchetoi, bezrabotytsei y zahriaznenyem okruzhaiushchei sredu [The world of three zeros. How to cope with poverty, unemployment and pollution], Moscow, Russia.

7. Sirenko, N.M. and Lunkina, T.I. (2016), "Social entrepreneurship in Ukraine: main aspects", Stalyi rozvytok ekonomiky, vol. 1, pp 5—10.

8. Bosak, I. P. (2017), "Social entrepreneurship: basic features and features of development", Naukovi zapysky, vol. 1 (54), pp. 99—104.

9. Davydovska, H. I. (2016), "Problems of social entrepreneurship in Ukraine", Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu, vol. 7, pp. 106—109.

10. Ilchenko, N.V. (2010), "Social entrepreneurship as a tool for economic and social development of the territorial community", Ekonomika ta derzhava, vol. 12, pp. 127—129.

11. Varnalii, Z. S. (2016), "Social entrepreneurship and corporate social responsibility", Mizhnarodna Ekonomichna konferentsiya. Naukova spadshchyna Yozefa Aloiza Shumpetera i suchasnist: pohliad iz mynuloho v maibutnie [International economic conference. Joseph Alois Schumpeter's scientific legacy and the present: a look from the past to the future], National University, Chernivtsi, Ukraine, 21—22 oct, pp. 178—183.

12. Nykyforak, V. A. (2017), "Social entrepreneurship: the essence and features of development", Ekonomika i suspilstvo, vol. 8, pp. 321—324.

13. Kosovych, B. I. (2020), "Social entrepreneurship in Ukraine: topical issues of becoming", Ekonomika ta derzhava, vol. 3, pp. 77—81. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.3.77

14. Shpykuliak, O.H. (2007), "Formation of social capital in the agrarian sphere of transformation economy", Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development, [Online], vol. 8. pp. 28—34, available at: http://mts.asu.lt/mtsrbid/article/view/678/704 (accessed 22 March 2020).

15. Malik, M.I. (2012), Sotsialno-ekonomichni zasady rozvytku silskykh terytorii (ekonomika, pidpryiemnytstvo i menedzhment) [Socio-economic principles of rural development (economy, entrepreneurship and management)], NNTs "IAE", Kyiv. Ukraine.

16. Berhman, Kh. (1969), Razdelenye truda y spetsyalyzatsyia v selskom khoziaistve [Division of labor and specialization in agriculture], Moscow, Russia.

17. Andriichuk, V.H. and Sas, I.S. (2017), Kontsentratsiia v ahrarnii sferi ekonomiky: problemni aspekty [Concentration in the agricultural sphere of the economy: problematic aspects], Kyiv, Ukraine.

18. Biletska, N. V. (2015), "Reserves and mechanisms of increasing the efficiency of the agro-industrial complex of Ukraine", Ekonomika ta derzhava, vol. 2, pp. 115—117.

19. Shepa, Kh. (2020), "Human face business: what social entrepreneurship is and how it works in Transcarpathia", available at: https://pershij.com.ua/biznes-iz-liudskym-oblychchiam-shcho-take-sotsialne-pidpryiemnytstvo-ta-iak-tse-pratsiuie-na-zakarpatti/ (Accessed 18 April 2020).

20. SOTsIUM-XXI (2017), "Catalog of social enterprises of Ukraine 2016—2017", available at: https://drive.google.com/file/d/151lNaCLownZVph-lAgcZpk3Esp79sicw/view (Accessed 29 December 2020).

21. Harford, T. (2018), Rechi, scho zminyly svit. Istoriia ekonomiky v 50 vynakhodakh [Things that changed the world. History of Economics in 50 Inventions], Kyiv, Ukraine.

22. Smal, V. and Kokot, V. (2017), "What you need to know about social entrepreneurship. Manual. Federation of Canadian Municipalities", Proekt mizhnarodnoi tekhnichnoi dopomohy "Partnerstvo dlia rozvytku mist", available at: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/Social_Entrepreneurship_-Guide-WEB-1.pdf (Accessed 8 April 2020).

Стаття надійшла до редакції 02.05.2020 р.

УДК 336.143:351.72

В. П. Горин,
к. е. н., доц., докторант кафедри фінансів імені С. І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет
ORCID ID: 0000-0002-6048-8330

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.155

ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ СУТНОСТІ ТА КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

V. Horyn,
PhD in Economics, Associate Professor, Doctoral student of S. Yuriy Department of Finance,
Ternopil National Economic University

DISCUSSION ASPECTS OF ESSENCE AND CRITERIA OF BUDGET MANAGEMENT EFFICIENCY EVALUATION

Статтю присвячено розкриттю теоретичних засад та методичних підходів до оцінювання ефективності бюджетного менеджменту. Узагальнені наукові погляди щодо визначення критеріїв та показників оцінювання ефективності бюджетного менеджменту, вказані їх проблемні моменти. Запропоноване власне бачення критеріїв оцінювання ефективності бюджетного менеджменту, враховуючи авторський підхід до максимальної інклюзії громадськості до управління бюджетними ресурсами на рівні територіальних громад. Оцінювання ефективності бюджетного планування має передбачати визначення рівня деталізації бюджетних процедур, дотримання термінів складання і затвердження бюджету, використання наукових методів для планування показників бюджету, врахування норм стратегічних документів розвитку. Оцінювання ефективності виконання бюджету має передбачати визначення відповідності фактичних та планових показників бюджету, ритмічності формування доходів і здійснення видатків, а також порівняння фактичних та потенційних обсягів доходів, ступеня досягнення результативних показників бюджетних програм. Критерій відкритості управління бюджетними ресурсами має передбачати оцінювання того, чи доступною є бюджетна інформація для населення у зручній формі, а також як використовують інструменти залучення громадськості до прийняття рішень стосовно бюджету.

The article describes the theoretical principles and methodological approaches to the evaluation of budget management efficiency. It is argued, that in the scientific literature, the notion of efficiency is mostly associated with the ratio between the cost of resources and the obtained result. In Ukraine in the budget management evaluation has become more prevalent the effectiveness concept as the ability to achieve the goals set without taking into account the costs incurred. However, domestic financial science yet has not developed a commonly accepted concept and methodology for evaluation the budget management efficiency. Generalization of scientific views is indicated, that the budget management effectiveness is mainly evaluate as the state apparatus performance quality in various aspects: the legality of decisions, the absence of errors in calculations, the level of implementation the planned indicators of budget revenues and expenditures, the level of budget debt, etc. Important criteria for the budget management effectiveness also include the orderliness of budgetary procedures, openness of the budget process and the ability to public control of budgetary resources formation and using.

According to the author, in a democratic society and the promotion of inclusive development ideas, public participation in the budget resources management should include its involvement at all stages of the budget process, which must be taken into account for evaluation of budget management efficiency. Own vision of the criteria for evaluation the budget management efficiency is proposed. In particular, assessing the efficiency of budget planning should include determining the level of detail of budget procedures, adherence to the terms of budget preparation and approval, and using of scientific methods for planning budget indicators, and using the strategic development documents. Evaluation of budget performance should include determining the correspondence of actual and planned budget indicators, the revenue and expenditure formation rhythm, as well as the comparison of actual and potential amounts of budget revenues, the level of achievement of effective indicators of budget programs. In doing so, it is important to ensure objectivity of the performance indicators of the budget programs. The openness criterion for budget management should include evaluation whether budget information is readily available to the public and how are using the tools of public involvement in budget process.

Ключові слова: бюджетний менеджмент, ефективність, критерії, бюджетні ресурси, транспарентність.
Key words: budget management, efficiency, criteria, budget resources, transparency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Характерною особливістю функціонування бюджетних систем у країнах з ринковою економікою є перманентна обмеженість бюджетних ресурсів на усіх рівнях публічного управління. За цих обставин не втрачає актуальності питання про ефективність мобілізації та використання ресурсів бюджетів усіх рівнів, тобто ефективність бюджетного менеджменту. Як слушно зазначає Є. Галушка, бюджетний менеджмент покликаний вирішувати питання ефективного управління ресурсами бюджету — від раціоналізації бюджетного процесу, оптимізації джерел доходів бюджету та його видатків до поліпшення діяльності органів виконавчої та законодавчої влади в бюджетній сфері [1, с. 25—26].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання про оцінювання ефективності бюджетного менеджменту вперше постало у 60-х рр. XX ст. та було логічним наслідком поширення в суспільстві думки про те, що громадяни мають право контролювати дії органів влади у сфері використання бюджетних коштів. Примітно, що мова велась не стільки про бюджетний контроль у традиційному його розумінні, скільки про оцінювання ефективності ухвалених управлінських рішень у сфері бюджетного процесу. Натепер питання концептуалізації та підходів до оцінювання ефективності бюджетного менеджменту відображені у наукових працях А. Баскакова, О. Боровикової, О. Горбунова, В. Дем'янишина, К. Єрмакової, О. Кириленко, І. Луніної, Н. Мельничук, С. Михайленко, В. Опаріна та інших. Попри посилену увагу до проблематики ефективності управління бюджетними ресурсами на усіх рівнях бюджетної системи, дотепер залишаються дискусійними питання трактування сутності поняття "ефективність бюджетного менеджменту", а також критеріїв та методичних підходів до її оцінювання.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є узагальнення існуючих наукових поглядів на трактування сутності ефективності бюджетного менеджменту та формулювання критеріїв її оцінювання, що дасть можливість виробити власну позицію з цього питання.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Поняття ефективності у науковій літературі здебільшого пов'язують із визначенням співвідношення між витратами ресурсів і отриманим результатом. Водночас в закордонній практиці використовують два відмінних за змістом поняття "efficiency" (ефективність) та "effectiveness" (результативність) [9, с. 41]. Ефективність у її інтерпретації як "efficiency" тлумачать як здатність приносити ефект, результативність певних дій, діяльності, яка визначається як відношення ефекту до витрат, що його забезпечили [5]. Результативність сприймають як засіб для забезпечення ефективності. Щодо управлінської діяльності, то її результативність визначають як "цільову спрямованість на створення потрібних, корисних речей, здатних задовольняти певні потреби, забезпечити досягнення кінцевих результатів, адекватних поставленим цілям управління" [7, с. 49].

Зіставлення змістовного наповнення вихідних понять "ефективність" та "результативність" дає підстави стверджувати, що вони тісно пов'язані між собою. Результативність вимірює, наскільки добре суб'єкт управління виконує поставлені перед ним завдання (так звана виконавська ефективність), а власне ефективність характеризує те, наскільки самі завдання бути визначені правильно (з найвищим корисним ефектом, з найменшими витратами та ін.).

Попри посилену увагу з боку вчених і практиків до проблематики бюджетного менеджменту, фінансова наука досі не розробила загальноприйнятої цілісної концепції та методики оцінювання його ефективності. Підходи до його проведення перебувають на стадії розвитку, насамперед через те, що сам бюджетний менеджмент як базована на науковій основі діяльність з ефективного управління бюджетними ресурсами для нашої країни явище нове. Відсутність практичного досвіду управління бюджетними ресурсами в умовах економіки, що трансформується, активні зміни у різних складових формування та використання бюджетних ресурсів суттєво ускладнюють вироблення методичної бази такого оцінювання [3, с. 129].

Оцінювання ефективності бюджетного менеджменту О. Лисенко розуміє у контексті визначення ефективності окремих бюджетних процедур (механізмів). На її думку, ефективною є лише така процедура бюджетно-

го менеджменту, яка забезпечує досягнення цілей та завдань бюджетної політики держави у певному, визначеному законом порядку і встановлені терміни [8, с. 109]. На думку Г. Саймона, у широкому розумінні "діяти ефективно" означає використовувати найкоротший спосіб і найдешевші засоби для досягнення бажаних цілей... Серед кількох альтернатив, що передбачають однакові витрати, слід обирати ту, котра максимальною мірою забезпечує досягнення адміністративних цілей; і навпаки, серед альтернатив, що однаковою мірою забезпечують досягнення цілей, слід обирати ту, котра передбачає мінімальні витрати [10, с. 12].

Особливої актуальності оцінка ефективності бюджетного менеджменту набуває в умовах представницької демократії, коли повноваження ухвалювати бюджетні рішення закріплене за законодавчою гілкою влади, тоді як виконання рішень забезпечує виконавча влада. Очевидно, що за цих обставин громадяни мають право отримувати повну інформацію про обсяги, напрями та результати використання бюджетних ресурсів, значною мірою сформованих за рахунок сплачених ними податків.

Під час оцінювання ефективності будь-якої діяльності, зокрема управління бюджетними ресурсами, постає питання вибору об'єктивних критеріїв для цього. В контексті оцінювання управлінської діяльності критерії — це мірила оцінки, найбільш суттєві, часто комплексні показники, які дають змогу класифікувати, визначити, оцінити ті чи інші суттєві аспекти управлінської діяльності, оцінити якість управління. Завдяки критеріям можливо визначати рівень та якість управління, його відповідність потребам та інтересам суспільства. Відтак кількісну та якісну оцінку ефективності управління бюджетними ресурсами можна здійснити за наявності комплексу об'єктивних показників.

На думку К. Єрмакової, оцінювання ефективності є завершальним етапом циклу бюджетного менеджменту. Перед її проведенням необхідно з'ясувати кілька важливих питань, що торкаються, перш за все, визначення ефективності діяльності фінансових органів, способів та методів вимірювання ефективності, а також можливостей використання результатів такого оцінювання у наступних бюджетних циклах. Саме ж оцінювання вчена пропонує проводити у кілька етапів:

— на першому етапі здійснюють аналіз виконання показників бюджету з виявленням позитивних і негативних аспектів, тобто складають і оприлюднюють звіт про виконання бюджету. Однак, результати цього етапу оцінювання мають бути оперативними, тобто мають бути враховані при формуванні бюджету в наступних бюджетних періодах;

— наступним етапом оцінювання ефективності бюджетного менеджменту є зовнішній контроль. Розвиток зовнішнього аудиту буде йти з урахуванням, по-перше, зміцнення внутрішнього контролю і введення внутрішнього аудиту і, по-друге, повноцінного впровадження програмно-цільового бюджетування. У нових умовах зовнішні аудитори зобов'язані, в першу чергу, оцінити наскільки ефективно діє служба внутрішнього аудиту, тобто чи надає вона керівництву об'єктивну оцінку якості роботи внутрішньовідомчих систем і менеджменту;

— завершальним етапом оцінювання є визначення системи показників, які характеризують ефективність бюджетного менеджменту загалом. До числа таких показників, на думку К. Єрмакової, мають бути включені індикатори, що відображають рівень виконання завдань з управління бюджетними ресурсами, якість управління процесами їх планування і виконання, а саме коефіцієнти: виконання бюджету за доходами і видатками; збалансованості (стійкості) бюджету; зростання обсягу фінансових ресурсів, які надходять на реалізацію соціальної політики; зростання інвестицій у сукупних обсягах видатків бюджету; інвестиційної активності економіки; боргової залежності економіки; боргового навантаження на бюджет; наявності додаткових коштів бюджету (профіциту); наявності кон'юнктурних фінансових резервів [6, с. 66].

Загалом поділяючи запропоновану К. Єрмаковою логіку оцінювання ефективності бюджетного менеджменту, все ж вважаємо, що пропонована нею система показників має обмежене застосування, а наявність окремих із них взагалі може бути предметом дискусії. Зокрема, відповідно до бюджетного законодавства, для більшості місцевих бюджетів, у тому числі бюджетів ОТГ, дефіцит може бути передбачений тільки в межах бюджетного року. Зважаючи на це, низка пропонованих К. Єрмаковою індикаторів ефективності бюджетного менеджменту для значної частини місцевих бюджетів просто не можуть бути застосовані. Однак дискусійний характер має зарахування до числа цих показників, як-от: темп нарощування соціальних видатків бюджету, рівень інвестиційної активності економіки, її боргової залежності та ін., які не мають однозначного трактування, або ж можуть бути зумовленими іншими чинниками, не пов'язаними із якістю управління бюджетом.

З погляду охоплення усіх аспектів ефективності бюджетного менеджменту, більш вдалим є підхід до її оцінювання, пропонований О. Горбуновим. На його думку, в основу оцінювання ефективності бюджетного менеджменту має бути покладений наступний перелік критеріїв:

— якість бюджетного прогнозування та планування, індикаторами якого є: показник періоду охоплення прогнозуванням і плануванням, коефіцієнт якості планування доходів та видатків;

— ефективність бюджетного регулювання і організація виконання бюджету, який передбачає розрахунок таких індикаторів: темп приросту доходів бюджету, коефіцієнти збалансованості бюджету та накопичення боргу;

— ефективність інституційно-правового забезпечення бюджетного менеджменту передбачає визначення показників: дотримання встановленого графіку бюджетного процесу; своєчасність прийняття бюджету, стабільність інституційно-правового забезпечення;

— прозорість і відкритість бюджетного менеджменту, на визначення якого вимірюють такі показники: наявність на офіційному сайті рішення про бюджет, звітів (щомісячних, щоквартальних, піврічних) про його виконання; проведення публічних слухань щодо проекту бюджету та звітну про його виконання;

— якість бюджетного контролю, що вимірюють такими показниками: наявність фінансових порушень підчас проведення контрольних заходів органів фінансового контролю; наявність фактів незаконного, нецільового використання бюджетних коштів; вжиття заходів за результатами виявлених порушень [3, с. 130].

На відміну від позиції К. Єрмакової, О. Горбунов вводить до критеріїв ефективності бюджетного менеджменту такі важливі його характеристики, як відкритість прийняття рішень, якістю бюджетного контролю тощо. Водночас проблемними моментами цієї методики залишаються вибірковість показників, які пропонує вчений, а також ігнорування важливих характеристик ефективності управління бюджетними ресурсами, таких як його стратегічний характер чи залучення громадськості.

З точки зору відповідності теоретико-методичним засадам функціонування бюджетного менеджменту і найбільш поширених поглядів на трактування його ефективності, вдалим є підхід до формування критеріїв оцінювання бюджетного процесу, запропонований О. Денисюк. Зважаючи на те, що управління ресурсами бюджету здійснюється в рамках бюджетного процесу, з високою ймовірністю поняття ефективності бюджетного процесу та бюджетного менеджменту можна ото-

тожнити. До загальних характеристик ефективності бюджетного процесу О. Денисюк зараховує такі:

— дотримання часових обмежень, тобто реалізація усіх стадій бюджетного процесу у встановлені правовими нормами терміни. Нині значна частина бюджетних процедур в рамках формування і виконання бюджетів мають чіткі часові терміни виконання. Порушення строків їх реалізації має негативні наслідки як для безперервності бюджетного процесу, так і для узгодженості бюджетної документації, що спричиняє деформації у його проходженні. Однак бюджетне законодавство не передбачає відповідальності за порушення строків проходження бюджетних процедур. Наприклад, ухвалення державного бюджету з дотриманням визначених термінів мало місце за період незалежності всього кілька разів. Через високу залежність місцевих бюджетів від показників, які визначені у державному бюджеті, строки їх прийняття також традиційно не дотримувались. Наявність внутрішнього механізму забезпечення безперебійного фінансування виконання завдань та функцій, покладених на органи влади у разі несвоєчасного прийняття бюджету дає можливість підвищити ефективність бюджетного процесу;

— регламентація бюджетних процедур, яка має передбачати максимальну деталізацію перебігу всіх стадій бюджетного процесу та містити "страхувальні" процедури, призначені виправити вади у безперервності бюджетного процесу. Такими "страхувальними" процедурами є норми щодо порядку фінансування видатків бюджету за умови його невчасного прийняття, або ж порядок внесення змін до затвердженого бюджету вже підчас його виконання. Це дає можливість виправити недоліки бюджетного планування, зменшити наслідки невизначеності макроекономічної ситуації;

— транспарентність бюджетного процесу та участь громадськості у ньому, яка передбачає максимальну відкритість перебігу бюджетного процесу, тобто оприлюднення термінів виконання бюджетних процедур, бюджетної та іншої документації, активну позиція громадянського суспільства у моніторингу стадій бюджетного процесу. Завдяки цьому можна суттєво знизити рівень зловживань та корупції при управлінні бюджетними ресурсами;

— контрольні заходи і реалізація їх результатів, що охоплюють попередній, поточний та наступний контроль. Попри сформовану організаційну вертикаль органів фінансового контролю, ефективність бюджетного процесу знижується тим, що попри щорічне декларування контролюючими органами систематичності більшості порушень, виправлення їх причин потребує змін у правовому полі;

— інформаційна взаємодія учасників бюджетного процесу, яка відзначає якість інформаційної інфраструктури системи бюджетного менеджменту. Дані про відхилення фактичних і прогнозованих макроекономічних показників дають підстави говорити про проблеми інформаційної взаємодії задіяних учасників бюджетного процесу, що знижує якість управління бюджетними ресурсами [4, с. 286—287].

Запропоновані О. Денисюк параметри широко характеризують аспекти ефективності бюджетного менеджменту, однак окремі з них мають дискусійний характер. На наш погляд, не доцільно пов'язувати відхилення у фактичному виконанні показників бюджету від запланованих значень тільки проблемами інформаційної асиметрії. Нерідко значні масштаби відхилень фактичних та планових показників бюджету пов'язані із свідомим завищенням/заниженням цих параметрів бюджету для досягнення органами влади політичних та інших цілей. Однак деструктивний вплив таких явищ на ефективність управління бюджетом безсумнівний. Також пропонуючи серед критеріїв ефективності бюджетного процесу його транспарентність та залучення громадськості, вчена обмежує таку участь лише інформуванням населення про параметри бюджету та контролем з боку громадськості за виконанням бюджетних показників.

Примітно, що подібний недолік спостерігаємо у методиці діагностики управління державними фінансами, розробленій в рамках Програми державних витрат та фінансової підзвітності. Ця програма була ініційована у 2001 році Європейською комісією, МВФ, Світовим банком та урядами кількох розвинутих країн Європи, а третя версія Методики діагностики управління державними фінансами була презентована у 2016 році. Пропонуючи багатокомпонентний підхід до оцінювання ефективності управління бюджетними ресурсами з використанням значного масиву індикаторів, ця методика значну увагу приділяє процедурній впорядкованості та прозорості прийняття управлінських рішень з питань бюджету, що є її безумовною перевагою. Втім, залученість громадськості до управління бюджетними ресурсами обмежується показниками доступності для громадськості бюджетно-податкової інформації.

На наш погляд, в умовах утвердження демократичного суспільства та ідеалів інклюзивного розвитку участь громадськості в управлінні бюджетними ресурсами має бути значно більш широкою та передбачати залучення її представників на усіх стадіях бюджетного процесу, в тому числі при визначенні пріоритетів та складанні проекту бюджету, розподілу бюджетних залишків та внесенні змін до бюджету, в рамках таких інноваційних бюджетних технологій як бюджет участі чи конкурс громадських проектів. Саме активне залучення громадськості на усіх стадіях управління бюджетними ресурсами, а не тільки на етапі виконання бюджету, створює передумови для ефективного формування і використання бюджетних ресурсів у відповідності із суспільними пріоритетами. Виняткової актуальності це питання набуває на рівні територіальних громад, де від ступеня залученості громадськості до бюджетного процесу залежить не тільки ефективність формування і виконання місцевого бюджету, але й загалом формування суспільної думки про результативність роботи органів влади та перспективи територіальної громади як такої. Враховуючи це, важливим критерієм оцінювання ефективності бюджетного менеджменту, особливо на рівні територіальних громад, на наш погляд, має бути наявність та дієвість механізмів та інструментів залучення громадськості до розробки і прийняття рішень щодо управління бюджетними ресурсами.

Узагальнення наявних теоретико-методологічних підходів до оцінювання ефективності бюджетного менеджменту, а також врахування авторської позиції щодо максимальної інклюзивності управління бюджетними ресурсами на рівні територіальних громад, дають підстави сформулювати власну позицію щодо визначення критеріїв ефективності бюджетного менеджменту. Вихідним із них і водночас найскладнішим критерієм, на наш погляд, є ефективність бюджетного прогнозування і планування. Ефективність управління бюджетними ресурсами на цьому етапі бюджетного процесу має складну природу, що визначається наступними характеристиками:

— ефективність бюджетного планування у методологічному аспекті, що оцінює рівень застосування при розрахунку бюджетних показників різних методів планування. Вагомою проблемою бюджетного планування на рівні територіальних громад є використання спрощеного підходу до розрахунку показників бюджету, в основу якого покладена екстраполяція даних поточного бюджетного періоду. Внаслідок цього, в процесі виконання бюджету виникає необхідність багаторазового внесення змін до показників бюджету для приведення його параметрів до реальних значень. Впровадження інноваційних підходів у бюджетне планування не тільки зменшить потребу у внесенні змін до рішення про місцевий бюджет, але й дає можливість більш предмет-

но планувати обсяги та напрями використання бюджетних ресурсів задля отримання від них більшої віддачі;

— ефективність бюджетного планування у процедурному аспекті, що передбачає високий ступінь деталізації процедур складання, розгляду й затвердження бюджету. Ефективність управління бюджетними ресурсами багато в чому визначається тим, наскільки детально в нормально-правових документах прописані усі моменти планування бюджетних показників. Це дає можливість не тільки уникнути інформаційної асиметрії (відсутності необхідних даних для якісного розрахунку показників бюджету, що є наслідком браку комунікації між структурними підрозділами органів місцевої влади та самоврядування), але й також передбачити широке залучення громадськості до визначення пріоритетів формування і використання ресурсів місцевого бюджету, розподілу вільних залишків бюджетних коштів тощо. Окрім цього, важливо передбачити чіткий зв'язок між показниками бюджету та стратегічними документами розвитку, як-от: Стратегія розвитку територіальної громади, Програма соціально-економічного розвитку громади тощо. Це забезпечить стратегічну виваженість бюджетного процесу, коли показники щорічних бюджетів будуть спрямованими на досягнення довгострокових цілей розвитку громади. Значна частина цих питань не врегульована чинним бюджетним законодавством, однак може бути визначена через розробку і прийняття спеціальних нормативно-правових актів (бюджетного регламенту, положень про реалізацію певних бюджетних процедур) на рівні місцевого самоврядування;

— ефективність бюджетного планування у хронологічному аспекті, яка передбачає чітке дотримання визначених строків складання й затвердження бюджету. До проведення реформи місцевого самоврядування (більш відомої як реформа децентралізації) ця проблема була винятково гострою. Порушення строків затвердження Державного бюджету України, а отже, й міжбюджетних трансфертів, унеможливлювало розробку й затвердження місцевих бюджетів у відповідності із визначеними термінами. Після зміни методики розрахунку міжбюджетних трансфертів цю проблему значною мірою було знято, однак не врегульованими залишаються питання коригування строків розподілу обсягів субвенцій інвестиційного призначення. В теперішній час розподіл фінансування Державного фонду регіонального розвитку, а також окремих видів інвестиційних субвенцій здійснюється в середині бюджетного року, що унеможливлює їх врахування при складанні проектів місцевих бюджетів, а також негативно впливає на ефективність реалізації проектів, для яких вони призначені. Тому логічним було б встановлення строків розподілу всього обсягу міжбюджетних трансфертів, а також фінансування від ДФРР до початку бюджетного періоду, що позитивно вплинуло б на якість бюджетного планування.

Визначення ефективності бюджетного менеджменту неможливе також без оцінювання якості виконання бюджету за доходами і видатками. Водночас варто взяти до уваги уже згадуваний підхід до трактування ефективності, за яким розрізняють виконавську ефективність (effectiveness) та кінцеву ефективність (efficiency). Відтак виконавська ефективність бюджетного менеджменту може бути оцінена показниками рівня виконання затверджених показників бюджету за доходами та видатками, відповідності фактичної структури бюджету за різними видами класифікації (функціональної, економічної, програмної) затвердженим параметрам. До числа таких показників можна також зарахувати рівень самостійності у формуванні ресурсів місцевого бюджету, обсяги податкової заборгованості, заборгованості бюджету за платежами, сформованих резервів тощо. Виконавську ефективність бюджетного менеджменту на етапі виконання бюджету також характеризують показники ритмічності формування доходів та видатків, наявність чи відсутність касових розривів.

Окремим питанням оцінювання ефективності бюджетного менеджменту на етапі виконання місцевого бюджету за доходами є порівняння фактичних обсягів надходжень з потенційними доходами за конкретними дохідними джерелами. Такі дослідження дають можливість оцінити ефективність діяльності органу місцевої влади щодо повноти надходження до бюджету фіскальних платежів, мобілізації доходів з інших джерел (від оренди чи продажу землі чи об'єктів комунальної власності). У випадку значної невідповідності цих параметрів, доцільно більш грунтовно проаналізувати чинники (об'єктивні чи суб'єктивні), що вплинули на відхилення фактичних надходжень бюджету від потенційних, що дасть змогу сформулювати висновки про те, наскільки цілеспрямовано працюють органи влади над наповненням місцевого бюджету.

Якщо зважити на те, що натепер на усіх рівнях бюджетної системи в Україні впроваджено програмно-цільовий метод, то ефективність управління бюджетними ресурсами також характеризуватиме рівень досягнення визначених у бюджетних програмах результативних показників. Передумовою об'єктивності оцінювання ефективності є адекватність цих показників, які мають реально відображати кінцеві результати від реалізації відповідної бюджетної програми. Попри те, що в багатьох галузях соціальної сфери показники результативності бюджетних програм уже врегульовані нормативно-правовими актами, питання їх об'єктивності не втратило актуальності. На думку багатьох науковців, визначені у бюджетних програмах результативні показники зазвичай мають формальний характер, їх досягнення не потребує зусиль з боку виконавців бюджетних програм, а самі вони слабко вказують на рівень задоволення інтересів безпосередніх бенефіціарів відповідних бюджетних благ. Введення до складу показників результативності індикаторів, які визначатимуть рівень задоволення споживачів бюджетних послуг їх кількісно-якісними параметрами, на наш погляд, дасть можливість більш об'єктивно оцінювати ефективність виконання бюджетних програм, а отже, й ефективність управління бюджетними ресурсами на етапі виконання бюджету.

Важливим критерієм ефективності бюджетного менеджменту є також його контрольованість та транспарентність, що передбачає усебічне висвітлення усіх аспектів розробки та прийняття управлінських рішень з питань бюджету, а також активне залучення до цього процесу громадськості. Виконуючи вимоги чинного законодавства, багато органів влади формально ставляться до вимоги публічного представлення інформації про результати управління бюджетом. Публічність бюджетного менеджменту обмежується оприлюдненням рішень про місцевий бюджет та зміни до нього, звітності про його виконання за певні проміжки року та бюджетний рік загалом. Водночас інформація подана у складній формі, яка доступна для обмеженого кола громадян, що мають навики читання економічної інформації. Таким чином, формально виконуючи вимоги законодавства, органи влади в реальності обмежують доступ громадян до інформації про результати виконання бюджету. Представлення бюджетної інформації у доступній формі з використанням інструментів візуалізації дає можливість громадянам більш предметно ознайомлюватись з підсумками виконання бюджету.

Іншим питанням дотримання критерію транспарентності бюджетного менеджменту має стати відхід від формального виконання вимог бюджетного законодавства про проведення бюджетних слухань, залучення громадськості до дорадчих органів, які задіяні у процесі розробки місцевого бюджету. Як свідчить практика, нерідко такі бюджетні процедури, як бюджетні слухання чи публічні звітування про підсумки виконання

бюджету проводять кулуарно, інформація про терміни та час їх проведення оприлюднюється на важкодоступних або мало відвідуваних інформаційних ресурсах, що спричиняє слабку участь громадян у них. Це дає підстави стверджувати, що частина органів місцевої влади та самоврядування не зацікавлені у посиленні контролю громадськості за усіма аспектами управління місцевим бюджетом, оскільки це полегшує можливості його використання для задоволення особистих інтересів влади чи інтересів політичних еліт. Наслідками цього є марнотратство бюджетних коштів, їх спрямування на потреби, що не відповідають інтересам суспільства.

Однак вирішити цю проблему одним лише внесенням відповідних норм до правової бази, що передбачатимуть широкі можливості участі громадськості у розробці та прийнятті управлінських рішень з питань бюджету не можливо. Має бути також відповідний інтерес до такої участі з боку самого населення, без чого ці норми залишаться пустими деклараціями. Активізація неурядових організацій щодо донесення до кожного громадянина важливості громадського контролю за процесами формування і використання бюджетних ресурсів, широкі можливості для реалізації такого контролю створюватимуть передумови для підвищення ефективності управління бюджетними ресурсами на усіх рівнях публічного управління. Додатковим ефектом від транспарентності управління бюджетними ресурсами, окрім підвищення відповідності їх формування та використання суспільним пріоритетам, стане також посилення довіри та комунікації між владою та громадськістю.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Підсумовуючи результати дослідження наукових підходів до оцінювання ефективності бюджетного менеджменту, можемо констатувати, що в теперішній час методика, яку б повною мірою можна було визначити як оптимальну не розроблена. Кожен із наявних на сьогодні підходів до оцінювання має проблемні моменти, які потребують коригування. Тому вироблення універсальної методики оцінювання ефективності бюджетного менеджменту є актуальним завданням для фінансової науки.

Література:

1. Бюджетний менеджмент: підручник / В. Федосов та ін.; за ред. В. Федосова. К.: КНЕУ, 2004. 864 с.
2. Галушка Є.О. Бюджетний менеджмент: навч.-метод. посіб. Чернівці: Книги-ХХІ, 2007. 280 с.
3. Горбунов О.В. Бюджетний менеджмент в системі державного регулювання економіки: дис. … канд. екон. наук спец.: 08.00.03; Центральноукраїнський національний технічний університет. Кропивницький, 2018. 272 с.
4. Денисюк О. Оцінка ефективності бюджетного процесу в Україні. Бізнес-інформ. 2019. № 3. С. 286—291.
5. Економічна енциклопедія: У 3 т. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.). К.: Видавничий центр "Академія", 2000. 864 с.
6. Ермакова К. Бюджетный менеджмент и его эффективность в современной России. Вестник. 2008. № 1 (20). С. 63—66.
7. Ефективність державного управління / Ю. Бажал та ін.; за заг. ред. І. Розпутенка. К.: К.І.С., 2002. 420 с.
8. Лисенко О. Особливості розвитку бюджетного менеджменту в Україні. Економіка та держава. 2011. № 8. С. 109—111.
9. Реформування державного управління в Україні: проблеми і перспективи / кол. авт.; наук. кер. В.В. Цвєтков. К.: Оріяни, 1998. 364 с.
10. Саймон Г.А. Адміністративна поведінка: дослідження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції: наук.-попул. вид.; пер. з англ. Р. Ткачука; 4-те вид., переробл. і доповн. К.: АртЕк, 2001. 375 с.
11. Фролов С., Махнуша С., Олійник В. Оцінка якості бюджетного менеджменту в контексті проблем інноваційного розвитку держави. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 2. С. 120—130.

References:

1. Fedosov, V. Oparin, V. and Safonova, L. (2004), Biudzhetnyi menedzhment: pidruchnyk [Budget management: Textbook], KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Halushka, Ye. O. (2007), Biudzhetnyi menedzhment: navchalno-metodychnyi posibnyk [Budget management: teaching guide], Knyhy-XXI, Chernivtsi, Ukraine.
3. Horbunov, O. V. (2018), "Budget Management in the System of State Regulation of the Economy", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and Management of National Economy, Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi, Ukraine.
4. Denysiuk, O. (2019), "Evaluating the Efficiency of Budget Process in Ukraine", Biznes inform, Vol. 3, pp. 286—291.
5. Mochernyi, S. V. (2000), Ekonomichna entsyklopediia: U 3 t. [Economic encyclopedia, Vols. 1—3], Vol. 1, Akademiia, Kyiv, Ukraine.
6. Yermakova, K. (2008), "Budget management and its efficiency in modern Russia", Vestnik. Vol. 1 (20). pp. 63—66.
7. Bazhal, Yu. Kiliievych, O. and Mertens, O. (2002), Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia [Public administration efficiency], K.I.S., Kyiv, Ukraine.
8. Lysenko, O. (2011), "Features of budget management development in Ukraine", Ekonomika ta derzhava, Vol. 8. pp. 109—111.
9. Tsvietkov, V. V. (1998), Public Administration Reform in Ukraine: Problems and Prospects [Reformuvannia derzhavnoho upravlinnia v Ukraini: problemy i perspektyvy], Oriiany, Kyiv, Ukraine.
10. Saimon, H. A. (2001), Administratyvna povedinka: doslidzhennia protsesiv pryiniattia rishen v orhanizatsiiakh, shcho vykonuiut administratyvni funktsii: nauk.-popul. vyd. [Administrative behavior. A study of decision-making processes in administrative organization: popular-science guide], 4th ed., rev., ArtEk, Kyiv, Ukraine.
11. Frolov, S. Makhnusha, S. and Oliinyk, V. (2012), "Estimation of budgetary management quality in the context of state innovative development problems", Marketynh i menedzhment innovatsii, Vol. 2, pp. 120—130.

Стаття надійшла до редакції 04.05.2020 р.

www. economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net
тел.: (044) 223-26-28
(044) 458-10-73

УДК 338.2; 336.2

S. Suprunenko,
PhD in Economics, Department of Management, University of the State Fiscal Service of Ukraine
ORCID ID:0000-0002-4585-3440

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.161

TAX PLANNING AS ONE OF THE FUNCTIONAL STAGES OF THE REGIONAL TAXATION MANAGEMENT PROCESS

С. А. Супруненко,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту, Університет державної фіскальної служби України

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ОДНА З ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СТАДІЙ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ ОПОДАТКУВАННЯМ

The article reveals the importance of tax planning as one of the most important functional stages of the process of regional tax management, whose main purpose is to analyze the receipt of taxes, tendencies and factors for the development of their tax bases, and on this basis the economic justification of qualitative and quantitative parameters of budgetary allocations in the budget within the framework of the tax concept, formed with regard to the specifics of the regional paradigm of socio-economic development; the analysis of the revenue part of the Consolidated Budget of Ukraine for 2014—2018 and its structure, the tendency is revealed that the priority budget-forming role belongs to tax revenues, which make 81% on average for the studied period and this trend in Ukraine has become.

The implementation of tax planning in the system of state (regional) regulation of economy in Kyiv region is considered, it is determined that the tax actions of the state will allow it not only to ensure proper functioning, but also to use its resources and instruments of influence to achieve the goals of economic development of the region. Performance of planned tax revenues of Kyiv region is positive, given that tax planning has been properly implemented in practice.

It is determined that the main tasks of tax planning are: forecasting the socio-economic needs of the region as a whole and in terms of territories; the level of inflation, price indices and other; assessment of the region's aggregate income, its economic, financial and tax potential; taking into account the economic growth rate of the region.

Tax planning is based on a prospective assessment of the profitability of territories and terrain. One of the effective tools used to make this estimate is to forecast tax revenue based on a preliminary estimate of the gross regional product.

The article proposed in the implementation of the tax planning process, focused on the development of effective options for establishing local taxes and fees that will allow a guaranteed replenishment of the revenue part of the regional budget, can be used in forming the tax concept of the region.

У статті розкрито значення податкового планування як однієї з найважливіших функціональних стадій процесу управління регіональним оподаткуванням, головне призначення якого полягає в аналізі надходження податків, тенденцій і чинників розвитку їх податкових баз і на цій основі економічного обгрунтування якісних і кількісних параметрів бюджетних призначень по податках і зборах у рамках податкової концепції, сформованої з урахуванням специфіки регіональної парадигми соціально-економічного розвитку; проведено аналіз дохідної частини Зведеного бюджету України за 2014—2018 рр. та його структуру, виявлено тенденцію, що пріоритетна бюджетоутворююча роль належить податковим надходженням, які становлять 81% у середньому за досліджуваний період та така тенденція в Україні стала.

Розглянуто здійснення податкового планування в системі державного (регіонального) регулювання економіки у Київській області визначено, що податкові дії держави дадуть змогу їй не лише забезпечувати належне функціонування, а й використовувати свої ресурси та інструменти впливу для досягнення цілей економічного розвитку регіону. Показник виконання запланованих податкових надходжень Київської області є позитивним з огляду на те, що податкове планування було коректно реалізовано на практиці.

Визначено, що основними завданнями податкового планування є: прогнозування соціально-економічних потреб регіону загалом і в розрізі територій; основних соціально-економічних параметрів: рівня інфляції, індексів цін та інших ринкових індикаторів; оцінка сукупного доходу регіону, його економічного, фінансового і на цій основі податкового потенціалів; прогнозування обсягів податкових надходжень у регіоні за видами податків з урахуванням темпів економічного зростання регіону.

Запропоновано в статті здійснення процесу податкового планування, орієнтованого на розробку ефективних варіантів встановлення місцевих податків і зборів, що дозволить гарантоване поповнення дохідної частини регіонального бюджету, можуть бути використані під час формування податкової концепції регіону.

Key words: taxes, tax system, economic management, consolidated budget, state budget, regional budget, tax planning, budgetary relations, decentralization, territorial community, tax base, budget-forming role.

Ключові слова: податки, податкова система, управління економікою, зведений бюджет, державний бюджет, обласний бюджет, податкове планування, бюджетні відносини, децентралізація, територіальна громада, податкова база, бюджетоутворююча роль.

FORMULATION OF THE PROBLEM

The tax system in place in Ukraine performs mainly a fiscal function, not a regulatory or a stimulating one, or even a managerial one. The efforts of most economists and governing bodies of the fiscal process are aimed at finding forms and methods of filling the state budget by introducing new taxes and payments, changing tax rates, improving the payments of payers to the budget.

At the same time, insufficient attention is paid to the study of factors and methods of management and regulation, such as resource efficiency, production and sales of products and services, cost, sectorial and regional structure of economies and regions, profitability, intensification of production and inflation, which determine the size of production by enterprises and industries, which is the main source of revenue.

There are also no clear methodological approaches to the formation and functioning of the mechanism of planning of revenues to all budgets, namely tax planning, which results in excessive centralization in the formation of budget resources, insufficient elaboration of the issues of effective and efficient method of budgeting at all levels aimed at rational management and regulation processes on the ground and in the country as a whole.

The main source of revenue for all levels of budgets should be own revenues, including local taxes and fees. Therefore, enhancing the role of tax planning in ensuring the rational collection of taxes and fees as a national and local increase in their share of revenues is the main focus of strengthening budgets at all levels and extending the financial autonomy of the respective territories.

Against this background, it is necessary to ensure that tax planning is more effective and that the potential for tax potential growth is identified.

The peculiarity of the tax system in Ukraine is its volatility, which is primarily due to the instability of tax legislation. Therefore, when setting taxes and charges at the local level, the authorities should take this specific feature into account and implement the principle of maximum mobility and flexibility [10—12].

Therefore, there is an urgent need to improve existing and develop new methods of regulation of the fiscal process that would help optimize fiscal relations and relationships, identify factors and reserves of revenue growth, make sound management decisions based on various calculations and plans. This will allow at a different scientific level, taking into account the combination of coordination ties in the fiscal system to approach the solution of a whole complex of insufficiently regulated problems, as well as to create adequate new conditions and more effective instrumental management methods using such component as tax planning for rational planning. and the development of both the regional economy and the state as a whole. All this defines and confirms the necessity and relevance of this research.

ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

The basis of the study was the work of domestic and foreign authors.

Foreign economists studied the problems of taxation and tax management: A. Laffer, E. J. Dolan, J. Keynes, S. Fisher, R. Dornbush, R. Schmallenzi, etc.

Issues of formation of taxation adequate to market transformation processes, as well as its further development and reform, problems of public administration of taxation with illumination of a number of problems of tax planning, are devoted to publications in the domestic economic literature in the works Krisovatyi A., Kizima A., Masva V., Shvai V., Shvai, Andrushchenko V., Bondaruk T., Varnalia Z., Vishnevsky V., Vasylika O., Danilova O., Zakharina S., Efimenko T., Ivanishina O., Ivanova Y., Lunina I., Melnik V., Miller P., Onishko S., Oparina V., Skripnik A., Tarangul L., Fedosova V., Yuri S. and others.

Despite the fact that almost all authors agree that taxation is an integral part of stabilizing the economy, and tax revenues are the most important component of the revenue side of the budget, there is no single methodology for forming an effective tax planning system in the region. In this regard, there was a practical need for the development of tax planning of the regional aspect, which is

Table 1. Revenue structure of the Consolidated Budget of Ukraine in 2014—2018,%

Sign/ Characteristic	Year				
	2014	2015	2016	2017	2018
Structure of revenues of the Consolidated Budget of Ukraine by type of budget,%					
National budget	77,8	81,5	78,2	77,4	77,8
Local budgets	22,2	18,5	21,8	22,6	22,2
Structure of revenues of the Consolidated Budget of Ukraine, by type of income %					
Tax revenues	80,6	77,9	83,1	81,4	83,3
Non-tax revenues	17,7	21,5	16,0	15,2	16,3
Income from capital operations	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2
From the European Union, foreign governments, international organizations, donor institutions	1,2	0,3	0,6	0,2	0,1
Trust Funds	0,1	0,1	0,1	3,0	0,1

Source: Created by the author based on [21; 22].

of particular importance for the development of the economy of the region.

The goal of the article is to disclose the importance of tax planning in the process of managing regional taxation and to provide recommendations for its rational and effective application in the formation of the tax concept of the region.

PRESENTING MAIN MATERIAL

The state budget of the state and local budgets correspond to each other with the size of the total income of the society and are characterized by their own revenue and expenditure parts, on the ratio of which the stability and dynamics of transformational transformations in the economy depend to a great extent. This leads to a study of increasing sources of budget revenue generation, revealing the special role of the tax component in this process.

In the course of the analysis of the structural component of the revenue part of the Consolidated Budget of Ukraine for 2014—2018 (Table 1), the following tendency was revealed: 22% in the structure of the Consolidated Budget are local budgets; on average during the period under review the priority budget-forming role belongs to tax revenues, which make up 81% on average over the period under study, and this trend in Ukraine has become.

The study of the problem of increasing the revenue share of budgets of all levels in the economy of Ukraine suggests that the main place in the system of economic management methods belongs to local budgets, although their share (22%) is not significant in the Consolidated Budget of Ukraine. However, they play an active role in ensuring the integrated development of individual regions, optimal territorial reproductive proportions, and improving the standard of living of the population. This is one of the main channels of bringing the results of social production to the population. Local budgets, like other economic categories, are deliberately used by public authorities to solve socio-economic problems and are characterized by:

1) a broad sphere of influence, as budgetary relations permeate all sides of the territorial reproduction process;

2) the high degree of efficiency caused by the redistributive nature of a given economic category;

3) flexibility, because the system of budgetary management methods is formed not as a given once and for all a system of levers, but is a dynamic, constantly developing their totality, transformed in accordance with the change of goals and objectives of regional and local development, especially in the conditions of decentralization [6; 13].

The economic essence of local budgets is manifested in their purpose. They perform the following functions: formation of monetary funds, which is a financial support to the activities of local authorities; the distribution and use of these funds among sectors of the economy; control over the financial and economic activity of enterprises, organizations and institutions under the authority of local authorities [14—16].

Table 2. Structure of budget revenues of the Kyiv region 2014—2018 %

Indicator	Year				
	2014	2015	2016	2017	2018
Total income	100	100	100	100	100
Tax revenues	43,4	37,7	44,7	46,7	46,5
Non-tax revenues	6,0	6,8	7,6	5,6	4,9
Income from capital operations	0,61	0,52	0,46	0,41	0,47
From the European Union, foreign governments, international organizations, donor institutions	-	-	-	-	0,001
Trust Funds	0,11	0,10	0,08	0,06	0,08
Official transfers from public authorities	50,2	54,9	47,1	47,2	48,1

Source: Created and calculated by the author on the basis of 21—23.

Strengthening local budgets contributes to expanding their regulatory and stimulating impact, creates conditions for more active influence on territorial socio-industrial infrastructure [20].

The processes of decentralization have made fundamental changes in the process of forming the revenues of the budget system of Ukraine: as the main source of budget revenues at all levels are determined tax payments and receipts.

All businesses, depending on the type of activity, pay certain types of taxes and fees.

The right to set local taxes and fees is enshrined in Art. 143 of the Constitution of Ukraine [9] by bodies of local self-government. Thus, according to paragraph 24 of Part 1 of Art. 26 of the Law on Local Self-Government, these issues are solved exclusively in plenary sessions of the village, settlement, city council [18].

The specific list of taxes and fees that are part of the income of the general fund of the budgets of the united territorial communities, which are created in accordance with the law and the perspective plan of formation of the territories of the communities, are defined by Art. 64 and 691 of the Budget Code of Ukraine [3]. The whole range of relations arising in the field of taxation and levying is regulated by the Tax Code of Ukraine (CCU) [17].

Local taxes and fees, which are required to be paid in the territories of the respective territorial communities, apply to the local community. They are set in accordance with the list and within the limits of the maximum rates determined by the TAC.

Local governments, when planning the development of their infrastructure, communities, and so on, consciously or even subconsciously apply tax planning.

Tax planning as one of the functional stages of the process of regional tax management, whose main purpose

Table 3. Implementation of tax revenues of the budget of the Kyiv region 2014—2018

Tax revenues	Year				
	2014	2015	2016	2017	2018
Plan, thousand UAH.	805 987,0	700 714,9	955 057,4	1 443 801,5	1 881 896,9
Fact, thousand UAH	840 038,5	787 324,9	1 141 472,7	1 507 464,1	1 934 721,3
% execution	104,2	112,4	119,5	104,4	102,8
% of tax revenue in total budget revenue (actual implementation)	91,56	83,98	79,9	92,23	94,38

Source: Created and calculated by author based on 5.

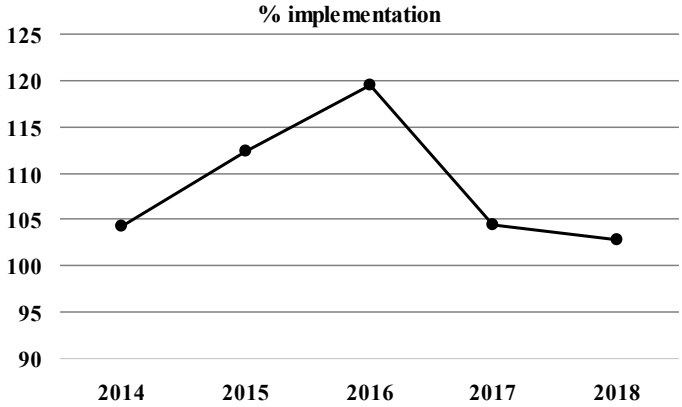


Fig. 1. Status of implementation of the revenue part of the budget of the Kiev region in the part of tax revenues in 2014—2018, %

Source: Created by the author, based on Table 3.

is to analyze the receipt of taxes, trends and factors of development of their tax bases and on this basis economic justification of the qualitative and quantitative parameters of budgetary appointments for taxes and fees within the tax concept, formed taking into account the specifics of the regional paradigm of socio-economic development of the region and the region, the state as a whole [7; 8; 11; 19].

Tax revenues occupy a leading place in the revenue structure of all units of the budgetary system, as evidenced by the data in Table 1.

At the same time, the data show that the share of tax revenues in all levels of the budget system has increased over the years.

Hence the importance of sound tax planning, as well as tax revenues, given their specific budgetary role in the regulation of the economy of the state as a whole and of the regions in particular.

Thus, on the one hand, the economic and social well-being of the regions depends directly on the efficiency of the operation of regional tax planning, which is expressed in the planning of sufficient intensity and stability of tax flows, increase of tax base (fiscal component), the implementation of the proper social components of the tax system, on the other, from the objective assessment and the degree of realization of the tax potential of the region [24].

In the context of our study, Kyiv region was selected for analysis of tax planning in the system of state regulation of the economy; it is the administrative-territorial unit within Ukraine which is 4.7% of the country. In terms of territory size, Kyiv region ranks 8th among other regions of Ukraine [23].

The expediency of the analysis of the Kiev region in the context of our study is explained by the fact that the Kyiv region is around the capital region, in the center of the territory of which is Kyiv — the capital of Ukraine, a powerful political, business, industrial, scientific, technical, transport and cultural center of the country. with close commercial and social ties.

Implementation of tax planning in the system of state (regional) regulation of the economy in the Kiev region determines that the tax actions of the state will allow it not only to ensure proper functioning, but also to use its resources and instruments of influence to achieve the goals of economic development [25].

Tax planning initiatives have a twofold effect on the growth of the region's economy. Thus, there is a need for a detailed study of the impact of used tax planning methods on the amount of taxes and fees [25]. Consider the structure of budget revenues of the Kiev region (Table 2).

Thus, in the Kyiv region in 2014—2018, their share of tax revenues in all incomes is on average 43%, in turn, official transfers from public administration — 50% (Table 2). indicating that economic and social growth is not possible.

As you can see, the share of tax revenues far outweighs the share of non-tax revenues. Thus, in 2018, the share of tax revenues in the total structure was about 46.5%, while non-tax revenues — 5%. However, there is a trend, though not a significant decrease in transfers by almost 1% in 2018 compared to 2017, by 2% in 2018 compared to 2014.

For details of the information in table 3. the dynamics of tax revenues of the Kyiv region in 2014—2018 are shown.

To determine the level of implementation of tax planning in Fig. 1 shows the state of implementation of the revenue part of the budget of the Kiev region in the part of tax revenues in 2014—2018.

In Fig. 1. it is clear that in 2014—2018 the actual implementation of the revenue part of the budget of the Kyiv region in terms of tax revenues had positive values, which are increasing every year. In 2017, this figure decreased slightly to 104.4% of the planned amount of revenues, but this indicator is positive, given that tax planning was properly implemented in practice [25].

In view of all the above, it is quite right to state that tax planning is the most important and relevant part of state regulation of the economy and rational budgeting of all levels and local ones.

In addition, since the tax base is currently gaining momentum, it is especially important to properly design the tax planning process to minimize the possibility of raising budget deficits [25].

The main problem of tax planning is the economic justification in terms of tax sources of qualitative and quantitative parameters of budgetary purposes, as well as programs of socio-economic development within the existing regulatory framework.

The solution of this problem will lead to the implementation of two relatively independent areas: the definition of a contingent of major taxes and intergovernmental budget regulation. Tax planning is based on a prospective assessment of the profitability of territories and terrain. One of the effective tools used to make this estimate is to forecast tax revenue based on a preliminary estimate of the gross regional product [1; 2; 4].

In this context, the main tasks of tax planning are: forecasting the socio-economic needs of the region as a whole and in terms of territories; the main socio-economic parameters: the level of inflation, price indices and other market indicators; assessment of the region's aggregate income, its economic, financial and tax potential; forecasting the amount of tax revenues in the region by

types of taxes, taking into account the economic growth rate of the region.

Therefore, in the context of the study, tax planning is considered as the most important element and instrument of formation of the revenue part of the budget of the region (region), so it involves the introduction of different mathematical methods to improve the forecasting of tax revenues. In the context of the tight fiscal policy of the state against the background of the ongoing economic crisis and the reduction of material production, tax planning allows to determine the expenditure items of the budget to the extent necessary for the implementation of social and other programs of the authorities and at the same time avoiding budget deficits.

In this regard, the initial component of tax planning should be to determine the tax base, which is a value, physical or other characteristic of the tax object and is established for each type of tax. The tax base must be calculated in regional, regional and local terms, taking into account the sectoral structure for each type of tax. In doing so, tax planning should be based on the results of the analysis of the implementation of current tax obligations, as well as monitoring and forecasting the macroeconomic situation in the regions and regions.

This situation is explained not so much by the efficiency of tax authorities as by the existing tax base and the corresponding movement of financial flows, which necessitates the use of an individual approach in calculating the tax base for each region and region.

CONCLUSIONS FROM THIS STUDY AND PROSPECTS FOR FURTHER EXPLORATION IN THIS AREA

In the course of the study it was found that the formation of the revenue part of budgets of all levels depends on many joint factors, in particular: socio-economic development of the country, regions and regions.

It is determined that the use of effective budgeting strategies in the region and the region is determined by the fact that the size of the budget revenues is influenced by two groups of factors. The first group includes the number and types of taxes, the magnitude of tax rates, collection of tax payments, the crisis of payments, arrears of wages, barter transactions, which collectively represent the mechanism of withdrawal of part of income in the budget. The effective functioning of tax planning largely depends on the budget revenues, which determines the need for its further improvement. The second group includes the magnitude and efficiency of the use of factors of production, the volume of production and sales of products and services, the sectoral, cost and regional structure of the economy, the level of profitability of production, inflation, intensification of production. Recognizing the importance of the first group of factors, it should be emphasized that the decisive impact on budget revenues and reserves for their growth is made by the second group.

Prospects for further research: finding and building optimal cooperation in the process of regulating the economy at the regional, regional and local levels in the context of constant reforms in Ukraine.

To improve the methods of managing the budget process, to increase the validity of management decisions based on various calculations in the future studies, it is planned to use the method of simulation.

Література:

1. Актуальні проблеми теорії та практики оподаткування: монографія / [С.С. Брехов, Л.Л. Тарангул та ін.]; за ред. А.М. Новицького, В.В. Лисенка, К.І. Швабія; Мін-во доходів і зборів України, Нац. ун-т державної податкової служби України, НДЦ з проблем оподаткування. — Ірпінь: НУДПСУ, 2013. — 556 с.

2. Андрущенко В.Л. Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування / В.Л. Андрущенко, Ю.І. Ляшенко // Фінанси України.— 2005.— № 1. — С. 36—44.

3. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51 — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (дата звернення 29.04. 2020р.). — Назва з екрана.

4. Бюджетування результативності / Річард Ю. Зоді, Скот М. Лоуренс, Дональд П. Лейсі та ін.— К.: Ін-т держ. упр., Політехн. ін-т і Ун-т штату Вірджинія Блексбер, 1987.— 147 с.

5. Виконання обласного бюджету Київської області. Київська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://koda.gov.ua/oblderzhadministratsija/struktura/strukturni-pidrozdili-oda/departament-finansiv/byudzhet/vikonannya-oblasnogo-byudzhetu-kiivsk (дата звернення 29.04. 2020 р.). — Назва з екрана.

6. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ: [монографія]: у 4 т. Т. 2: Бюджетна стратегія і державний бюджет 2012: збалансованість, прозорість, реалістичність / [П. П. Андрєєв, Л.Л. Тарангул [та ін.]; редкол.: С.Д. Бушуєв та ін.].; Держ. навч.-наук. установа "Акад. фін. упр."; за заг. ред. М.Я. Азарова. — К.: ДННУ "Акад. фін. упр.", 2011. — 911 с.

7. Зварич О.В. Податкові надходження: методологія прогнозування: монографія / О.В. Зварич. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. — 444 с.

8. Иванов Ю.Б. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий: Монографыя/Ю.Б. Иванов, В.В. Карпова, Л.Н. Карпов.-Х.: ИНЖЭК, 2008. — 272с.;

9. Конституція України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1996. — № 30. — С. 141. — Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80 (дата звернення 29.04. 2020р.). — Назва з екрана.

10. Крисоватий А.І. Новітня парадигма преференційного оподаткування [текст]: монографія / А.І. Крисоватий, Г.В. Василевська. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 260 с.

11. Крисоватий А.І. Податкові трансформації в ЄС та податкова політика України в контексті євроінтеграції: моногр. / А.І. Крисоватий, В.М. Мельник, Т.В. Кощук; за ред. д.е.н., проф. А.І. Крисоватого. — Тернопіль: ТНЕУ, 2014. — 236 с.

12. Крисоватий А.І., Кізима А.Я., Маслій В.В. Планування та прогнозування податкових надходжень: навч. пос. — Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. — 260 с.

13. Мельник В.М. Домінанти податків і оподаткування та забезпечення повноти їх дії: дис. д-ра екон. наук: 08.00.08 / В.М. Мельник; Держ. установа "Інт економіки та прогнозування НАН України". — К., 2007.— 444 арк. — Бібліогр.: арк. 422—444.

14. Основи оподаткування: навч. посіб. / авт. кол.: В.Л. Андрущенко, Ю.В. Панура, К.І. Швабій [та ін.]; за заг. ред. д.е.н, проф. В.Л. Андрущенка; Ун-т ДФС України — Ірпінь, 2019. — 134 с. — (Серія "Податкова та митна справа в Україні", т. 126).

15. Планування податкових надходжень: теорія та практика: [монографія] / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій, І.О. Горленко та ін.; за заг. ред. Л.Л. Тарангул / Держ. подат. служба України, Нац. ун-т державної податкової служби України. — Ірпінь: НУДПСУ, 2011. — 339 с.

16. Податкова політика України: навч. посіб. / П.В. Мельник, З.С. Варналій, Л.Л. Тарангул [та ін.]; за ред. д.е.н., проф. П.В. Мельника; Держ. подат. адмін. України, НДЦ з проблем оподаткув, НДІ фінансового права. — К.: Знання України, 2010.— 505 с. — (До 90-річчя навчального закладу).

17. Податковий кодекс України: Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]// ВВР.

— 2011. — №№ 13—17. Ст. 112 — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ main.cgi?nreg=2755-17 (дата звернення 29.04. 2020р.). — Назва з екрана.

18. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 трав. 1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97 (дата звернення 29.04. 2020р.). — Назва з екрана.

19. Супруненко С. Податкове планування як засіб гармонізації взаємовідносин держави та суб'єктів господарювання. Економічний аналіз, Вип. 13, Тернопільський національний економічний університет 2013. С. 194—200.

20. Станкус Т. Місцеві податки і збори / Т. Станкус, Ю. Крот. — Х.: Фактор, 2017. — 80 с. ISBN 978-966-180-714-2

21. Статистичний збірник "Бюджет України 2016" підготовлено відділом статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. (дата звернення 16.04.2020 р.) https://mof.gov.ua/storage/files/a6d88e3b4e411ca655003-eba01eff826.pdf Назва з екрана.

22. Статистичний збірник: "Бюджет України 2018" підготовлено відділом статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%-20(for%20website).pdf (дата звернення 13.04.2020 р.). — Назва з екрана.

23. Стратегія розвитку Київської області на період до 2020 р. від 06.11.2014 № 370 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://surdp.eu/uploads/files/Kyivska_-RDS_FINAL_UA.pdf (дата звернення 13.04.2020 р.). — Назва з екрана.

24. Супруненко С.А. Податкове планування — невід'ємний елемент податкового механізму держави. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/25948/1/Suprunenko_Podatkove_ planuvannia_-2016.pdf (дата звернення: 01.04.2020).

25. Супруненко С.А. Податкове планування в системі державного регулювання економіки України: дис... к.е.н.: 08.00.03. / Чернігів. нац. тенолог. ун-т. Чернігів, 2019. 185 с.

References:

1. Novyts'kyi, A.M. Lysenko, V.V. and Shvabiy, K.I. (2013), Aktual'ni problemy teorii ta praktyky opodatkuvannia [Current issues of theory and practice of taxation], NUDPSU, Irpin', Ukraine.

2. Andruschenko, V.L. and Liashenko, Yu.I. (2005), "Economic and non-economic aspects of taxation", Finansy Ukrainy, vol. 1, pp. 36—44.

3. Verkhovna Rada of Ukraine (2010), "Budget Code of Ukraine", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/2456-17 (Accessed 25 April 2020).

4. Zodi, R.Yu. Lourens, S.M. and Lejsi, D.P. (1987), Biudzhetuvannia rezul'tatyvnosti [Performance budgeting], In-t derzh. upr., Politekhn. in-t i Un-t shtatu Virdzhyniia Bleksber, Kyiv, Ukraine.

5. Kyiv Regional State Administration (2020), "Execution of the regional budget of Kyiv region. Kyiv Regional State Administration", available at: http://koda.gov.ua/oblderzhadministratsija/struktura/strukturni-pidrozdili-oda/departament-finansiv/byudzhet/vikonannya-oblasnogo-byudzhetu-kiivsk. (Accessed 10 April 2020).

6. Andrieiev, P.P. and Taranhul, L.L. (2011), Derzhavnyj biudzhet i biudzhetna stratehiia v umovakh ekonomichnykh reform u 4 t. [State budget and budget strategy in terms of economic reforms in 4 vols.], vol. 2, Biudzhetna stratehiia i derzhavnyj biudzhet 2012 : zbalansovanist', prozorist', realistychnist' [Volume 2, Budget Strategy and State Budget 2012: Balance, Transparency, Realism], DNNU "Akad. fin. upr.", Kyiv, Ukraine.

7. Zvarych, O.V. (2013), Podatkovi nadkhodzhennia: metodolohiia prohnozuvannia [Tax revenues: forecasting methodology], Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, Kyiv, Ukraine.

8. Yvanov, Yu.B. Karpova, V.V. and Karpov, L.N. (2008), Nalohovoe planyrovanye: pryntsypy, metody, ynstrumentaryj [Tax planning: principles, methods, tools], YNZhEK, Kharkiv, Ukraine.

9. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), "The Constitution of Ukraine", available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/en/254%D0%BA/96-%D0%B2%-D1%80 (Accessed 20 April 2020).

10. Krysovatyj, A.I. and Vasylevs'ka, H.V. (2013), Novitnia paradyhma preferentsijnoho opodatkuvannia [The latest paradigm of preferential taxation], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

11. Krysovatyj, A.I. Mel'nyk, V.M. and Koschuk, T.V. (2014), Podatkovi transformatsii v YeS ta podatkova polityka Ukrainy v konteksti ievrointehratsii [Tax transformations in the EU and tax policy of Ukraine in the context of European integration], TNEU, Ternopil', Ukraine.

12. Krysovatyj, A.I. Kizyma, A.Ya. and Maslij, V.V. (2011), Planuvannia ta prohnozuvannia podatkovykh nadkhodzhen' [Planning and forecasting of tax revenues], Ekonomichna dumka TNEU, Ternopil', Ukraine.

13. Mel'nyk, V.M. (2007), "Dominants of taxes and taxation and ensuring the completeness of their action", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, Derzh. ustanova "Int ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy", Kyiv, Ukraine.

14. Andruschenko, V.L. Panura, Yu.V. and Shvabij, K.I. (2019), Osnovy opodatkuvannia [Basics of taxation], Un-t DFS Ukrainy, Irpin', Kyiv, Ukraine.

15. Mel'nyk, P.V. Taranhul, L.L. Varnalij, Z.S. and Horlenko, I.O. (2011), Planuvannia podatkovykh nadkhodzhen': teoriia ta praktyka [Planning of tax revenues: theory and practice], NUDPSU, Irpin', Ukraine.

16. Mel'nyk, P.V. Varnalij, Z.S. and Taranhul, L.L. (2010), Podatkova polityka Ukrainy [Tax policy of Ukraine], Znannia Ukrainy, Kyiv, Ukraine.

17. Verkhovna Rada of Ukraine (2010), "Tax Code of Ukraine", available at: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (Accessed 20 April 2020).

18. Verkhovna Rada of Ukraine (1997), The Law of Ukraine "On Local Self-Government in Ukraine", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/280/97-%D0%B2%D1%80 (Accessed 20 April 2020).

19. Suprunenko, S. (2013), "Tax planning as a means of harmonizing the relationship between the state and business entities", Ekonomichnyj analiz, vol. 13, pp. 194—200.

20. Stankus, T. and Krot, Yu. (2017), Mistsevi podatky i zbory [Local taxes and fees], Faktor, Kharkiv, Ukraine.

21. Ministry of Finance of Ukraine (2017), "Statistical publication "Budget of Ukraine 2016", available at: https://mof.gov.ua/storage/files/a6d88e3b4e411ca655003eba-01eff826.pdf (Accessed 10 April 2020).

22. Ministry of Finance of Ukraine (2019), "Statistical publication "Budget of Ukraine 2018",available at: https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%-202018%20(for%20website).pdf (Accessed 10 April 2020).

23. Kyiv Regional State Administration (2014), "Development strategy of Kyiv region for the period up to 2020", available at: https://surdp.eu/uploads/files/Kyivska_RDS_FINAL_UA.pdf (Accessed 10 April 2020).

24. Suprunenko, S.A. (2016), "Tax planning is an integral part of the state tax mechanism", available at: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/25948/1/Suprunenko_Podatkove_planuvannia_2016.pdf (Accessed 10 April 2020).

25. Suprunenko, S.A. (2019), "Tax planning in the system of state regulation of the economy of Ukraine", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, Chernihiv. nats. tenoloh. un-t. Chernihiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 04.05.2020 р.

УДК 336.14:352

В. Є. Бурда,
к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
Донецький державний університет управління
ORCID ID: 0000-0001-9597-2344
Л. В. Петряніч,
студентка спеціальності "Фінанси, банківська справа та страхування",
Донецький державний університет управління
ORCID ID: 0000-0003-3401-0509

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.167

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ЯК ОДНОГО З МЕХАНІЗМІВ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

V. Burda,
PhD in Economics, Associate Professor of Finance, Accounting and Taxation,
Donetsk State University of Management
L. Petrianich,
Studentof specialty "Finance, Banking and Insurance, Donetsk State University of Management

THEORETICAL ASPECTS OF BUDGET DECENTRALIZATION AS ONE OF THE MECHANISMS OF FORMATION OF THE RESOURCE BASE OF LOCAL SELF-GOVERNMENT

Концепція бюджетної децентралізації посідає ключове місце в теорії суспільних фінансів та вважається важливою складовою бюджетної політики.

У статті розглянуто визначення бюджетної децентралізації, класифікації, за якими вона поділяється. У сучасному розвитку бюджетна децентралізація має багато недоліків, основні з них, на нашу думку: корупція на рівні місцевого самоврядування та втрата мобільності держави при прийнятті рішень у бюджетній сфері. Основна перевага — це гнучкість процесу виконання відповідних функцій завдяки фінансовому забезпеченню. Подальше впровадження реформи децентралізації, безумовно, є необхідним задля підвищення ефективності державного устрою.

Оскільки нині в країні співіснують дві форми організації місцевого управління: органи місцевого самоврядування, що представляють інтереси територіальних громад, та місцеві державні адміністрації, які представляють інтереси держави. Відповідно, перші діють в інтересах громад, тоді як останні часто вдаються до лобіювання інтересів окремих місцевих політичних еліт.

The main task of producing public goods is to meet needspeople. It is important to increase the effectiveness of this taskmaximum interest and participation of citizens in budgeting andlocally available funds.Cost-effectiveness requires financial decentralization,the consequence of which is the transfer and delegation of expenditure powers, the creationfinancial base of local and regional self-government bodies, developmenteffective model of financial equalization, attracting residents of territorialcommunities to solve local problems.

The concept of fiscal decentralization is a key component of public finance theory and is considered an important component of fiscal policy.Budgetary decentralization is nowadays regarded as a prerequisite for successful decentralization of state functions in the context of democratic change.

The article describes the definition of budgetary decentralization, the classification of which is divided. In today's development, budget decentralization has many drawbacks, the main ones, in my opinion, are corruption at the level of local self-government and loss of state mobility when making decisions in the budgetary sphere. The main advantage is the flexibility of the process of performing the relevant functions through financial support. Further implementation of the decentralization reform is certainly necessary in order to increase the efficiency of the state system.

As there are now two forms of local government co-operation in the country: local self-government bodies representing the interests of territorial communities and local state administrations representing the interests of the state. Accordingly, the former act in the interest of the community, while the latter often resort to lobbying the interests of individual local political elites.

The availability of sufficient resources in local budgets is a guarantee that the territorial community is able to provide better and more diverse services to its residents, implement social and infrastructure

projects, create conditions for entrepreneurship development, attract investment capital, develop local development programs and finance other activities for comprehensive improvement of community living conditions.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, децентралізація, місцеве самоврядування, переваги, ризики, делегування, деволюція.

Key words: budget decentralization, decentralization, local self-government, benefits of budget decentralization, risks of budget decentralization, delegation, devolution.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах розвитку економіки України актуальності набуває питання бюджетної децентралізації, оскільки вона є однією з основних умов незалежної та ефективної діяльності органів місцевої влади. Процес розвитку України не можливий без посилення ролі в ньому місцевого самоврядування. Одним з головних чинників підвищення ролі самоврядування є децентралізація державної влади, що зводиться до реформування бюджетної системи в напрямку формування її ланок як автономних і фінансово спроможних виконувати прийняті бюджетні повноваження.

МЕТОЮ СТАТТІ

Метою даної статті є розгляд теоретичних аспектів бюджетної децентралізації як фінансової бази функціонування органів місцевого самоврядування та територіальної громади.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питання бюджетної децентралізації висвітлюються у працях багатьох провідних вітчизняних науковців, а саме в роботах Н. Наталенко, А. Нечипиренко, І. Самойлова, А. Ткачука, М. Трещова, які наголошували на важливості децентралізації. Але також розглядали недоліки даної децентралізації [2; 4; 6; 12]. Законодавче унормування процесів бюджетної децентралізації зосереджено в [3; 6; 8]. Предметом диспуту дана проблема розглянута в [1; 12]. Проте задля розробки пропозиції щодо вдосконалення процесу бюджетного регулювання в Україні, підвищення його ефективності, що в кінцевому результаті забезпечувало б виконання функцій держави на гідному рівні та позначалося на підвищенні стандартів життя населення країни, необхідним є подальше вивчення питання самої децентралізації як одного з механізмів формування ресурсної бази місцевого самоврядування

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Бюджетна децентралізація — це процес передання повноважень від центрального уряду до місцевих урядів (органів місцевого самоврядування) [1].

Рішення проблеми бюджетної децентралізації дасть можливість перейти до реального втілення в життя децентралізованої демократичної системи територіальної організації влади. На основі бюджетної децентралізації місцеві бюджети отримують фінансову самостійність; об'єднані територіальні громади отримують право на прямі міжбюджетні відносини; місцеві органи влади можливість вільно планувати доходи і пріоритети витрат зі своїх бюджетів. Бюджетна децентралізація дасть можливість сформувати ефективну систему вирівнювання з метою стимулювання розвитку територій [2].

Згідно з Конституцією та Законом "Про місцеве самоврядування в Україні", основою місцевого самоврядування є територіальна громада села, селища і міста [3].

Бюджетна децентралізація класифікується за типологією певної моделі економіки: делегування, деволюція та децентралізація.

Делегування передбачає передачу певних повноважень для виконання місцевих повноважень від імені центрального уряду, а фінансування завдань, що виконуються в межах делегованих повноважень, забезпечує держава шляхом розподілу перекази. Делегація відбувається в будь-якому стані розвитку економіки країни, але переважає в країнах з адміністративно-командною моделлю економіки, де високий рівень концентрації фінансових ресурсів є в державному бюджеті, і, крім того, передбачає відсутність бюджетного самофінансування місцевих органів влади та публікація звіту про бюджет їх виконання при фінансуванні делегованих повноважень.

Деволюція є проміжком від централізації до децентралізації, характерною для перехідного періоду, коли органи місцевого самоврядування фінансують та відповідають за надання певних державних послуг у рамках фінансування з державного бюджету. Як правило, це стосується задоволення соціальних потреб.

А сама децентралізація передбачає перебування фінансових ресурсів на рівні органів місцевого самоврядування для фінансування ними різного виду повноважень. Крім того, спеціальні служби або органи повинні бути створені в регіонах, де залучаються громадяни до прийняття урядових рішень [4].

В Україні представницькі органи місцевого самоврядування мають таку компетенцію — обирати "голову". В економічно розвинених країнах, крім представницьких органів, широко розвинена структура безпартійних організацій, яка бере активну участь в управлінні певною територією і може впливати на прийняття чи скасування певних рішень представницьких органів шляхом опитування громадян, протестів, демонстрацій, мітинги тощо. Децентралізація характерна для країн з розвиненою ринковою економікою [5].

Першим значним кроком за останні роки у напрямку бюджетної децентралізації стали прийняті Верховною Радою зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України у грудні 2014 року, які набрали чинності з січня 2015 року. До внесених змін у бюджетне та податкове законодавство частка дотаційних бюджетів в Україні була дуже високою та складала від 50 до 90 відсотків бюджетів різних рівнів. Після впровадженої реформи кількість дотаційних бюджетів зменшилася майже вдвічі.

Другим важливим кроком щодо бюджетної децентралізації стало прийняття Закону України "Про добровільне об'єднання територіальних громад" та Методики формування спроможних територіальних громад.

Таким чином, у 2015 році відбувся перший етап фінансової децентралізації, а результати виконання місцевих бюджетів за 2015 рік свідчать, що впроваджені законодавчі зміни у розрізі реформи децентралізації позитивно вплинули на формування місцевих бюджетів.

Складання та затвердження місцевих бюджетів (до 25 грудня) відтепер не залежить від термінів прийняття державного бюджету. Зазнала змін й структура видатків місцевих бюджетів. Для здійснення видатків на делеговані повноваження у сфері охорони здоров'я та освіти було запроваджено нові види трансфертів — медичну та освітню субвенції [6].

Якщо розглядати бюджет на 2020 рік, то можна зробити висновок, що є зменшення вдвічі субвенцій місцевим бюджетам. А політики прямо називають це "згортанням" реформи децентралізації.

Так, майже вдвічі проти минулого року зменшується додаткова дотація на здійснення переданих із дер-

жавного бюджету видатків з утримання закладів освіти та охорони здоров'я. Якщо у 2019 році на школи та медичні заклади місцеві бюджети отримували 14,9 мільярдів гривень, то в 2020 році — лише 7,9 мільярдів.

Так само субвенція на соціально-економічний розвиток територій, яка давала змогу розвивати громади, в наступному році зменшиться майже в 2,5 рази — із 4,8 до 2 мільярдів гривень [7]. У березні 2020 року Кабмін через коронавірус вирішив кардинально урізати держбюджет України. Кабмін запропонував Верховній Раді внести зміни до Держбюджету-2020 року [8], які передбачають збільшення дефіциту бюджету в 4 рази, скорочення фінансування розвитку освіти і регіонів і багато іншого.

Крім урізання бюджету, уряд вирішив повернути до Державного бюджету України податок на паливо в розмірі 13,44%, який попередньо ішов до місцевих бюджетів згідно з Проектом Закону "Про внесення змін до Бюджетного кодексу України" № 2144 від 16.09.2019 року [9].

Такі зміни призведуть до значних втрат місцевих бюджетів та їх розбалансування. Так, за попередніми розрахунками, сума втрат місцевих бюджетів за зазначеними податками складе щонайменше 6,3 млрд грн. З урахуванням вже запроваджених Кабінетом Міністрів України карантинних заходів з метою протидії поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19), втрати місцевих бюджетів можуть скласти 15,6 млрд грн або 5,3% річних надходжень загального фонду місцевих бюджетів (без офіційних трансфертів).

Втрати місцевих бюджетів будуть пов'язані із недоотриманням туристичного збору — у зв'язку із зменшенням потоку туристів та єдиного податку — у зв'язку із зменшенням ділової активності на території України та запровадженням заходів із тимчасового закриття певних установ та закладів, найбільша питома вага яких припадає на представників малого та середнього бізнесу [10].

Видатки на Міністерство охорони здоров'я планують підвищити на понад 470 млн грн: з 98 183 290,5 тис. грн до 98 655 903,7 тис. грн Апарат МОЗ має отримати додатково понад 541,5 млн грн, а місцеві бюджети можуть втратити субвенцію на розвиток системи екстреної медичної допомоги на понад 922,5 млн грн [11].

У процесі бюджетної децентралізації мають бути створені умови для:

збільшення власних доходів місцевих бюджетів та розвитку економіки відповідних регіонів;

надання суспільних благ та послуг відповідно до потреб місцевого населення;

підвищення відповідальності органів місцевого самоврядування за виконання покладених на них функцій, а відповідно — за ефективність видатків місцевих бюджетів [12].

Основні переваги бюджетної децентралізації:

спрощення системи та процедури прийняття бюджетних рішень завдяки оптимальній структурі управління;

мінімізація бюрократизму при прийнятті бюджетних рішень;

підвищення свідомості й загострення почуття відповідальності органів місцевого самоврядування за здійснені заходи в бюджетній сфері;

гнучкість процесу виконання відповідних функцій завдяки оптимальному фінансовому забезпеченню;

фінансова спроможність органів місцевого самоврядування підвищити загальний рівень благополуччя населення країни;

налагодження тісного зв'язку органів місцевого самоврядування із громадянським суспільством при прийнятті бюджетних рішень;

підвищення прозорості прийняття управлінських рішень у бюджетній сфері.

Ризики у бюджетній децентралізації:

ризик виокремлення часткових цілей при прийнятті бюджетних рішень, які не перетинаються із загальними цілями бюджетної децентралізації;

втрата мобільності держави при прийнятті рішень у бюджетній сфері;

ускладнення координації державних органів влади та органів місцевого самоврядування, труднощі узгодження цілей у процесі прийняття рішень у бюджетній сфері;

низька спроможність територіальних громад щодо залучення фінансових ресурсів і їх ефективного використання [13].

Децентралізація має два важливих політичних наслідки. По-перше, вона уможливлює появу та органічне зростання політичних лідерів на місцях. В Україні традиційний шлях до політики лежить або через приєднання до партії, у якій лідер виступає в ролі "паротяга", або через підкуп виборців у певному окрузі — напряму або через подарунки чи певні блага для громади. Завдяки децентралізації у місцевих політиків з'явилася мотивація надавати мешканцям своїх громад якісні послуги, щоб перейти на вищий рівень.

По-друге, розширення впливу місцевої влади на більшість аспектів повсякденного життя позбавить виборців можливості винуватити у проблемах когось, крім вибраних ними місцевих чиновників. Це має сприяти більш відповідальному голосуванню [14].

Підсумовуючи, необхідно ще раз акцентувати на тому, що бюджетна децентралізація є запорукою децентралізації влади, становлення ефективної системи місцевих фінансів, і що найважливіше — інструментом регулювання регіонального розвитку. Реформа децентралізації передбачає подолання багатьох викликів, серед яких слід назвати залежність територій від центру; інфраструктурну та фінансову слабкість громад; деградацію сільської місцевості; низький рівень інвестиційної привабливості територій.

Беззаперечним є факт, що провадження бюджетної децентралізації здатне забезпечити набагато більшу ефективність та якість надання суспільних послуг, аніж розподіл концентрованих коштів на суспільні потреби через центральний рівень бюджетної системи. Таким чином, бюджетна децентралізація є одним із факторів раціонального розподілу та використання бюджетних коштів, а також високої ефективності надання суспільних благ та послуг.

Децентралізація може посилити міжрегіональні диспропорції, оскільки більш багаті регіони зможуть задовольнити більше суспільних та комунальних потреб населення, а бідні регіони не зможуть у повному обсязі задовольнити потреби жителів своєї місцевості, що породжує нерівність між адміністративно-територіальними одиницями. За умов децентралізації існує загроза виникнення протиріччя та конфлікту між центром та регіонами, пов'язана із намаганням центру зберегти владні повноваження.

Однією із загроз децентралізації є неконтрольоване здійснення місцевими органами влади запозичень, особливо іноземних, що може погіршити макроекономічне становище всієї країни. В умовах децентралізації ускладнюється процес узгодження потреб адміністративно-територіальних одиниць із макроекономічними цілями розвитку держави. Децентралізація ускладнює прийняття рішень макроекономічного характеру, особливо, якщо ці рішення спрямовані на підвищення податків та скорочення соціальних програм. Особливо це питання загострюється в період економічних криз, коли рішення потрібно приймати швидко і вони не отримують підтримки у населення, оскільки обмежують доступні їм суспільні блага.

ВИСНОВКИ

Відтак враховуючи переваги та недоліки децентралізації, варто зазначити, що проводячи цю політику, потрібно чітко розмежувати повноваження центру та

місцевих органів влади на регіональному рівні та окреслити шляхи взаємодії між ними. Це дасть змогу уникнути багатьох непорозумінь у майбутньому та досягти скоординованих дій у разі виникнення економічної кризи.

Література:

1. Мартиненко Н. Бюджетна децентралізація в Україні в контексті реформи місцевого самоврядування. Міжнародний центр перспективних досліджень. 2006. URL: http://icps.com.ua/assets/uploads/images/images/eu/fiscal_decentralization_ukr.pdf (дата звернення 26.03.2020).

2. Самойлова І. Аналіз державної політики щодо реалізації бюджетної децентралізації та ефективність реформування бюджетної системи в Україні. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 1.URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/1_2019/25.pdf (дата звернення 26.03.2020).

3. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 1997 р. № 24.URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр (дата звернення 27.03.2020).

4. Трещов М. Децентралізація як засіб ресурсної самодостатності територіальних громад. Теорія та історія державного управління. 2015. № 2. URL: http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2015/2015_02(25)/8.pdf (дата звернення 27.03.2020).

5. Про місцеве самоврядування в Україні: веб-сайт.URL: http://www.spfu.gov.ua/ru/documents/3482.html (дата звернення 27.03.2020).

6. Ткачук А., Наталенко Н. Про бюджет і не тільки. Спеціально для об'єднаних територіальних громад. Легальний статус. 2016. URL: https://docplayer.net/52518959-Anatoliy-tkachuk-nina-natalenko-pro-byudzhet-i-ne-tilki-specialno-dlya-ob-iednanih-teritorialnih-gromad.html (дата звернення 28.03.2020).

7. Бюджет 2020. Децентралізація згортається?: веб-сайт.URL: https://blog.poltava.to/oleksandr-bilenkyi/9018/ (дата звернення 28.03.2020).

8. Про державний бюджет України на 2020 рік: Закон України редакція від 17.03.2020 р. № 294-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20 (дата звернення 02.04.2020).

9. Верховна Рада прийняла зміни до Бюджетного кодексу: веб-сайт.URL:https://decentralization.gov.ua/news/11854 (дата звернення 02.04.2020).

10. Парламент схвалив закон про скасування податку на нерухомість і плату на землю: веб-сайт. URL:https://www.auc.org.ua/novyna/parlament-shvalyv-zakon-yakym-skasuvav-na-dva-misyaci-podatok-na-neruhomist-i-platu-za-zemlyu (дата звернення 02.04.2020).

11. Кабмін вирішив кардинально урізати держбюджет України. URL: https://regionews.ua/ukr/news/economics/1585219520-kabmin-virishiv-urizati-derzhbyudzhet-de-i-na-skilki (дата звернення 28.03.2020).

12. Нечипиренко А. Теоретичні аспекти бюджетної децентралізації місцевого самоврядування в Україні. Національний вісник Ужгороцького національного університету. 2016. № 6.URL: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/12381/1/ТЕОРЕТИЧНІ%20-АСПЕКТИ%20БЮДЖЕТНОЇ%20ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ%20МІСЦЕВОГО%20САМОВРЯДУВАННЯ%20-В%20УК-РАЇНІ.pdf (дата звернення 29.03.2020).

13. Децентралізація в Україні. Український незалежний центр політичних досліджень.2017. URL: https://www.international-alert.org/sites/default/files/Ukraine_-Decentralisation_UK_2017.pdf (дата звернення 30.03.2020).

14. Тимощук В. Децентралізація для кожного: навіщо реформа, що вже зроблено і які зміни попереду: веб-сайт.URL: https://voxukraine.org/uk/detsentralizatsiya-dlya-kozhnogo-navishho-reforma-shho-vzhe-zrobleno-i-yaki-zmini-poperedu/ (дата звернення 30.03.2020).

References:

1. Martynenko, N. (2006), "Budget decentralization in Ukraine in the context of local government reform", Mizhnarodnyj tsentr perspektyvnykh doslidzhen', [Online], available at:http://icps.com.ua/assets/uploads/images/images/eu/fiscal_decentralization_ukr.pdf (Accessed 26 March 2020).

2. Samoilov, I. (2019), "Analysis of state policy on implementation of budget decentralization and efficiency of reforming the budget system in Ukraine", Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok, [Online], vol. 1, available at:http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/1_2019/25.pdf (Accessed 26 March 2020).

3. The Verkhovna Rada of Ukraine (1997), The Law of Ukraine "About local self-government in Ukraine", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр (Accessed 27 March 2020).

4. Treshov, M. (2005), "Decentralization as a means of resource self-sufficiency of territorial communities", Teoriia ta istoriia derzhavnoho upravlinnia, [Online], vol. 2, available at: http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2015/2015_02(25)/8.pdf (Accessed 27 March 2020).

5. The official site of the State Property Fund of Ukraine (2020), "News of the region", available at: http://www.spfu.gov.ua/ru/documents/3482.html (Accessed 27 March 2020).

6. Tkachuk, A. and Natalenko, N. (2016), "About the budget and more. Especially for united territorial communities", Lehal'nyj status, [Online], available at:https://docplayer.net/52518959-Anatoliy-tkachuk-nina-natalenko-pro-byudzhet-i-ne-tilki-specialno-dlya-ob-iednanih-teritorialnih-gromad.html (Accessed 28 March 2020).

7. The online edition of Poltava region (2020), "Budget 2020. Decentralization curtails", available at:https://blog.poltava.to/oleksandr-bilenkyi/9018/ (Accessed 28 March 2020).

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2020), The Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2020", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20(Accessed 02 April 2020).

9. Decentralization (2019), "The Verkhovna Rada adopted amendments to the Budget Code", available at: https://decentralization.gov.ua/news/11854 (Accessed 02 April 2020).

10. Local finance (2020), "Parliament approved a law abolishing the real estate tax and the land payment", available at: https://www.auc.org.ua/novyna/parlament-shvalyv-zakon-yakym-skasuvav-na-dva-misyaci-podatok-na-neruhomist-i-platu-za-zemlyu (Accessed 02 April 2020).

11. RegioNews (2020), "The Cabinet decided to drastically cut the state budget of Ukraine", available at: https://regionews.ua/ukr/news/economics/1585219520-kabmin-virishiv-urizati-derzhbyudzhet-de-i-na-skilki (Accessed 28 March 2020).

12. Nechipirenko, A. (2016), "Theoretical aspects of budget decentralization of local self-government in Ukraine", Natsional'nyj visnyk Uzhhorots'koho natsional'noho universytetu, [Online], vol. 6, available at: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/12381/1/ТЕОРЕТИЧНІ%20АСПЕКТИ%20БЮДЖЕТНОЇ%20ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ%20МІСЦЕВОГО%20САМОВРЯДУВАННЯ%20В%20УКРАЇНІ.pdf (Accessed 29 March 2020).

13. The Ukrainian Independent Center for Policy Studies (2017), "Decentralization in Ukraine", available at: https://www.international-alert.org/sites/default/files/Ukraine_Decentralisation_UK_2017.pdf (Accessed 30 March 2020).

14. Tymoschuk, V. (2019), "Decentralization for everyone: why the reform is already underway and what changes are ahead", available at: https://voxukraine.org/uk/detsentralizatsiya-dlya-kozhnogo-navishho-reforma-shho-vzhe-zrobleno-i-yaki-zmini-poperedu/ (Accessed 30 March 2020).

Стаття надійшла до редакції 08.04.2020 р.

УДК 330.3

О. М. Густера,
к. е. н., асистент кафедри економічної кібернетики, Національний авіаційний університет
ORCID ID: 0000-0003-1010-6100
І. В. Тимофєєв,
студент кафедри економічної кібернетики, Національний авіаційний університет
ORCID ID: 0000-0002-1495-0993

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.171

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РИЗИКУ В ЕЛЕКТРОННОМУ БІЗНЕСІ ТА ІНТЕРНЕТ-ПРОЕКТАХ

O. Gustera,
PhD in Economics, Assistant of the Department of Economic Cybernetics, National Aviation University
I. Timofeev,
Student of the Department of Economic Cybernetics, National Aviation University

FEATURES OF RISK ASSESSMENT IN E-BUSINESS AND INTERNET PROJECTS

У статті досліджено теоретичні основи оцінки ризику в електронному бізнесі та інтернет-проектах України. Проаналізовано різні наукові підходи до визначення поняття ризику, а також безпосередньо для організацій сфери електронного бізнесу та інтернет-проектів України. У статті розглянуто класичні моделі та підходи до визначення рівня ризику та відокремлено специфічні для різних сфер діяльності параметри, зокрема, визначено, що специфічною рисою інтернет-проектів та електронного бізнесу є високий рівень невизначеності результатів взаємодії між замовником та виконавцем. Урахування нових типів ризиків необхідно, з одного боку, для того щоб уникнути, попередити або запобігти виникненню ризикових ситуацій, зменшити вплив негативних факторів, які можуть спричинити зниження ефективності функціонування організації. З іншого боку, урахування нових факторів дозволяє вивільнити резервні можливості підприємства, які до цього моменту не використовувалися.

Суттєва відмінність сучасних ризиків електронного бізнесу та інтернет-проектів — відсутність точного опису та характеристик у стандартних класифікаціях стандартів управління проектів. Як правило, всі ризики, які виникають у процесі використання мережі Інтернет відносять до інформаційних ризиків, без детального аналізу. Водночас частка негативних факторів спричинених використанням цифрових технологій та мережі Інтернет постійно зростає.

The theoretical basics of risk assessment in e-business and Internet projects of Ukraine are investigated in the article. Various scientific approaches to the definition of risk are analyzed, as well as directly for organizations in the sphere of electronic business and Internet projects of Ukraine. The article examines classic models and approaches to determining the level of risk and identifies parameters specific to different spheres of activity, in particular, determines that a specific feature of Internet projects and e-business is a high level of uncertainty of the results of interaction between the customer and the contractor. Taking into account new types of risks is necessary, on the one hand, in order to avoid, prevent or prevent the occurrence of risky situations, to reduce the impact of negative factors that may reduce the effectiveness of the organization. On the other hand, taking into account new factors makes it possible to release the reserve capabilities of an enterprise that has not been used before.

Significant difference between modern risks of e-business and Internet projects is the lack of accurate description and characteristics in the standard classifications of project management standards. As a rule, all risks that arise in the process of using the Internet are classified as information risks without detailed analysis. At the same time, the share of negative factors caused by the use of digital technologies and the Internet is constantly increasing.

One of the most common problems that should be considered as a risky event at the design stage is the unwillingness of a customer's e-service or Internet project management to change business processes. Despite the fact that when ordering management takes into account the current status and prospects of the organization, with real implementation, it may be necessary to make changes to existing business processes.

An example is the introduction of new software for employees of an organization that is developed and implemented by a third-party organization that is actually a project implementation. The implementation of such a product in full compliance with the technical specifications of the contractor does not guarantee the successful implementation of the product.

Ключові слова: ризик, електронний бізнес, інтернет-проект, статистичний метод, експертний метод.
Key words: risk, e-business, internet project, statistical method, expert method.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сьогоднішній день одним з ключових факторів зростання економіки України є впровадження інтернет проектів та розвиток електронного бізнесу. Незважаючи на складний геополітичний стан Україна вважається одною з найбільш інвестиційно привабливих у галузі інформаційних та цифрових технологій, що обумовлюється високим інтелектуальним потен-

ціалом та поширенням дистанційного методу роботи. Сучасні українські спеціалісти у галузі інформаційних технологій затребувані як на внутрішньому так і на світовому ринку праці. Водночас всі сучасні проекти у галузі інформаційних технологій реалізуються та використовуються не локально, а у мережі інтернет, та мають на увазі підключення широкого кола користувачів.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналіз та виділення специфічних для галузі електронного бізнесу та інтернет-проектів ризиків, а також формування заходів спрямованих на зменшення впливу ризикових факторів на діяльність організації чи ефективність проекту.

Сучасні підприємці дедалі ширше використовують інформаційно-комунікаційні технології у процесі своєї діяльності. Так, наприклад, торгівля через мережу інтернет витісняє традиційну торгівлю.

Одночасно з підвищенням ефективності підприємницької діяльності та цифровізацією економіки України виникають нові ризики, які до цього взагалі були відсутніми або могли не враховуватися через незначний вплив.

Урахування нових типів ризиків необхідно, з одного боку, для того щоб уникнути, попередити або запобігти виникненню ризикових ситуацій, зменшити вплив негативних факторів, які можуть спричинити зниження ефективності функціонування організації. З іншого боку, урахування нових факторів дозволяє вивільнити резервні можливості підприємства, які до цього моменту не використовувалися.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Суттєва відмінність сучасних ризиків електронного бізнесу та інтернет-проектів — відсутність точного опису та характеристик у стандартних класифікаціях стандартів управління проектів. Як правило, всі ризики, які виникають у процесі використання мережі інтернет відносять до інформаційних ризиків, без детального аналізу. Водночас частка негативних факторів спричинених використанням цифрових технологій та мережі Інтернет постійно зростає [1].

Слід зауважити, що деякі ризики, що є суттєвими при традиційному веденні бізнесу та реалізації проектів без використання мережі інтернет, на сьогоднішній день стають все менш актуальними. Так, наприклад, урахування погодних умов та кліматичних змін може взагалі не враховуватися у випадках, коли мережа інтернет є основним комунікативним каналом.

З метою класифікації ризиків у галузі електронного бізнесу та інтернет-проектів доцільно виділити наступні специфічні ризики:

— неготовність керівництва замовника електронної послуги або інтернет-проекту до змін у бізнес процесах;

— неготовність керівництва замовника електронної послуги або продукту, інтернет-проекту до змін в організаційній структурі;

— незацікавленість керівників основних підрозділів замовника електронної послуги або інтернет-проекту у реалізації проекту або запровадженні електронної послуги або продукту,

— недостатня кваліфікація керівників основних підрозділів замовника електронної послуги, товару або інтернет-проекту,

— відсутність єдиної методології або її порушення під час впровадження електронної послуги, товару або інтернет-проекту,

— неправильно складене технічне завдання,

— помилки календарного планування,

— зміна вимог замовника електронної послуги, товару або інтернет-проекту.

Одною з найбільш поширених проблем, які на стадії проектування слід розглядати як ризикову подію слід відокремити неготовність керівництва замовника електронної послуги або інтернет-проекту до змін у бізнес процесах. Попри те, що при замовленні керівництво враховує поточний стан та перспективи розвитку організації, при реальному впровадженні може виявитися, що необхідно вносити зміни до існуючих бізнес-процесів [2].

Як приклад, можна навести запровадження нового програмного забезпечення для співробітників організації, яке розробляється та запроваджується сторонньою організацією, що фактично являє собою реалізацію проекту. Реалізація такого продукту у повній відповідності до технічного завдання зі сторони виконавця не гарантує успішне запровадження отриманого продукту [3].

Запровадження нового програмного забезпечення може супроводжуватися, по-перше, видаленням старої системи, яка була налаштована згідно з поточними вимогами організації, та, по-друге, встановленням та розгортанням нової, що найчастіше вимагає змін у бізнес-процесах. Так, наприклад, при функціонуванні звичайної торгівельної організації необхідно додатково запровадити електронний інтернет-магазин. З технічної точки зору це не викликає великих труднощів. Створення магазину, що здійснює торгівлю через мережу Інтернет — одна з найпростіших задач у технологічному плані. По-перше, існує достатня кількість готових рішень "під ключ", шаблонів у системах управління контентом, а також площадок, які задовольняють вимогам більшості торгівельних організацій. Водночас необхідно лише перший раз заповнити даними front-end частину та підключити складські програми для ведення обліку і контролю виконання замовлень. Саме запровадження таких рішень може вимагати змін в існуючих бізнес-процесах. Якщо, наприклад, торгівельна організація вела облік через програмні засоби, які не здатні інтегруватися з інтернет-системами, необхідно їх адаптувати або взагалі міняти на нові. В деяких випадках можна стикнутися з повною відсутністю автоматизованих систем складського обліку. Таким чином, організація торгівлі через мережу Інтернет може вплинути і на внутрішні бізнес-процеси, які до цього успішно функціонували та не вимагали ніяких змін. Запобігти або уникнути негативного впливу цього фактору можна лише на етапі попереднього дослідження організація, до того як складається технічне завдання. Тобто в технічному завданні слід враховувати не тільки сам продукт, який буде розроблятися та впроваджуватися, а й також конкретну організацію та її специфіку. З одного боку, це не зовсім стосується виконавця, який відповідає лише за ті умови, які є в технічному завданні. З іншого боку, успішна реалізація проекту забезпечує відсутність претензій від замовника та можливість подальшого співробітництва [4].

Неготовність керівництва замовника електронної послуги або продукту, інтернет-проекту до змін в організаційній структурі є також доволі суттєвою загрозою, яка стосується, насамперед, середніх та малих організацій. Так, наприклад, створення інтернет-магазину на базі існуючого офлайн-магазину вимагає створення окремої посади або відділу. По-перше, організація торгівлі через мережу інтернет вимагає створення власного мережевого ресурсу, який має працювати стабільно та з мінімальними збоями, які будуть усуватися максимально швидко та без втрат для організації. Оренда готового рішення "під ключ" на площадках вирішує проблему лише частково, тому що процес взаємодії з організацією, що надає свої інтернет-ресурси має виконуватися технічними спеціалістами, а не звичайними співробітниками торгівельної організації. Наприклад, такі параметри як швидкість доступу до інтернет-магазину, кількість відвідувачів, співвідно-

шення відвідувачів та покупців, та інші мають контролюватися спеціалістом у даній галузі, а не звичайним керівником підрозділу. Відсутність відповідного підрозділу або посади, що відповідають за процес функціонування інтернет-торгівлі призводить до зниження ефективності або нераціональності його запровадження [5].

Для запобігання або зниження впливу ризику неготовності керівництва замовника електронної послуги або продукту, інтернет-проекту до змін в організаційній структурі необхідно на етапі підписання проектної документації оговорювати питання подальшого функціонування запровадженого продукту, послуги чи проекту.

Окрім безпосереднього керівництва організації, також можлива незацікавленість керівників основних підрозділів замовника електронної послуги або інтернет-проекту у реалізації проекту або запровадженні електронної послуги або продукту. Як правило, будь-які зміни, незалежно від їх спрямованості та кінцевого результату сприймаються негативно, причому це може стосуватися як звичайних співробітників, так і керівників підрозділів [6].

Недостатня кваліфікація керівників основних підрозділів замовника електронної послуги, товару або інтернет-проекту призводить до того, що готовий запроваджений продукт не функціонує взагалі, не використовується повністю, не використовується на повну потужність або використовується неправильно. Як наслідок, замовник не отримує бажаний результат та може мати претензії до виконавця. Один з методів усунення ризику цього типу — проведення навчання в рамках реалізації проекту або після його впровадження в рамках підтримки продукту чи проекту. Так чи інакше, ігнорування проблем пов'язаних з неправильним функціонуванням запровадженого продукту чи проекту через недостатню кваліфікацію керівників підрозділів чи персоналу може призвести до негативних наслідків для виконавця [6].

Найчастіше під час розподілення одного проекту чи продукту виникає такий ризик як відсутність єдиної методології або її порушення у разі впровадження електронної послуги, товару або Інтернет-проекту. Водночас джерело виникнення цього ризику може знаходитися як всередині, так і ззовні організації. Тобто розділення проекту чи продукту на складові частини може виникати за ініціативою замовника, тобто кінцевого споживача, так і за ініціативою виконавця, який не може чи не хоче самостійно виконувати всі роботи без сторонньої допомоги. Залучення додаткових учасників завжди призводить до погіршення координації та керованості продуктом чи проектом. У результаті навіть залучення лише одного додаткового учасника вимагає створення додаткового координаційного чи керівного органу або посади. Методи та інструменти роботи першого виконавця можуть не підходити до другого, і навпаки. Таким чином, для усунення або мінімізації впливу ризик відсутності єдиної методології або її порушення у разі впровадження електронної послуги, товару або інтернет-проекту необхідно мінімізувати кількість учасників або розробляти єдину методологію розробки та впровадження, а також контролювати весь процес від ініціації проекту до підтримки кінцевих користувачів [7].

Ризик неправильно складеного технічного завдання, як правило, виникає в тих випадках, коли виконавець вперше виконує роботу певного типу. Наприклад, якщо компанія, що спеціалізується на розробці та впровадженні веб-сайтів вперше використовує якусь технологію, мову програмування, тип хостингу, може виникнути ситуація неправильно складеного технічного завдання. Також цей ризик може виникнути в умовах, коли процес підписання угод про співробітництва не супроводжується участю технічних спеціалістів, а цілком залежить від керівника певного відділу. Незалежно від того, хто саме приймав участь у процесі переговорів та складанні технічного завдання, відповідальність за результати реалізації та впровадження інтернет-проекту чи іншого товару або послуги цілком лежить на виконавцеві. Тому процес складання та підписання технічного завдання має виконуватися за участі технічних спеціалістів які працюють з технологіями внесеними до поточного завдання, незалежно від того, наскільки вигідним воно може здаватися з комерційної точки зору [8].

Крім того, замовник інтернет-проекту, послуги чи товару може ініціювати зміну у технічному завданні за власною ініціативою у тому випадку, коли воно було неправильно складено з точки зору кінцевого результату, який спочатку неправильно був сформований кінцевим користувачем.

Помилки календарного планування є одним з найбільш поширених ризиків у галузі електронного бізнесу та інтернет-проектів. Неможливість точної та достовірної оцінки часових витрат на розробку продуктів інтелектуальної праці призводять до суттєвих похибок у календарному плануванні. Водночас досвід та масштаби компанії-виконавця не суттєво впливають на кінцевий результат з точки зору точності календарного планування [9].

Загальноприйнятим проектним методом календарного планування є побудування графіку виконання робіт на основі оптимістичних та песимістичних прогнозів завершення тих чи інших операцій. Саме неможливість точної оцінки цих параметрів не дозволяє отримати достовірний результат при календарному плануванні. В результаті в проектній документації закладаються великі резерви, які дозволяють мінімізувати вплив майже всіх затримок у процесі виконання планових робіт. Однак з іншого боку це призводить до того, що замовник або кінцевий користувач може взагалі відмовитися від цього продукту чи проекту у зв'язку з тим, що під час реалізації песимістичного прогнозу календарного планування для нього отриманий результат буде не потрібен взагалі або втратить свою початкову актуальність.

Мінімізація ризику помилок календарного планування може бути реалізована шляхом залучення організацій-субпідрядників, які у разі затримок можуть виконувати частину робіт.

Незалежно від початкових умов та отриманих кінцевих результатів існує ризик зміни вимог замовника електронної послуги, товару або Інтернет-проекту. Це може стосуватися будь-якого етапу взаємовідносин між замовником та виконавцем, починаючи від початку реалізації та закінчуючи безпосередньо впровадженням. Зміни вимог замовника виникають через зміни у навколишньому економічному середовищі, а також через зміни загальної стратегії розвитку організації, яку представляє замовник [10].

У зв'язку з тим що проектні роботи у порівнянні з операційними є унікальними та неповторюваними, виникає проблема отримання достовірної оцінки ймовірності виникнення ризикових подій. Застосування статистичного аналізу на основі ретроспективних даних неможливе сам через те, що проекти ніколи не повторюються у повній мірі, тобто постійно змінюється технічне завдання, замовник та його характеристики, зовнішні умови. Використання виключно експертного методу оцінювання ризиків не дозволяє отримати достовірну оцінку через високий рівень суб'єктивності отриманих результатів.

Так, наприклад, якщо проект розробки та впровадження інтернет-магазину впроваджувався десятки разів, то статистичний метод дозволяє оцінити тільки частинку ризиків. Ймовірність виникнення технічних проблем в роботі ресурсу (атаки зловмисників, недоступність інфраструктури через несправність серверного обладнання, низька пропускна здатність каналів

зв'язку) може бути достатньо точно прогнозована на основі даних про вже завершені проекти. Розглянуті у статті специфічні для електронного бізнесу та інтернет-проектів ризики більш ефективно оцінюються експертним методом у зв'язку із змінами об'єкту дослідження та навколишнього середовища.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Таким чином, використання виключно експертного або виключно статистичного методу оцінювання ризиків для електронного бізнесу та інтернет-проектів не дозволяє отримати достовірний результат, тому доцільно використовувати комбінацію цих методів, тобто експертно-статистичний метод оцінки. Водночас якщо представити кожен ризик як , то загальна ризикованість або кількісна оцінка загроз може оцінюватись так:

$$Z = \sum_{i=n} P(r_i)S(r_i).$$

$$\mathrm{P}(\mathrm{r}_i) = \begin{cases} expert, & i \in E \\ statistic, & i \in S \end{cases}$$

де Z — загальна середня очікувана сума збитків унаслідок настання ризикових подій,

$S(r_i)$ — сума збитків унаслідок настання ризикової події i,

$P(r_i)$ — імовірність настання ризикової події i,

E — множина ризикових подій, що можуть бути достовірно оцінені виключно за допомогою експертного методу,

S — множина ризикових подій, що можуть бути достовірно оцінені за допомогою статистичного методу,

expert — результати оцінювання ймовірності настання ризикової події за допомогою експертного методу,

statistic — результати оцінювання ймовірності настання ризикової події за допомогою експертного методу.

Використання запропонованого підходу до оцінювання загальної середньої очікуваної суми збитків унаслідок настання ризикових подій дозволяє врахувати специфічні для галузі інтернет-проектів та електронного бізнесу факторів, які не характерними для інших сфер економічної діяльності і не можуть бути проігноровані у процесі прийняття рішень.

Перевищення критичного значення загальної середньої очікуваної суми збитків унаслідок настання ризикових подій дозволяє зробити висновок про недоцільність реалізації цього проекту або продукту, або необхідність зміни технічного завдання, комерційних умов взаємодії між замовником та виконавцем. Крім того, порівняння альтернативних продуктів або проектів має базуватися на достовірній оцінці загальної середньої очікуваної суми збитків унаслідок настання ризикових подій.

Література:

1. Україна у вимірі економіки знань / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. — К.: Основа, 2006. — 592 с.

2. Про Концепцію Національної програми інформатизації: Закон України від 04.02.1998 р. № 75/98-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/ laws/show/75/98-%D0%B2%D1%80

3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK. Guide), 5th Edition, PMI, Inc., 14 Campus Boulevard, Newton Square, Pennsylvania, USA, 2013. — 587 p. DOI:org/10.1002/pmj.21345

4. Крамський С.О. Концепція контроллінга та методу нечітких множин для оцінки інноваційних проектів на комерційних підприємствах / С.О. Крамський // "Міжнародне співробітництво для локального розвитку"— Ч. 2. — Тези доповідей ІІ Міжнар. наук.-практ. конф. — В.: "Нілан-ЛТД", К.: ГО "Слобожанщина", 2016. — С. 7—10 — 146 с.

5. Муравецький С.А. Планування процесів забезпечення якості у великих та географічно розподілених гібридних ІТ-проектах [Текст]/ С.А. Муравецький, С.О. Крамський // Вісник НТУ "ХПІ". — 2016. — № 1. — С. 106-109. DOI:org/10.20998/2413-3000.2016.1173.21

6. Листер Т. Вальсируя с медведями. Управление рисками в проектах по разработке программного обеспечения / Листер Т., ДеМарко Т. — М: Компания p.m. Office, 2005. — 322 с.

7. Бузак Н.І. Економічна оцінка інформаційних технологій / Н.І. Бузак // Вісник ЖДТУ. — 2010. — № 3 (53). — С. 29—32.

8. Поливана Л.А. Методичні підходи до оцінки ефективності проекту впровадження інформаційних технологій на підприємствах торгівлі [Електронний ре— К.Ю. Гудкова, А.О. Лях 196 Економічний вісник Донбасу № 3(45), 2016 сурс]/ Л.А. Поливана // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. — 2014. — Вип. 149. — С. 247—259. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/ UJRN/Vkhdtusg_2014_149_38

9. Останкова Л.А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: навч. посіб. / Л.А. Останкова, Н.Ю. Шевченко. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 256 с.

10. Матвійчук А.В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка: моногр. / А.В. Матвійчук. — К.: КНЕУ, 2011. — 439 с.

References:

1. Hejts, V.M. (2006), Ukraina u vymiri ekonomiky znan [Ukraine in the dimension of the knowledge economy], Osnova, Kyiv, Ukraine.

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1998), The Law of Ukraine "About the Concept of the National Informatics Program", available at http://zakon5.rada.gov.ua/ laws/show/75/98-%D0%B2%D1%80 (Accessed 29 March 2020).

3. Kenneth, H. (2013), A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK. Guide), 5th Edition, PMI, Inc., Pennsylvania, USA.

4. Krams'kyj, S.O. (2016), "The concept of controlling and fuzzy sets method for evaluating innovative projects in commercial enterprises", Mizhnarodne spivrobitnytstvo dlia lokal'noho rozvytku. Tezy dopovidej II mizhnar. nauk.-prakt. konf. [International cooperation for local development. Abstracts II. Research Practice Conf,], "Nilan-LTD" HO "Slobozhanschyna", Kyiv, Ukraine, vol. 2, pp. 7—10.

5. Muravets'kyj, S.A. and Krams'kyj, S.O. (2016), "Planning for quality assurance processes in large and geographically distributed hybrid IT projects", Visnyk NTU "KhPI", vol. 1, pp. 106—109.

6. Lyster, T. and DeMarko, T. (2005), Val'syruia s medvediamy. Upravlenye ryskamy v proektakh po razrabotke prohrammnoho obespechenyia [Waltzing with bears. Risk management in software development projects], Company p.m. Office, Moscow, Russia.

7. Buzak, N.I. (2010), "Economic evaluation of information technologies", Visnyk ZhDTU, vol. 3 (33), pp. 29—32.

8. Polyvana, L.A. (2016), "Methodical approaches to the evaluation of the effectiveness of the information technology implementation project at trade enterprises", Ekonomichnyj visnyk Donbasu, vol. 3 (45), pp. 247—259.

9. Ostankova, L.A. and Shevchenko, N.Yu. (2011), Analiz, modeliuvannia ta upravlinnia ekonomichnymy ryzykamy [Analysis, modeling and management of economic risks], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

10. Matvijchuk, A.V. (2011), Shtuchnyj intelekt v ekonomitsi: nejronni merezhi, nechitka lohika [Artificial intelligence in economics: neural networks, fuzzy logic], KNEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2020 р.

УДК 338.24

О. Л. Гура,
к. е. н., доцент, Одеський фінансово-економічний коледж
Київського національного торговельно-економічного університету, м. Одеса, Україна
ORCID ID: 0000-0002-8526-8844
В. А. Бобівський,
студент, Одеський фінансово-економічний коледж
Київського національного торговельно-економічного університет, м. Одеса, Україна
ORCID ID: 0000-0002-0663-5432

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.175

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

O. Gura,
PhD in Economics, Odessa Financial and Economic College
of Kyiv National University of Trade and Economics, Odessa, Ukraine
V. Bobovskyy,
Student, Odessa Financial and Economic College
of Kyiv National University of Trade and Economics, Odessa, Ukraine

ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY IN UKRAINE

Розглянуто основні характеристики, які відображають сутність стратегії розвитку підприємства. Наведено, що сучасні економічні умови, у яких працюють підприємства, можна охарактеризувати як динамічні та невизначені. Одним з основних чинників, які можуть забезпечити підприємству стійкість на ринку та сприяти посиленню його позицій, є належним чином обгрунтована стратегія розвитку.

Одним з найбільш актуальних завдань сучасного розвитку економіки України є створення умов ефективного і динамічного функціонування в ринкових відносинах. Водночас важливою є реорганізація надмірної концентрації і монополізації виробництва, удосконалення організаційних і структурних відносин, перегляд застарілих командних економічних зв'язків і методів керування.

Обгрунтовано необхідність розвитку підприємницької активності, діяльність підприємств і організацій, спрямованих на споживача, і кінцевий результат — прибуток. Під впливом процесів реформування економіки в Україні поступово складається нова фінансова система, яка включає в себе різноманітні фінансові відносини, пов'язані з утворенням і використанням грошових ресурсів, а також сукупність фінансових установ країни.

Враховано, що за нинішніх умов фінанси розширили межі свого впливу, усе більш актуальним стає завдання розробки методів і прийомів ефективного використання обмежених фінансових ресурсів, інвестування коштів в активи чи проекти, що забезпечують доходи за допустимого ризику.

У статті досліджено основні характеристики стратегії розвитку, на підставі яких запропоновано під стратегією розвитку підприємства розуміти довгостроковий гнучкий план дій інноваційного спрямування з відповідним рівнем ризику, який базується на детальному аналізі внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, залежить від людських чинників та потребує інвестицій для досягнення ефективних результатів, підвищення конкурентоспроможності продукції і підприємства.

The main characteristics that reflect the essence of the enterprise development strategy are considered. It is stated that the current economic conditions in which the enterprises operate can be described as dynamic and uncertain. One of the main factors that can provide an enterprise with stability in the market and strengthen its position is a well-founded development strategy.

Of particular importance is the risk analysis of the enterprise development strategy, as modern enterprises operate in a dynamic market with a high degree of uncertainty in the parameters of the external environment and are exposed to a large number of risks, so the risk analysis of enterprise development strategies becomes especially relevant.

One of the most urgent tasks of the modern development of the Ukrainian economy is to create conditions for an effective and dynamic transition to market relations. At the same time, it is very important to reorganize the excessive concentration and monopolization of production, improve organizational and structural relations, revise outdated command economic relationships and management methods.

In these conditions, the need for the development of entrepreneurial activity, the activity of enterprises and organizations aimed at the consumer, and the end result — profit, becomes particularly acute.

Under the influence of economic reform processes in Ukraine, a new financial system is gradually emerging, which includes various financial relationships related to the creation and use of monetary resources, as well as the totality of the country's financial institutions.

Given that, in the current context, finance has expanded its scope of influence, the task of developing methods and techniques for the efficient use of scarce financial resources, investing in assets or projects that generate income at acceptable risk is becoming increasingly relevant.

The article explores the main features of the development strategy, which underlies the enterprise development strategy to understand the long-term flexible plan of innovative orientation with the appropriate level of risk, based on a detailed analysis of the internal and external environment of the enterprise, depends on human factors and requires investment to achieve effective results, improving the competitiveness of products and businesses.

Ключові слова: стратегія підприємства, види стратегій, інновації, інноваційна діяльність, стратегічні цілі, стратегічне бачення, економічна сталість.

Key words: enterprise strategy, types of strategies, innovations, innovation activity, strategic goals, strategic vision, economic sustainability.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Жорстка конкурентна боротьба на світових ринках потребує від України пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності національної економіки, формування у країні потужного інноваційного та науково-технічного потенціалу. Однак високий ступінь конкурентоспроможності промислових підприємств та країни в цілому характеризується наявністю механізмів формування й забезпечення умов, засобів, які зумовлюють їх розвиток та підвищення добробуту населення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми розвитку підприємства в Україні досліджено на основі аналізу робіт вчених: І.Ю. Єпіфанова, М.Ю. Дзюбко, О.І. Гудзь, О.О. Плахотнік, І.М. Чернявська та ін. В умовах розвитку економіки від менеджменту підприємства потрібна підвищена винахідливість і гнучкість у використанні різних стратегій, кожна з яких повинна мати на меті вихід на більш високий або сталий етап розвитку бізнесу. У цій діяльності важливо визначитися в головному — який тип стратегії обрати в конкретній ситуації з розрахунком на перспективу. Теоретичні й практичні аспекти цієї проблеми відображено в роботах учених і фахівців: І.Т. Балабанова, І.О. Бланка, Є. Брігхема, Дж.К. Ван Хорна, В.М. Геєца, М.Г. Гузя, А. Дайле, П. Друкера, П.В. Єгорова, А.М. та ін.

МЕТА СТАТТІ

Метою наукової статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів стратегії розвитку підприємства, її вибір і обгрунтування, а також розробка на цій підставі шляхів удосконалення на основі стратегічного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

З метою досягнення безперервного зростання обсягів діяльності підприємство повинно формувати власну стратегію розвитку.

Стратегія підприємства — це процес формування генерального перспективного напряму розвитку підприємства на основі визначення якісно нових цілей, узгодження внутрішніх можливостей підприємства з умовами зовнішнього середовища та розробка комплексу заходів, які забезпечують їх досягнення [7].

Отже, стратегію розвитку підприємства можна охарактеризувати як довгостроковий гнучкий план дій інноваційного спрямування з відповідним рівнем ризику, який базується на детальному аналізі внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, залежить від людських чинників та потребує інвестицій для досягнення ефективних результатів, підвищення конкурентоспроможності продукції і підприємства. Основні характеристики стратегії розвитку представлено на рисунку 1.

На практиці підприємства застосовують так звані базисні, або еталонні, стратегії розвитку бізнесу (рис. 2):

— стратегії концентрованого зростання, що пов'язані зі зміною продукту і (чи) ринку;
— стратегії інтегрованого зростання;
— стратегії диверсифікованого зростання;
— стратегії скорочення.

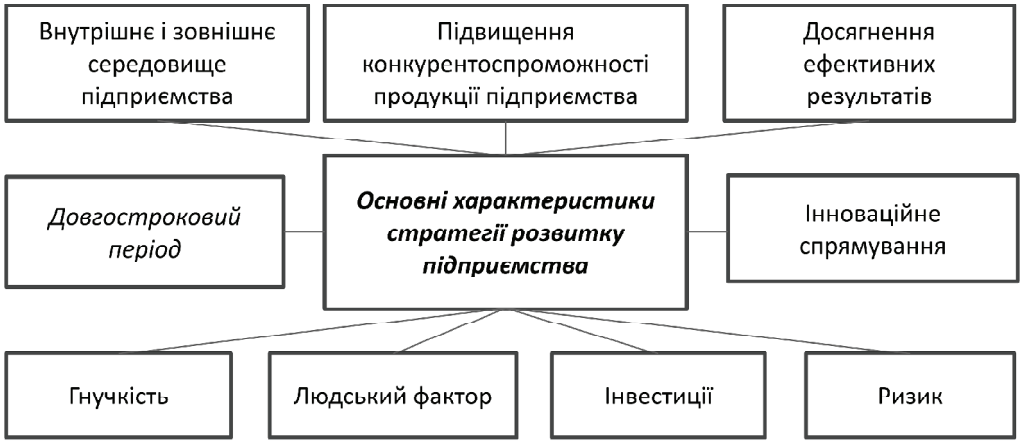


Рис. 1. Основні характеристики, які відображають сутність стратегії розвитку підприємства

Джерело: [1].

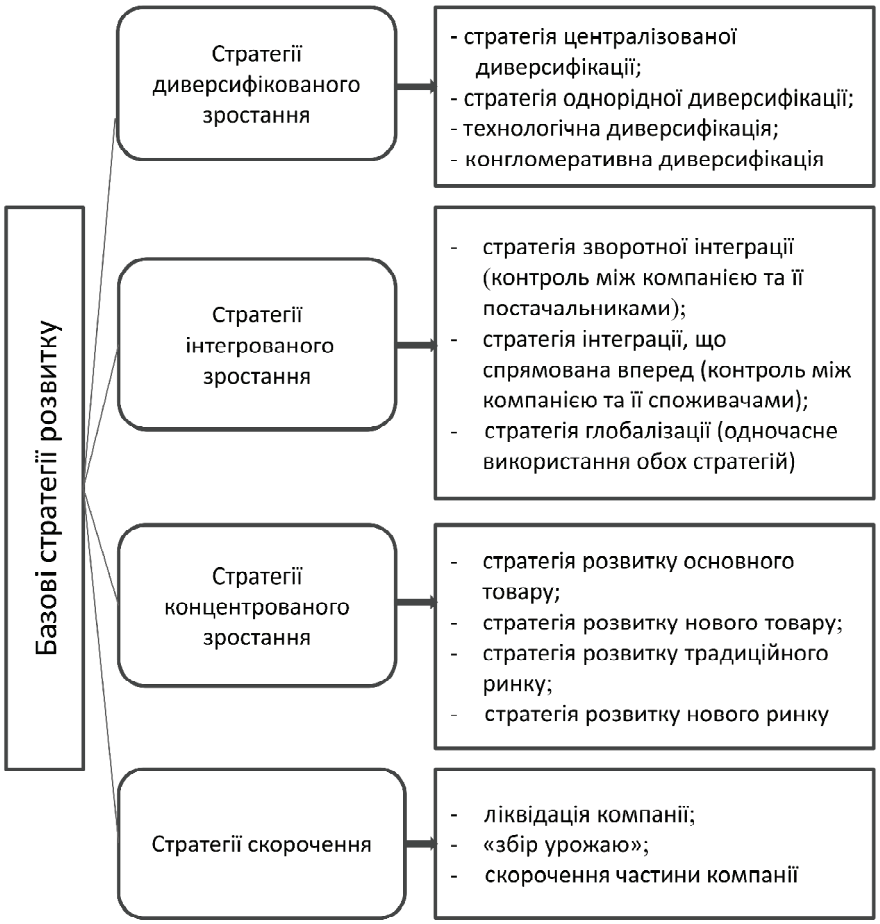


Рис. 2. Види базових стратегій розвитку

Джерело: [3].

Використовуючи стратегію концентрованого зростання підприємство намагається поліпшити або виробляти новий продукт, не змінюючи галузі. Підприємство також веде пошук можливостей для того, щоб поліпшити своє становище на наявному ринку або ж для переходу на новий ринок.

Стратегії інтегрованого зростання пов'язані з розширенням підприємства через додавання нових структур. Підприємству доцільно використовувати цю стратегію, коли воно перебуває в сильному бізнесі, але не може здійснювати стратегії концентрованого зростання. Водночас інтегроване зростання не суперечить довгостроковим цілям підприємства. Підприємство може здійснювати інтегроване зростання шляхом придбання власності або розширення зсередини. Водночас в обох випадках змінюється положення.

Стратегія диверсифікованого зростання реалізується тоді, коли підприємство далі не може розвиватися на цьому ринку із цим продуктом у рамках цієї галузі. Як правило, основні фактори, що впливають на вибір стратегії диверсифікованого зростання, такі:

— ринки знаходяться в стані насичення або ж скорочення попиту на продукт, який перебуває в стадії занепаду;

— поточний бізнес потребує значних грошових надходжень, що можуть бути вкладені в більш прибутковий;

— новий бізнес може викликати ефект синергії за рахунок ефективного використання устаткування, комплектуючих виробів, сировини тощо;

— антимонопольне законодавство не дає можливості розширювати бізнес у рамках галузі;

— скорочення податкових витрат;

— полегшення виходу на світові ринки;

— залучення нових кваліфікованих службовців або ефективне використання потенціалу наявних менеджерів.

Стратегію скорочення використовують для цілеспрямованого згортання виробництва.

На практиці підприємство може одночасно реалізовувати кілька стратегій.

Основними елементами стратегічного управління є підприємство та зовнішнє середовище. Підприємство, яке є складовою частиною зовнішнього середовища, для забезпечення ефективної діяльності повинне вміти адаптуватися до наявних та можливих змін зовнішнього середовища. Зовнішньому середовищу, яке є динамічною системою, властиві постійні зміни. Підприємство як складова частина даної схеми повинне завжди оперативно реагувати на такі зміни. Саме тому успіху можуть досягнути не ті підприємства, які здатні сформувати вдалу стратегію, а ті, які здатні вчасно адаптувати її згідно із змінами та враховувати ризики [3].

Стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність п'яти, взаємопов'язаних управлінських процесів. Ці процеси логічно складають один цілісний механізм, всередині якого існує стійкий зворотний зв'язок і, відповідно, зворотний вплив кожного процесу на інші і на всю їх сукупність. Саме у цьому полягає важлива особливість структури стратегічного управління.

Аналіз середовища вважається першим процесом стратегічного управління, оскільки він забезпечує основу як для визначення місії і цілей фірми, так і для розробки стратегії. Одним з ключових завдань будь-якого управління є підтримання балансу у взаємодії підприємства з навколишнім середовищем. Кожне підприємство задіяне у трьох комутативних процесах:

— отримання ресурсів із зовнішнього середовища (вхід);

— перетворення ресурсів у продукт (перетворення);
— передача продукту у зовнішнє середовище (вихід).

Управління покликане забезпечувати баланс входу і виходу. Як тільки цей баланс порушується, підприємство потрапляє в кризу [5].

Розробка стратегії діяльності підприємства здійснюється поетапно:

1 етап — усвідомлення місії підприємства. Під місією підприємства прийнято розуміти генеральну глобальну ціль (причину, мотив) створення та функціонування підприємства (з точки зору його власників).

2 етап — вивчення стану зовнішнього середовища та ступеня його впливу на діяльність підприємства.

3 етап — оцінка сильних та слабких сторін діяльності підприємства (аналіз ефективності господарської діяльності, оцінка конкурентоспроможності підприємства, визначення конкурентного статусу.

4 етап — формування системи стратегічних цілей розвитку підприємства.

Процес формування цілей складається з двох взаємопов'язаних етапів роботи:

— якісного визначення цілей (наприклад, завоювання ринку, досягнення достатнього збільшення прибутку для фінансування діяльності підприємства або входження в нові сфери та ін.);

— уточнення, узгодження конкретизації та кількісного визначення поставлених цілей у вигляді системи найважливіших показників господарської діяльності, яких прагне досягти підприємство у визначений період часу.

5 етап — розробка стратегічних альтернатив розвитку підприємства та їх оцінка (вибір).

Оцінка розроблених стратегічних альтернатив та вибір найбільш доцільної для реалізації проводиться за наступними основними параметрами:

— узгодженість стратегії із зовнішнім середовищем;
— внутрішня збалансованість стратегії;
— реалізованість стратегії з урахуванням наявного ресурсного потенціалу підприємства;
— прийнятність рівня ризиків, пов'язаних із здійсненням стратегії;
— результативність стратегії.

6 етап — здійснення заходів, що спрямовані на реалізацію розробленої стратегії розвитку підприємства:

— розробка системи забезпечуючих (функціональних) стратегій;
— формування політики підприємства за окремими найважливішими напрямками діяльності;
— розробка системи тактичних планів ведення господарсько-фінансової діяльності.

7 етап — моніторинг ходу реалізації стратегії та оцінка необхідності її коригування [8].

Розрізняють певні організаційні рівні побудови стратегій у диверсифікованих та вузько профільних компаніях.

Так, у диверсифікованих компаніях розробляють стратегії на чотирьох рівнях:

— корпоративному;
— діловому;
— функціональному;
— операційному.

Корпоративна (загальна) стратегія визначає загальний напрямок діяльності підприємства а саме:

стратегія зростання — стратегічна альтернатива, що характеризується цілями, які набагато перевищують рівень минулих досягнень;

стратегія обмеженого зростання (стабілізації) — стратегічна альтернатива, що характеризується цілями, які визначені на рівні минулих досягнень, скоригованих з урахуванням інфляції;

стратегія скорочення — стратегічна альтернатива, яка характеризується встановленням цілей, які нижчі від рівня, досягнутого в минулому або виключенням окремих напрямків діяльності.

У вузько профільному підприємстві використовують три рівні побудови стратегій. Ділова стратегія в цьому разі є водночас корпоративною.

Шляхи досягнення підприємством бажаного результату (зростання, обмеженого зростання, скорочення) визначає конкурентна стратегія.

Конкурентна (ділова) стратегія — це план управління окремою сферою діяльності компанії, що грунтується на діях і підходах, спрямованих на забезпечення успішної діяльності в одній специфічній сфері бізнесу. Конкурентна стратегія визначає, як завоювати сильні довгострокові конкурентні позиції. Цю стратегію ще називають діловою, стратегією бізнесу або стратегією конкурентоспроможності.

Функціональні стратегії розробляються для кожного функціонального напрямку певної сфери діяльності. У кожній сфері діяльності передбачається розробка стратегії виробництва, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, маркетингу, фінансів та ін.

Операційна стратегія — більш вузька стратегія для основних структурних одиниць: заводів, торгових регіональних представників і відділів. Операційні стратегії розробляються всередині функціональних напрямів [2].

Інвестиційна стратегія являє собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, обумовлених загальними завданнями його розвитку й інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення.

Інвестиційну стратегію представляють як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності підприємства, що визначає пріоритети її напрямків і форм, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей, що забезпечують передбачений загальний розвиток підприємства [4].

Формування інвестиційної стратегії підприємства базується на прогнозуванні:

— окремих умов здійснення інвестиційної діяльності (інвестиційного клімату),
— кон'юнктури інвестиційного ринку як загалом, так і щодо окремих його сегментів.

Початковим етапом розробки інвестиційної стратегії підприємства є визначення загального періоду її формування, який залежить від ряду умов. Головною умовою є передбачуваність розвитку економіки загалом й інвестиційному ринку зокрема. В умовах нестабільного розвитку економіки країни цей період не може бути занадто тривалим і в середньому становить 3—5 років.

Важливими умовами визначення періоду формування інвестиційної стратегії є:

— тривалість періоду формування загальної економічної стратегії підприємства, тобто інвестиційна стратегія не може виходити за межи цього періоду;

— галузева належність підприємства, а також однією з умов визначення періоду формування інвестиційної стратегії є розмір підприємства. Інвестиційна діяльність великих підприємств звичайно прогнозується на більш тривалий період;

— взаємозв'язок з системою цілей загальної стратегії економічного розвитку. Спрямованість цілей може бути різноманітною — забезпечення приросту капіталу; зросту рівня прибутковості інвестицій і суми доходу від інвестиційної діяльності; зміна пропорцій реального і фінансового інвестування; зміни технологічної і відтворювальної структури капітальних вкладень; зміни галузевої і регіональної спрямованості інвестиційних програм і та ін.

Для оцінки ефективності інвестиційної стратегії використовують наступні критерії:

— узгодженість інвестиційної стратегії фірми з загальною стратегією її економічного розвитку;

— внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії;

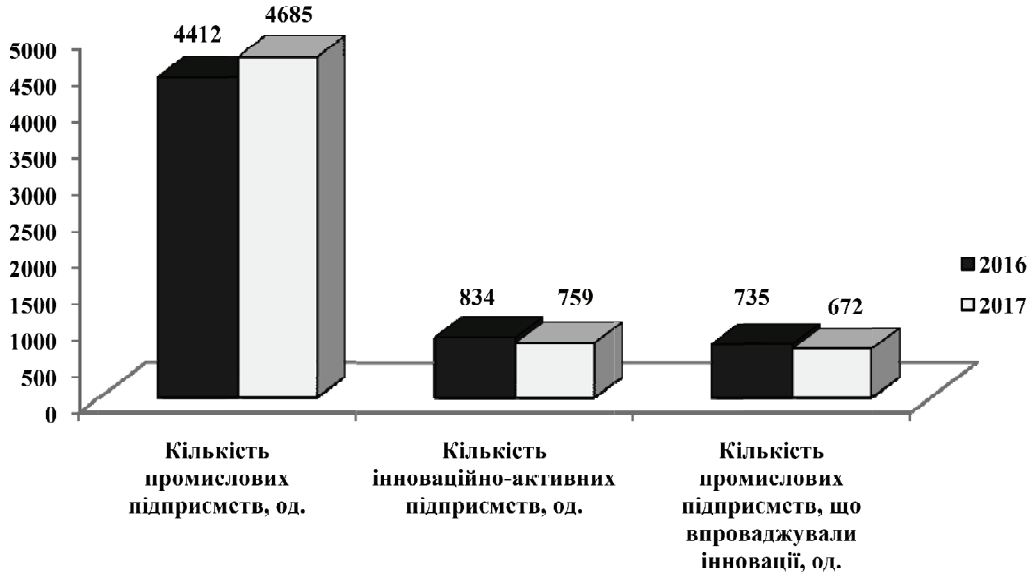


Рис. 3. Динаміка основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств у період 2016—2017 рр.

— узгодженість інвестиційної стратегії з зовнішнім середовищем;

— можливість реалізації інвестиційної стратегії з урахуванням існуючого ресурсного потенціалу;

— рівень ризику, пов'язаного з реалізацією інвестиційної стратегії;

— результативність інвестиційної стратегії, яка базується на визначенні економічної ефективності її реалізації.

Таким чином, розробка інвестиційної стратегії дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані з розвитком підприємства в нестабільних економічних умовах [9].

Сталий розвиток є найважливішою характеристикою промислових підприємств, що функціонують в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Якщо промислове підприємство стійко розвивається, то воно має ряд переваг перед іншими суб'єктами господарювання в залученні інвестицій, кредитів, впровадження результатів НТП, виборі контрагентів, підборі кваліфікованих кадрів. Водночас промислове підприємство не вступає в конфлікт з державою, суспільством і екосистемою, оскільки сплачує своєчасно і в повному обсязі податки, платежі, збори, виплачує гідну заробітну плату, дивіденди, здійснює природоохоронну і ресурсозберігаючу діяльність.

Чим вище рівень стійкості промислового підприємства, тим воно більш незалежно від несподіваної зміни зовнішньої кон'юнктури і, отже, менше ризик банкрутства і повного припинення функціонування.

Визначальним у забезпеченні сталого розвитку є його інноваційне спрямування, що грунтується на активному використанні знань і наукових досягнень, стимулюванні інноваційної діяльності, створенні сприятливого інвестиційного клімату, оновленні виробничих засобів, формуванні високотехнологічних видів діяльності та галузей економіки, підвищенні енергоефективності виробництва, стимулюванні збалансованого економічного зростання.

Так, у 2017 році відбулося скорочення кількості інноваційно-активних промислових підприємств порівняно з 2016 р. до 16,2 % проти 18,9 % загальної кількості промислових підприємств. У порівнянні з 2016 р. кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації у 2017 р. зменшилась до 14,3 % проти 16.6 % загальної кількості промислових підприємств, кількість упроваджених інноваційних товарів та послуг зменшилась на 57,7 %, що відбулося внаслідок значного скоро-

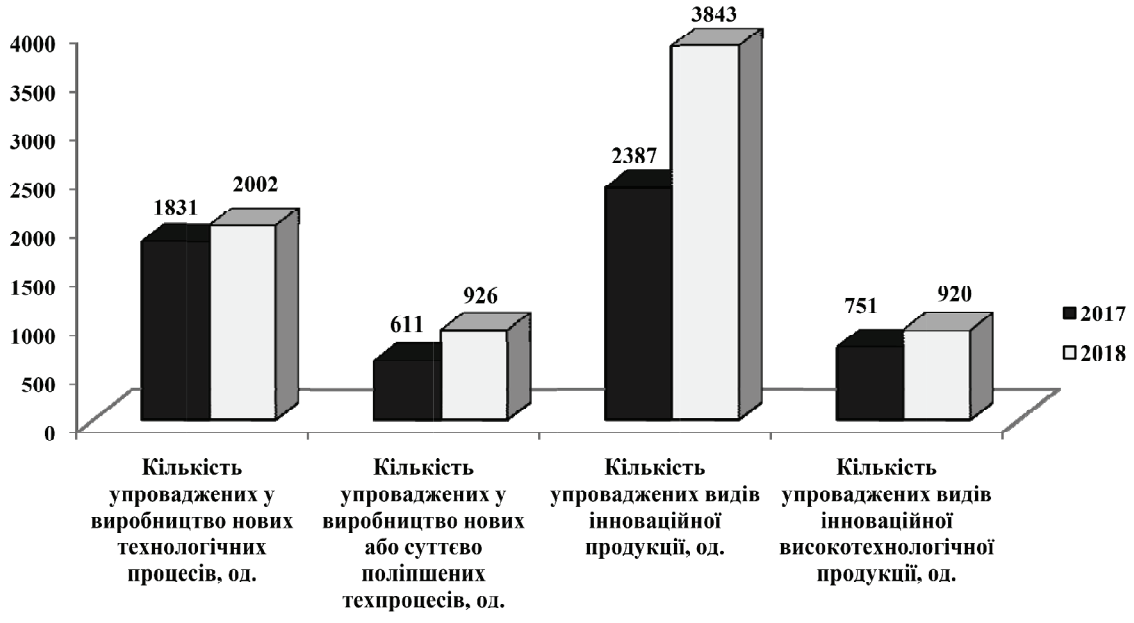


Рис. 4. Інноваційна активність промислових підприємств у період 2017—2018 рр.

Таблиця 1. Проблеми та рішення стратегічних цілей

Проблеми	Рішення	Стратегічні цілі
• Незахищені права приватної власності. • Нестабільна та недосконала нормативна база	Оптимізація нормативно-правової бази	**Ціль 1.** Ділове середовище в Україні сприятливе для налагодження, функціонування та розвитку підприємництва
• Негативне сприйняття великого бізнесу в суспільстві. • Брак менеджерів/професіоналів здатних до творчого мислення	Розвиток підприємницької культури та людських ресурсів	
• Висока енергоємність виробництва. • Низька ефективність праці. • Низька інноваційна активність	Прискорення передачі технологій та інновацій	**Ціль 2.** Середні підприємства створюють базу для національної економіки, забезпечуючи найбільший обсяг виробництва, інвестицій, зайнятості та доходів
• Значна частка збиткових підприємств	Санація та усунення неплатоспроможності «чесних» підприємств	
• Висока вартість боргу. • Низька ліквідність українського фондового ринку. • Обмежена кількість інструментів фінансування	Збільшення доступу до фінансування	**Ціль 3.** Малі підприємства є найбільш динамічними та інноваційними суб'єктами господарювання в економіці України
• Неефективність бізнесу	Покращення управління бізнесом	
• Недостатня кількість якісних стартапів	Сприяння підприємництву	**Ціль 4.** В Україні діє ефективна інфраструктура підтримки бізнесу (державна та приватна)
• Неефективний діалог з органами державної влади. • Обмежена співпраця між різними сегментами бізнесу	Створення ефективних підприємницьких мереж	
• Обмежений доступ до державних закупівель	Збільшення доступу до державних закупівель	
• Обмежені можливості експорту. • Низька участь у глобальному ланцюжку вартості. • Обмежене різноманіття експортних товарів та послуг. • Залежність від глобального ринкового середовища	Збільшення доступу до торгових зон	**Ціль 5.** Підприємства в Україні є конкурентоспроможними на світовому ринку, працюють ефективно та виробляють товари з високою доданою вартістю

чення упровадження високотехнологічної продукції (на 57,5 % порівняно з 2016р). Водночас обсяг виділених на інновації коштів скоротився з 23229,5 млн грн до 9117,5 млн грн (рис. 3).

Проте у 2018 р. фіксується зростання інноваційної активності промислових підприємств (рис. 4), як у частині кількості впроваджених у виробництво нових технологічних процесів, видів інноваційної продукції, обсягу реалізованої інноваційної продукції, так й витрат на інновації та фінансування інноваційної діяльності.

Найбільш проблемними питаннями готовності промисловості України до сталого розвитку з точки зору інновацій також є:

— державні організації та установи, які не зацікавлені у закупівлі нової технологічної продукції або ж не мають достатнього фінансування для цього;

— частка підприємств, які готові сприймати й впроваджувати інновації у свій виробничий процес залишається незначною.

— недостатнє фінансування;

— недосконаліть законодавчої бази у сфері інновацій та податкової системи;

— міграція "розуму" в інші країни тощо.

Все це обумовлює необхідність удосконалення елементів механізму управління сталим розвитком промислових підприємств.

Вагомими функціональними складовими, які визначають сталий розвиток вітчизняних промислових підприємств на макрорівні, є наступні: економічна, науково-технічна, соціальна та екологічна.

Економічна сталість характеризує забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами. Науково-технічна сталість пов'язана з оцінкою стану та ефективності використання засобів виробництва, змістом інвестиційної діяльності та рівнем використання останніх досягнень науко-технічного прогресу. Соціальна сталість пов'язана з оцінкою сталості складу персоналу, плинності кадрів, співвідношенням середньої заробітної плати на підприємстві з середньою заробітною платою по галузі, визначення кваліфікації персоналу, рівня дисципліни, умов праці та відпочинку тощо. Екологічна сталість характеризує екологічну відповідальність підприємства та рівень екологічної безпеки виробництва.

Україна представлена у кількох міжнародних рейтингах, які оцінюють інноваційну та технологічну конкурентоспроможність, інноваційний потенціал, людський капітал, державне управління. За більшістю індикаторів Україна знаходиться на рівні світових та європейських аутсайдерів. Проведений аналіз стосовно місць, які на теперішній час займає Україна у рейтингах міжнародних організацій за основними економічними показниками, на жаль, свідчать про її низький рівень розвитку. Це є результатом того, що протягом останніх років економіка України знаходиться у стані глибокої системної кризи. У зв'язку з складною політичною та економічною ситуацією спостерігається відтік закордонних інвесторів, що негативно впливає на розвиток країни [6].

Політика стратегічного бачення. Стратегічне бачення — сприятливе середовище для підприємницьких структур, що створюють, розвивають та досягають довгострокового успіху незалежно від їх розміру, галузевої спеціалізації та географічних характеристик розташування в створених в Україні.

Стратегічні цілі:

1. Бізнес середовище в Україні сприятливе для створення, функціонування та розвитку підприємництва.

2. Середні підприємства створюють базу для національної економіки шляхом забезпечення найбільшого обсягу виробництва, інвестицій, зайнятості та доходів.

3. Малі підприємства є найбільш динамічні та інноваційні суб'єкти господарювання в українській економіці.

4. Ефективна бізнес підтримка інфраструктури (державна та приватна).

5. Підприємства України є конкурентоспроможними на світовому ринку, ефективно працюють та виробляють товари з високою доданою вартістю.

Існуючі проблеми та бар'єри для розвитку підприємництва в Україні зумовлюють необхідність зміни сучасного середовища для досягнення стратегічних цілей. Виявлені проблеми охоплюють декілька ключових сфер втручання:

— Покращення кон'юнктури ринку для налагодження та управління бізнесом шляхом усунення існуючих структурних, інституційних та фінансових бар'єрів.

— Сприяння виходу українського бізнесу на нові ринки як всередині країни, так і за її межами.

— Підтримка у проведенні освітніх та навчальних програм для новоствореного та існуючого бізнесу.

— Сприяння розвитку ділових мереж шляхом створення бізнес-асоціацій, створення та розвиток галузевих, міжгалузевих та територіальних кластерів.

— Підвищення підприємницької культури та мислення в громаді шляхом сприяння підприємництву та освіті нового покоління підприємців.

Вирішення потреб, викладених у таблиці 1, призведе до якісних змін у структурі підприємництва, динаміки розвитку нового та існуючого бізнесу, примноження інновацій, посилення конкурентного потенціалу українських компаній на світовому ринку (табл. 1) [10].

ВИСНОВКИ

Жорстка конкурентна боротьба на світових ринках потребує від України пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності національної економіки, формування у країні потужного інноваційного та науково-технічного потенціалу. Однак високий ступінь конкурентоспроможності промислових підприємств та країни загалом характеризується наявністю механізмів формування й забезпечення умов, засобів, які зумовлюють їх розвиток та підвищення добробуту населення.

Українським підприємцям, менеджерам слід зважати на такий фактор, як конкуренція в часі. Скорочення потреби в часі для певної діяльності передбачає підвищення продуктивності і, відповідно, зниження витрат. Опанування часу охоплює аспекти швидкості, моменту часу та величини фондів.

За постійного зростання швидкості ринкових змін уміння володіти часом є особливо актуальним. Швидкість, з якою підприємства пристосовуються до змін, модифікують свою діяльність, є значущим стратегічним конкурентним фактором, завдяки якому можна досягти переваг за багатьма стратегічно важливими показниками

Підприємства можуть одночасно здійснювати не одну, а кілька стратегій. Так, багатогалузеві компанії для одного виду товару можуть розробити стратегію глибокого проникнення на ринок (завоювання кращих позицій на даному ринку), для іншого вибрати стратегію розвитку ринку (вихід на освоєний ринок з новим продуктом) і т.д. Завдання керівництва полягає в тому, щоб при виборі стратегії всебічно врахувати конкретні умови і цілі бізнесу.

Література:

1. Гудзь О.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація//Економіка і суспільство. — 2018. — № 8. — С. 346—352.

2. Головчук Ю.О., Пчелянська Г.О. Особливості формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі парадигми інноваційного розвитку //Економіка та держава. — 2020. — № 3. — С. 66—70.

3. Єпіфанова І. Ю. Дзюбко М. Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах// Вісник ОНУ ім. Т.Г. Шевченка. — 2017. — Вип. 2 (55). С. 99—102.

4. Конащук В.Л., Ковальова В.Ю. Формування інвестиційної стратегії промислового підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу:http://www.zgia.-zp.ua/gazeta/evzdia_3_075.pdf

5. Череп А.В., Сучков А.В. Стратегічне планування і управління: навчальний посібник. К.: "Кондор", 2011. — 334 с.

6. Плахотнік О.О., Чернявська І.М. Механізм забезпечення сталого розвитку промисловості україни в умовах нестабільної геополітичної ситуації // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/5.pdf

7. Горєлов Д.О., Большенко С.Ф. Стратегія підприємства. Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. 133 с.

8. Мазаракі, А., Мельник Т. Інновації як джерело стратегічних конкурентних переваг // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2010. Вип 2. С. 5—17.

9. Чорна М. В. Проектний аналіз. Харків: Консум, 2003. 228 с.

10. Entrepreneurship development strategy: expert vision [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ukrajina.fnst.org/sites/default/files/uploads/2016/12/14/infografikaengweb.pdf

References:

1. Hudz', O. I. (2018), "Enterprise development strategy: essence and classification", Ekonomika i suspil'stvo, vol. 8, pp. 346—352.

2. Holovchuk, Yu. O. and Pchelians'ka, H. O. (2020), "Features of formation of strategy of increase of competitiveness of the enterprise on the basis of paradigm of innovative development", Ekonomika ta derzhava, vol. 3, pp. 66—70.

3. Yepifanova, I. Yu. and Dziubko, M. Yu. (2017), "Formation of enterprise development strategy in modern conditions", Visnyk ONU im.. T.H.Shevchenka, vol. 2, no. 55, pp. 99—102.

4. Konaschuk, V.L. and Koval'ova, V.Yu. (2012), "Formation of investment strategy of industrial enterprise", available at: www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_3_075.pdf (Accessed 17 Apr 2020).

5. Cherep, A.V. and Suchkov, A.V. (2011), Stratehichne planuvannia i upravlinnia. [Strategic planning and management], Kondor, Kyiv, Ukraine.

6. Plakhotnik, O.O. and Cherniavs'ka, I.M. (2020) "Mechanism for ensuring the sustainable development of the Ukrainian industry in an unstable geopolitical situation", Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 2, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/5.pdf (Accessed 17 Apr 2020).

7. Horielov, D. O. and Bol'shenko, S. F. (2010), Stratehiia pidpryiemstva, [Enterprise strategy], Vyd-vo KhNADU, Kharkiv, Ukraine

8. Mazaraki, A.A. and Mel'nyk, T. (2010) "Innovation as a source of strategic competitive advantage", Visnyk Kyivs'koho natsional'noho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu, vol. 2 pp. 5—17.

9. Chorna, M. V. (2003), Proektnyj analiz [Project analysis], Konsum, Kharkiv, Ukraine.

10. Entrepreneurship development strategy: expert vision (2016), "Ukrajina.fnst", available at: https://ukrajina.fnst.org/sites/default/files/uploads/2016/12/14/infografikaengweb.pdf (Accessed 15 Apr 2020).

Стаття надійшла до редакції 17.04.2020 р.

УДК 338.24:22.015

З. П. Урусова,
к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування, Запорізький національний університет
ORCID ID: 0000-0001-6776-9058
Д. А. Зачепило,
студентка, Запорізький національний університет
ORCID ID 0000-0001-5536-9495
А. А. Зеленова,
студентка, Запорізький національний університет
ORCID ID: 0000-0003-1976-6164

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.182

ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В КОМПАНІЯХ

Z. Urusova,
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting and Taxation Department, Zaporizhzhya National University
D. Zachepilo,
Student, Zaporizhzhya National University
A. Zelenova,
Student, Zaporizhzhya National University

IMPLEMENTATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN COMPANIES

У статті розглянуто функціонування компаній у сучасних умовах економіки, надано визначення, з'ясовано суть та напрямки застосування соціальної відповідальності для планомірного та безперебійного їх розвитку. Досліджено переваги, які отримує компанія під час реалізації соціальної відповідальності. Виділено та окреслено переваги та недоліки впровадження соціальної відповідальності в компаніях. Досліджено відповідальність у широкому та вузькому змісті. Визначено напрями соціальної відповідальності в компаніях. Визначено стимул заохочення соціальної відповідальності компаній до своєї практики. Заради того щоб виявити головні складові доцільності соціально відповідального бізнесу, в роботі акцентовано увагу на матриці доцільності. Проаналізовано на прикладі Turkish Airlines перспективи подальшого розвитку соціальної відповідальності компаній. Акцентовано увагу на головних принципах корпоративної культури цієї компанії.

National economy of Ukraine, integration to the development of a joint partnership, empowerment, dominion and business, the main principle of social protection. May is a time to protect the balance of economic, social and environmental issues in Ukraine. This is also achieved through various social activitiesthe possibility of fulfilling the role of nationally. Important role in the formulated socially-owned middleware is to establish a business, which, in its own best practice and to its own personnel, has the great potential to realize the principle of corporate socially-oriented business. This article deals with the functioning of companies in modern economic conditions, the essence and directions of the application of social responsibility for their systematic and uninterrupted development. The main advantages of the company in realization of social responsibility are investigated. Authors analyze the reasons of low social commitments and suggest a complex of measures aimed at raising the level of small and big business social responsibility. For the first, the advantages and for the second, disadvantages of implementing social responsibility in companies are highlighted and outlined. Responsibility has been explored in a broad and narrow sense. Leaders of social responsibility are introduced in stores. A tradition has been put in place to strengthen the social responsibility of large and small businesses in their practice. In this article, emphasis is placed on mitral regurgitation, which allows to identify the basic elements of the imaginary business of community responsibility. With practical perspectives on the previous development of corporate social responsibility based on the model of the famous aviation company in the whole world Turkish Airlines are considered. The principles of corporate culture of this company are considered.

Also, the authors have drawn up diagrams for a more detailed understanding of social implementation in a broad and narrow sense, and tables have been drawn up a good comparison of the disadvantages and advantages of this mechanism.

Ключові слова: соціальна відповідальність, компанія, бізнес-середовище, матриця доцільності, компанія, внутрішнє та зовнішнє середовища, корпоративні принципи.
Key words: social responsibility, company, business environment, matrix of expediency, company, internal and external environment, corporate principles.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сьогодні в економіці України постійно відбуваються зміни умов діяльності підприємств та компаній через модернізацію трансформаційних процесів. Для одержання постійного (сталого) перебігу компаній, від яких прямо пропорційно залежать різні показники (економічних, технічних, соціальних та інші) у зовнішньому та внутрішньому середовищі, варто враховувати інтереси усіх суб'єктів даних відносин. І як наслідок, соціальна відповідальність — один із головних напрямів грунтовного розвитку компаній та підприємств. Нині не усі компанії приділяють достатньо уваги щодо впровадження та вдосконалення соціальної відповідальності і тому зазначена тема є актуальним науковим напрямом.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми соціальної відповідальності висвітлювались в наукових працях Дж. Акерлофа, Г. Боуена, П. Друкера, О.О. Лазаренка, Р.Ф. Пустовійта. Дослідженням цих питань займалися О.А. Грішнова [1], О.В. Дудкін [2], А.Г. Зінченко [3], С.В. Мельник [4], Ю.Н. Петрушенко [5], В.М. Шаповал [6] та інші. Так, Грішнова О.А. та деякі інші вчені стверджували, що соціальна відповідальність бізнесу — "це відповідальність компаній за суспільну корисність своєї діяльності перед усіма людьми та організаціями, з якими вона взаємодіє в процесі функціонування, та перед суспільством загалом" [1]. Дудкін О.В. визначає відповідальність "як складну багатокомпонентну систему принципів діяльності бізнес-організацій, процесів соціальної взаємодії, а також соціальних заходів та їх результатів" [2]. Мельник С.В. акцентував, що соціальна відповідальність — це одна з фундаментальних галузей функціонування будь-якої компанії, мета якої зосереджена на вирішенні провідних соціальних питань відповідно як всередині бізнесу, так і за його межами. Попри велику цінність наукових і практичних внесків у наукових працях та статтях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, мінливість умов господарювання вимагає продовження розгляду питань щодо ставлення та розвитку соціальної відповідальності вітчизняних підприємств.

АКТУАЛЬНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сталий економічний розвиток України, інтеграція до світового співтовариства вимагають сучасної взаємодії суспільства, держави і бізнесу, головною умовою якого є реалізація принципів соціальної відповідальності як дієвого механізму для вирішення глобальних проблем людства. Забезпечення збалансованого вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем в Україні можна досягти через практику соціально відповідальної діяльності, яка має виступити в ролі об'єднуючої національної ідеї. Вагома роль у формуванні соціально відповідального середовища належить бізнесу, який своєю власною практикою та залученням до неї свого персоналу здатен реалізовувати принципи корпоративної соціальної відповідальності.

МЕТА І ЗАВДАННЯ СТАТТІ

Мета роботи — опрацювати соціальну відповідальність на сучасному рівні розвитку компанії. Для виконання цієї мети необхідно: 1. Визначити зміст і напрям соціальної відповідальності в сучасній економіці країни, підприємств та компаній. 2. Проаналізувати соціальні вигоди компанії. 3. Виокремити головні складові розвитку соціальної відповідальності компаній.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Відправною точкою процесу формування конкурентоспроможного суспільства було підписання 16 грудня 2005 року Меморандуму про соціальну відповідальність бізнесу в Україні. Деякі автори (Шаповал В.М.) проводять логічну лінію взаємозв'язку між соціальною відповідальністю та конкурентоспроможністю суспільства через імідж компанії, конкурентоспроможність товарів і послуг, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність регіону. На цей час є вже сформованими принципи, які обумовлюють соціально-відповідальну поведінку промислових підприємств. Компанія може бути успішною, якщо зможе прилаштуватися до мінливого середовища в України. Сприяння внутрішньому середовищу, яке має зворотний зв'язок зовнішнім потребам на ринку, може цілковито трансформувати напрям. Компаніям слід зіставляти поточні та майбутні зміни із зовнішнім середовищем всередині внутрішнього середовища. Тому важливо, щоб окремі компанії виконували роль комунікатора між суспільством та бізнесом.

Компанія є соціально-економічною організацією. Все більше власників бізнесів доходять висновку, що проведення соціально відповідальної роботи призведе до підвищення іміджу, впливу на суспільство та підвищення конкурентоспроможності.

Соціальна відповідальність — складне мультикультурне явище. Це відповідальність, яку компанії, підприємства беруть на себе для вирішення соціальних питань як усередині бізнес-суспільства, так і поза ним [4]. Соціальна відповідальність поважає потреби людей, визначає суспільство та навколишнє середовище, споживачів, партнерів, партнерів, менеджерів тощо.

Соціальна відповідальність є самостійним видом відповідальності, і йому властиві характерні риси. Її виділяють у широкому (рис. 1) та вузькому (рис. 2) розумінні.

Соціальна відповідальність компаній розвивається за двома напрямами: внутрішнім (рис. 3) та зовнішнім (рис. 4).

Соціальна відповідальність у механізмі керування компанії надає змогу суб'єктам результативно забезпечувати виконання потреб обох сторін за допомогою програм соціального інвестування, партнерства та інститутів соціального обговорення. Впровадження соціальної відповідальності має як і переваги так і недоліки (табл. 1).

Компанії, які знаходяться на межі виживання по виживанню, скоротять соціальні витрати до мінімуму. Крім того, скорочення витрат на соціальну відповідальність менш актуально для компаній, для яких соціально відповідальна поведінка не змінилося. Незалежно від змін, ці компанії збережуть свій рівень.

Компанії скоротять соціальні витрати до мінімуму. Крім того, зниження витрат на соціальну відповідальність менш актуальна для компаній, щодо яких соціально відповідальна поведінка не змінюється. Попри зміни, ці компанії збережуть свій рівень.

Інша ситуація для компаній, для яких соціальна діяльність є відносно новою сферою. Такі підприємства можуть мати проблеми зі скороченням фінансування соціальних заходів.

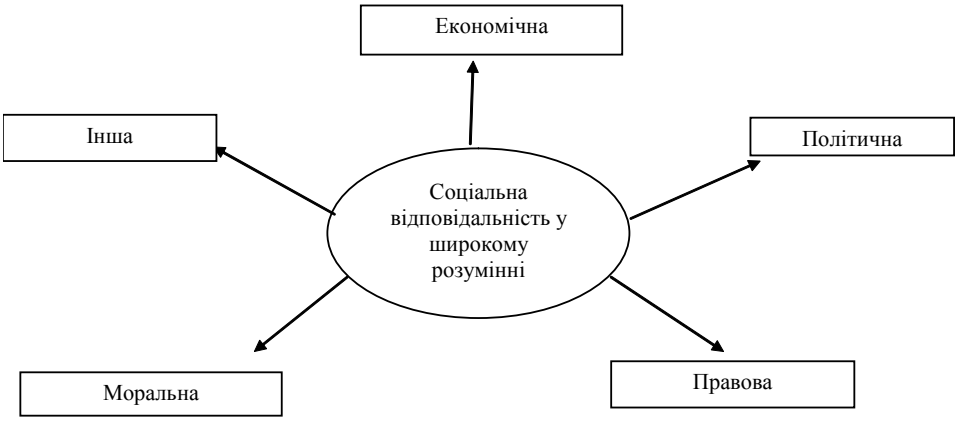


Рис. 1. Соціальна відповідальність у широкому розумінні

Джерело: складено авторами на основі [4].

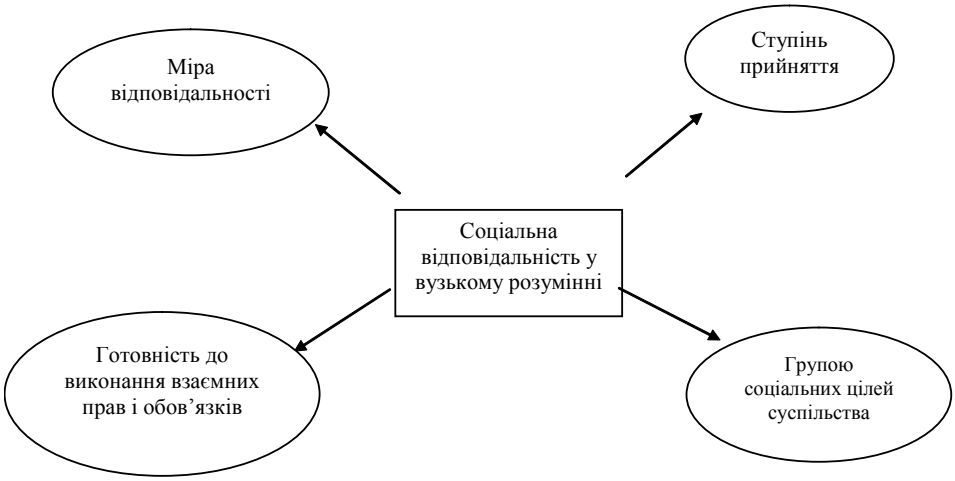


Рис. 2. Соціальна відповідальність у вузькому розумінні

Джерело: складено авторами на основі [4].

Основа соціальної відповідальності компаній полягає в тому, щоб досягти виконання своїх завдань у ситуаціях, коли потенціал негативних тенденцій буде менш ефективним, та зниження ефективності соціальної відповідальності. Однак будь-які зміни негативних тенденцій мають позитивні варіанти. Фінансові проблеми змушують компанії використовувати ініціативи партнерів, стимулювати вдосконалені стратегії та вживати заходів соціальної відповідальності.

У ситуаціях, коли неможливо знизити вплив негативних тенденцій і добитися результатів у реалізації соціальної відповідальності, основною соціальною відповідальністю компаній є ефективне виконання їх функцій. Однак будь-які зміни разом з негативними тенденціями мають позитивні можливості. Фінансові труднощі приведуть до використання партнерських ініціатив компаніями, будуть стимулювати поліпшення стратегії і вдосконалення заходів соціальної відповідальності.

Варто звернути увагу, що головними суб'єктами заохочення соціальної відповідальності до своєї діяльності є великі компанії, де у департаменті з керування соціальною відповідальністю доречно скласти команди з реалізації соціальних програм та проектів, розробки та аналізу соціальної звітності. До складу групи варто покликати представників відділів підприємства профільного спрямування. Це буде слугувати заохоченню працівників до механізму управлін-

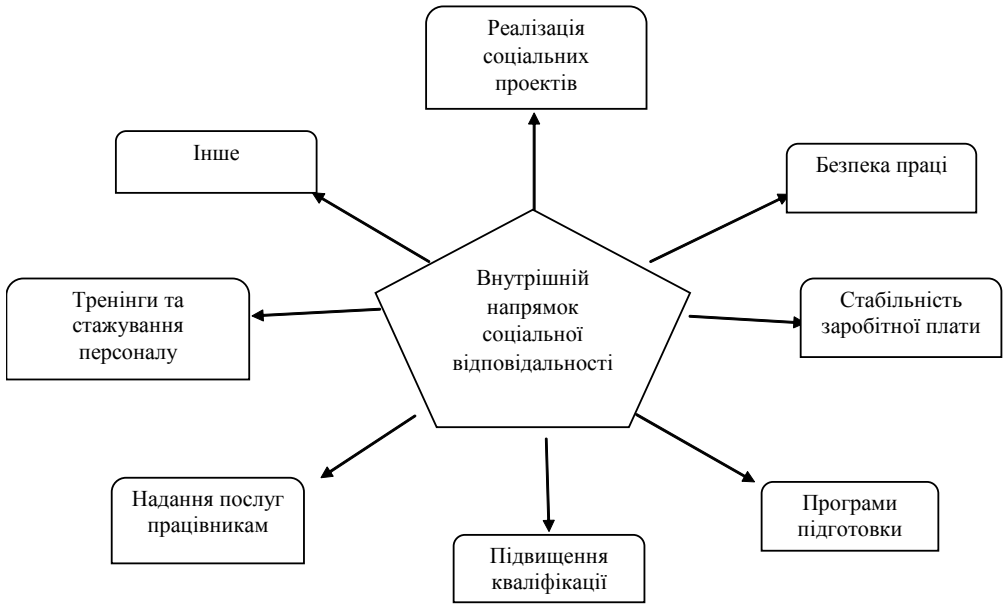


Рис. 3. Внутрішній напрям соціальної відповідальності

Джерело: складено авторами на основі [5].

ня соціальною відповідальності в компанії.

На сьогодні ключовими напрямками соціальної активності є:

1) підготовка та розвиток персоналу;

2) інвестиційні заходи з охорони здоров'я та ресурсозберігаючих технологій;

3) сплата податків та інших платежів, що спрямовуються державою на реалізацію соціальних цілей.

Для переважної кількості компаній головним заохоченням щодо впровадження соціальної відповідальності є пільгове оподаткування. Багато людей рахує, що соціальна відповідальність компаній, як захід, не потребує особливих витрат. Фундаментальну розробку щодо виокремлення переваг соціальної відповідальності внесла компанія Sustain Ability. Вона, грунтуючись на проведеному аналізі компаній у країнах Центральної та Східної Європи, визначила матрицю доцільності [7]. Розглянувши цю матрицю, можна простежити провідні складові доцільності соціально відповідального бізнесу.

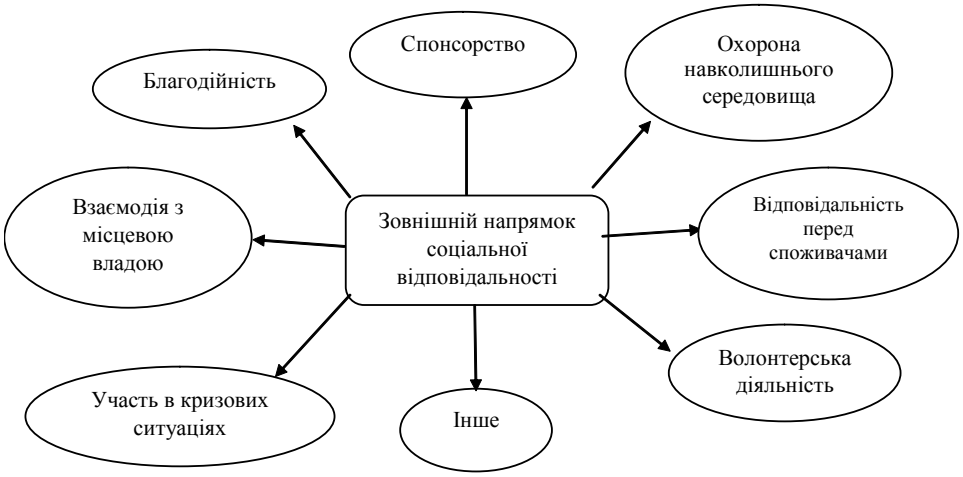


Рис. 4. Зовнішній напрямок соціальної відповідальності

Джерело: складено авторами на основі [5].

Вона утворюється з 2 факторів: з одного боку, фактори успіху бізнесу, з іншого — фактори, пов'язані із сталим розвитком. Фактори, що свідчать про максимальну відповідність упровадження соціально відповідального бізнесу. Перетин факторів сталого розвитку та факторів успіху бізнесу надає можливість викреслити умови належності соціальної відповідальності бізнесу. Інформацію про виконані соціальні програми та соціальні інвестиції [8], здійснення зобов'язань перед працівниками, суспільством загалом, про показники економічної та соціальної діяльності доречно відображати у звітності із вказанням кількісних та вартісних показників. Взагалі, базуючись на загальній інформації, без конкретних показників неможливо дати оцінку зусиллям компанії щодо реалізації заходів соціального характеру. Сталий розвиток у довгостроковій перспективі [9; 10], зростання продуктивності праці, просування товарів та послуг на ринку, вихід на міжнародні ринки цінних паперів, залучення кредитів, розвиток персоналу, підвищення іміджу спонукають вітчизняних підприємств ставати більш соціально відповідальними: приймати будь-які управлінські рішення із врахуванням соціальних та економічних наслідків.

Таблиця 1. Переваги та недоліки впровадження соціальної відповідальності

Переваги	Недоліки
Покращення іміджу компанії	Порушення принципу максимізації прибутку
Змога отримання партнерських відносин між компанією, владою і громадськістю	Витрати на соціальні потреби;
Зростання професіоналізму працівників	Відсутність досвіду вирішення соціальних проблем
Зростання довіри споживачів	
Змога встановлення безпечного середовища для діяльності та розвитку	
Збільшення цінності нематеріальних активів	
Виконання стандартів та норм світового бізнес-середовища.	

Джерело: складено авторами на основі [3].

У роботі щодо аналізу соціальної відповідальності компанії, розглянемо її як інструмент покращення бізнес механізмів, технологій, іміджу компанії, підвищення мотивації та продуктивності працівників, поліпшення економічних показників компанії, підвищення ефективності управління та конкурентної спроможності компанії, мінімізації ризиків та забезпечення сталого розвитку.

У своїй роботі ми хочемо розглянути діяльність впровадження соціальної відповідальності в компанії Turkish Airlines.

За довгу історію функціонування в Turkish Airlines сформувалася власна корпоративна культура (рис. 5), якій відведено велику об'єднуючу роль для працівників, що працюють у різних країнах світу.

Соціальна відповідальність перед персоналом компанії полягає у справедливій заробітній платі, гідних умовах праці та ефективній системі мотивації працівників. Компанія приймає безпосередню участь у навчанні персоналу через організацію курсів, тренінгів, семінарів для підвищення рівня знань та кваліфікації працівників. Не забуваючи про важливість екологічного складника, керівництво авіаперевізника має власну екологічну політику, головним досягненням якої вважається створення в 2014 р. меморіального лісу у 19 містах Турецької Республіки. Для кожного пасажира-немовля, який літає Turkish Airlines, продовжують садити саджанець. Саме використання Turkish Airlines в основі своєї діяльності принципів корпоративної соціальної відповідальності сприяє зростанню позитивних відгуків пасажирів, численних нагород в авіаційних конкурсах, великої кількості повітряних маршрутів авіаперевезень та постійно зростаючому обсягу пасажиропотоку.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Як результат проведеної роботи: розглянуто обставини діяльності вітчизняних підприємств, які визначаються мінливістю зовнішнього середовища. Соціальна відповідальність — це комплексний багатоаспектний інструмент. Тобто компанії, підприємства, бізнес-групи добровільно беруть на себе обов'язки для того, щоб розрішити суспільно важливі проблеми, як всередині самої бізнес-спільноти, так і за її межами. Направленістю впровадження соціальної відповідальності для налаштованого та безвідмовного розвитку компаній є:

1) підготовка та розвиток персоналу;

2) інвестиційні заходи з охорони здоров'я та ресурсозберігаючих технологій;

3) сплата податків та інших платежів, що спрямовуються державою на реалізацію соціальних цілей.

Переваги, які отримує підприємство після впровадження соціальної відповідальності:

1) напрацювання інвестиційної привабливості,
2) множення кількості продажу та прибутків,
3) удосконалення механізму прийняття рішень та діяльності щодо управління ризиками,
4) осучаснення операційних процесів та зменшення виробничих витрат,
5) збільшення рівня продуктивності та якості,
6) ефективна база людських ресурсів,
7) покращення репутації,
8) більша лояльність покупців,
9) поліпшення фінансових та економічних умов діяльності.

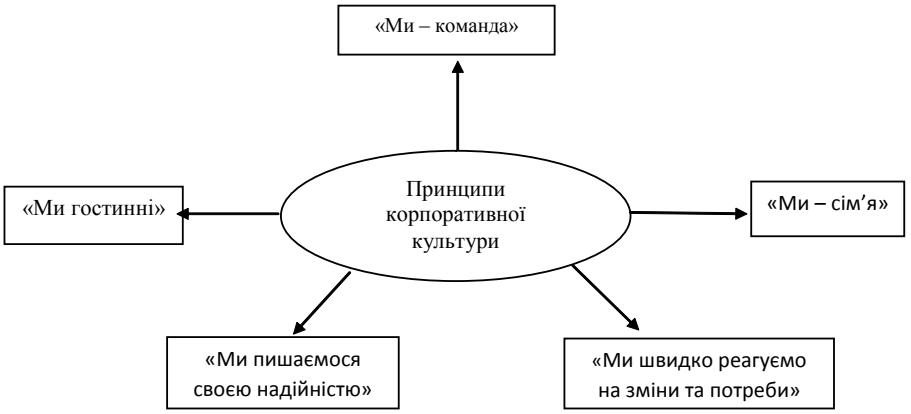


Рис. 5. Принципи корпоративної культури

Джерело: складено авторами на основі [11].

Соціальна відповідальність компаній є, справедливо зауважити, необхідністю сьогодення у перехідних та швидко мінливих умовах, вона вимагає подальших трансформацій у напрямках: впровадження до системи державного регулювання законодавчо закріплених правових норм, заохочення процесу соціальної відповідальності; розширення інформаційних кордонів задля вивчення рівня соціальної відповідальності компаній; удосконалення підготовки кадрів для реалізації програм соціальної відповідальності.

Література:

1. Колот А.М. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку [Текст]: монографія: А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.; за ред. А. М. Колота. Київ: КНЕУ, 2012. 501 с. (дата звернення: 28.03.2020).

2. Дудкін О.В. Трансформація сутності соціальної відповідальності підприємства в умовах економічної нестабільності [Текст]: О.В. Дудкін: Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Економіка та менеджмент". 2010. № 5/1. С. 150—155 (дата звернення: 28.03.2020).

3. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005—2010: стан та перспективи розвитку [Текст]: А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. Київ: Фарбований лист, 2010. 56 с. (дата звернення: 27.03.2020).

4. Мельник С.В. Методичні рекомендації щодо формування та впровадження в Україні системи соціальної відповідальності бізнесу [Текст]: С.В. Мельник, Д.Д. Чумаков, М.М. Мартиненко. Луганськ: ДУН-ДІ СТВ, 2012. 27 с. (дата звернення: 28.03.2020).

5. Петрушенко Ю.М. Формування інституту позитивної соціальної відповідальності [Текст]: Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін: Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 37-3. 2009. С. 25—31 (дата звернення: 29.03.2020).

6. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою [Текст]: монографія: В.М. Шаповал. Дніпропетровськ: ДВНЗ "НГУ", 2011. 357 с. (дата звернення: 28.03.2020).

7. Воробей В. Матриця умов доцільності розроблена компанією SustainAbility, визначення факторів, важливих для країн ЦСЄ: В. Воробей. URL:\www/URL: www.sustainability.com/developing-value/executive-ummary1.asp (дата звернення: 27.03.2020).

8. Investment and enterprise responsibility review. Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility: United Nations, New York and Geneva, 2010. 95p. Available at URL: \www/ http:// unctad.org/en/docs/diaeed20101_en.pdf (дата звернення: 30.03.2020).

9. Meznar M. Social responsibility and strategic management: toward an enterprise strategy classification [Text]: M. Meznar, J.J. Chrisman, A. B. Carroll: Academy of Management Proceedings. 1990. Vol. 1990, № 1. P. 332—336. doi:10.5465/ambpp.1990.4980184 (дата звернення: 29.03.2020).

10. Полякова О.М. Особливості формування і розвитку соціальної відповідальності підприємств в Україні [Текст]: О.М. Полякова, П.Ю. Кас: Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. Вип. 32. С. 284—289.

11.Офіційний сайт Turkish Airlines. URL: https://www.turkishairlines.com/uk-ua/ (дата звернення: 30.03.2020).

References:

1. Kolot, A.M. and Hrishnova, O. A. Sotsianalna vidpovidalnist: teoriya i praktuka rozvutky [Social responsibility: theory and practice of development], KNEU, Kiyv, Ukraine.

2. Dudkin, O.V. (2010), "Transformation of the essence of social responsibility of the enterprise in the conditions of economic instability", Bulletin of Sumy National Agrarian University. Economics and Management Series, vol. 5/1, pp. 150—155.

3. Zinchenko, A.G. and Saprykina, M.A. (2010), Korporatuvna sotsianalna vidpovidalnist 2005-2010: stan i perspektuvu rozvutky [Corporate Social Responsibility 2005—2010: Status and Prospects for Development], Painted sheet, Kiyv, Ukraine.

4. Melnyk, S.V. Chumakov, D.D. and Martynenko, M.M. (2012), Metoduchni rekomendatsii chodo formyvanniya i vprovadzhennya v Ukraini sustemu sotsianalnoii vidpovidalnosti biznesy [Methodical recommendations for the formation and implementation of a system of social responsibility of business in Ukraine], DUN-DI STV, Lugansk, Ukraine.

5. Petrushenko, Y.M. and Dudkin, O.V. (2009) "Formation of the Institute for Positive Social Responsibility": Scientific Papers of Donetsk National Technical University. Series: economic. vol. 37-3. p. 25—31.

6. Shapoval, V.M. (2011), Sotsianalna vidpovidalnist biznes v strukturi ypravlinnya ekonomikou [Social responsibility of business in the structure of economic management], DVNZ "NSU", Dnepropetrovsk, Ukraine.

7. Vorobei, V. (2005), "The matrix of conditions of expediency developed by SustainAbility, determining the factors that are important for CEE countries", [Online], available at: www.sustainability.com/developing-value/executive-summary1.asp (accessed 27 March 2020).

8. United Nations, (2010), "Investment and enterprise responsibility review. Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility", [Online], available at: http://unctad.org/en/docs/diaeed20101_en.pdf (accessed 30 March 2020).

9. Meznar, M. Chrisman, J.J. and Carroll, A.B. (1990), "Social responsibility and strategic management: toward an enterprise strategy classification", Academy of Management Proceedings, vol. 1, pp. 332—336. doi:10.5465/ambpp.1990.4980184.

10. Polyakova, O.M. and Kas, P.Yu. (2010), "Features of formation and development of social responsibility of enterprises in Ukraine", Bulletin of the economy of transport and industry, vol. 32, pp. 284—289.

11. Turkish Airlines Official Website (2020), [Online], available at: https://www.turkishairlines.com/en-us/ (accessed 30 March 2020).

Стаття надійшла до редакції 06.04.2020 р.

UDC 33.025.12

A. Kushneruk,
Postgraduate student of State educational and scientific establishment "The Academy of Financial Management"
ORCID ID: 0000-0002-0691-2268
N. Alekseienko,
Postgraduate student of State educational and scientific establishment "The Academy of Financial Management"
ORCID ID: 0000-0002-6497-6526

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.187

AGREEMENT OF THE ECONOMIC INTERESTS OF THE STATE AND THE PRIVATE CAPITAL IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS

О. Й. Кушнерук,
аспірант, Державна навчально-наукова установа "Академія фінансового управління"
Н. М. Алексеєнко,
аспірант, Державна навчально-наукова установа "Академія фінансового управління"

УЗГОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ ТА ПРИВАТНОГО КАПІТАЛУ В ПРОЕКТАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

The economic development of any state depends on its effective interaction with economic entities. In Ukraine, this issue is quite complicated, as legislation that regulates business activity is constantly changing. For this reason, most of the business is in the shadows, which is why the state does not receive significant funds for their budgeting. Therefore, thanks to the effective cooperation of all economic entities, each party receives its benefits — the business has clear and transparent rules of the game, and the state receives a corresponding filling of the budget, which in turn leads to timely payments of various social obligations and other expenses. Thus, in this article the issue of the very problems of interaction between the state and the private capital is covered, the theoretical substantiation of the importance of effective reconciliation of economic interests of the state and private sectors of the national economy is considered, the relevance of public-private partnership is shown on the example of other countries. The essence and peculiarities of the concept of "reconciliation of economic interests", various options of cooperation between the state and business, their results and consequences are considered. The essence of public-private partnership and its advantages are explained. The solutions that are needed for a more efficient and effective launch of public-private partnership in Ukraine with the attraction of private investment and modernization of the country and its economic growth are proposed.

The relevancy of this issue is determined by the search for directions for ensuring the current efficiency of the national economy and improving the economic system as a whole, which requires the development of scientific and practical recommendations on the convergence of interests of the state and the private sector in the current conditions.

The purpose of the article is to theoretically substantiate the importance of effectively reconciling the economic interests of the public and private sectors of the national economy through public-private partnerships.

У статті встановлено, що економічний розвиток будь-якої держави залежить від ефективності її взаємодії з суб'єктами господарювання в цілому та сектору нефінансових і фінансових корпорацій, особливої гостроти дане питання набирає в проектах державно-приватного партнерства, які на національному рівні визначено домінантою структурного реформування національної економіки. Розглянуто сутнісно-еволюційну складову поняття "узгодження економічних інтересів", типологізовані інваріацію механізмів узгодження економічних інтересів держави та корпорацій, їх результати і наслідки для національної економічної системи. Типологізовано та запропоновано принципи кластеризації узгодження економічних інтересів загалом та проектах державно-приватного партнерства зокрема. Здійснено їх проекцію на теорію контрактів (Олівера Харта і Бенгта Хольмстрьома), яка в 2016 р. отримала Нобелівську премію з економіки, дозволяючи подивитися під новим методологічним кутом на проблеми балансування економічних інтересів держави, сектору нефінансових і фінансових корпорацій та інших стейкхолдерів. Досліджено інституційне і регуляторне середовище функціонування проектів державно-приватного партнерства та балансування економічних інтересів з проекцією на фіскальний потенціал бюджетів різних рівнів, зокрема в умовах пануючої реформи місцевого самоврядування і бюджетної децентралізації. З урахуванням існуючої імперики встановлені взаємовпливи та взаємозв'язки економічних інтересів держави і приватного капіталу (сектору нефінансових і фінансових корпорацій) в проектах державно-приватного партнерства, запропоновані тактичні заходи для підвищення результативності процесу узгодження економічних інтересів держави і приватного капіталу в інвестиційних проектах, зокрема ті, що реалізуються в рамках механізмів державно-приватного партнерства. Наведені конкретні та вагомі регуляторно-інституційні поступи створення єдиного конкурентного середовища для суб'єктів інституційних секторів економіки України в рамках реформи державних закупівель (їх обсяг щороку складає близько 13 % ВВП України), зокрема через доступ до електронної системи "ProZorro".

Key words: economic entity, state, private capital, reconciliation of economic interests, public-private partnership.
Ключові слова: суб'єкт господарювання, держава, інвестиційний проект, приватний капітал, узгодження економічних інтересів, державно-приватне партнерство, сектор нефінансових і фінансових корпорацій.

STATEMENT OF THE PROBLEM AND ITS RELEVANCE

An important condition for the development of any society is the need to reconcile its economic interests. In Ukraine, this topic is poorly researched and studied unlike other successful countries. Therefore, the reconciliation of the economic interests of the state and private capital is of utmost importance. The state should give everyone equal access to material goods, but in practice this is not the case. Although today, this situation has started to change for the better, as an example — the business has access to the electronic system "Prozorro" (that means — Transperent), a Public Procurement System ("Prozorro") emerged during the implementation of the Public Procurement Reform, which in turn provides equal opportunities for fair competition of business entities. But there are also a number of unspoken agreements between participants in public procurement, which often leads to unlawful results of public competition. Due to the fact that this state of affairs poses a threat to the security of the state not only as a political organization of society, but also as a "perfect and self-sufficient existence", the reconciliation of the economic interests of the state and private capital through public-private partnership is one of the topical tasks facing the domestic school of theoretical economics today.

The urgency of this issue is determined by the search for directions for ensuring the current efficiency of the national economy and improving the economic system as a whole, which requires the development of scientific and practical recommendations on the convergence of interests of the state and the private sector in the current conditions.

ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

Problems of interaction between the state and the private sector in the process of realization of economic interests, were investigated in the works of such foreign scientists as Roderick M. Kramer and Todd L. Pittinsky [1], Richard M. Buxbaum, Allen Hirsch, Klaus J. Hopt [2], Fernando Gomez and Jose Juan [3] and others.

In the Ukrainian economic science the works of O.O. Belopolskaya and S.M. Frolov [4]. Are devoted to the problems of the interaction between the state and business through private-public partnership in the sphere of investment.

J. Lisun [5] deals with the research: the formation of the public-private partnership mechanism as a tool for stabilization and development of the Ukrainian economy.

The works of such scientists as T.I. Efimenko, E.L. Cherevikov, K.V. Pavlyuk [6] are dedicated to the research of public-private partnership in the system of the economy regulation and others [16—20].

There are no complete studies of the peculiarities of influence of the corporate sector on the economic interests of economic entities today, at the stage of development of economic systems due to the fact that it is difficult to apply foreign experience of other countries because of the specific nature of the Ukrainian economy. This determines the choice of this article's topic and its purpose.

FORMULATING OF THE ARTICLE'S GOALS

The purpose of the article is to substantiate theoretically the importance of effectively reconciling the economic interests of the public and private sectors of the national economy through public-private partnerships.

PRESENTING MAIN MATERIAL

At the present stage of economic relations development, Ukraine does not possess sufficient characteristics of a special economic entity, but instead acts as a formal owner and expresser of interests of all population groups. At the same time, it actually realizes the owner's powers for a relatively large part of the property through the regulation of energy and fuel tariffs, the differentiated use of bankruptcy procedures for working and unprofitable

enterprises, the election of laws that prevent the effective operation of certain entities and the granting of preferences to others etc. Often the state and business are in opposition, in constant confrontation with each other. And the state does not act as an auxiliary body but as a punitive one, which is very negatively perceived by business and society as a whole.

The system of interconnected and interacting interests of society is always contradictory. Therefore, every society faces the challenge of finding an effective mechanism for their harmonization. The unity of interests is achieved in the process of their interaction and mutual realization.

The economic interests of entrepreneurs are aimed at maximizing profits, reducing costs and improving the competitiveness of products, economic interests of the state aimed at meeting the needs of society as a whole.

Considering that the interests of the state and business do not always coincide, the concept of "reconciliation of economic interests of the state and private capital" in economic science has not yet been sufficiently developed, but several general interpretations of the harmonization of economic interests are available. By using the method of critical analysis, the most effective provisions for a solvable task are identified, some of which interpret the reconciliation of economic interests as:

a) subordination of one economic interest to another ones [7];

b) the principle of making economic decisions, in accordance with which constant interaction and cooperation between government representatives and economic entities are carried out to ensure comparability of management economic information of different levels, consistency, coherence of jointly made decisions [8, p. 57].

Reconciling the economic interests of the state and private capital involves state's managing the economic behavior of the owners of the means of production through their economic interest by creating conditions that motivate them to make such economic decisions that would give their interests the "driving" force of socio-economic development and thus serve to realize economic interest of the state as an expresser of the general interest.

From this we can deduce the essence of reconciling economic interests:

a) the state produces public goods and services necessary for the realization of the economic interest of private capital, which capital alone cannot create in the full necessary amount alone;

b) private capital creates modern working conditions, organizes efficient production of goods and services — receives income and pays taxes from them, which are the main source of state budget revenues (the material form of expression of the economic interest of the state).

In such a way we see a pretty serious problem of economic relations between the state and private capital. In our days, both: the state and private business are not being as partners in the economic activity. This issue abroad is resolved through state-business interaction which is called: "Public-Private Partnership".

This form of interaction will allow the cooperation between the state and the private sector to get out of the economic deadlock. For business — the state should become a partner, not a punitive body, how it is being perceived by the majority of Ukrainian society. Therefore the state has undertaken a number of commitments, including "accelerating progressive structural and institutional changes in the economy, improving the investment climate, improving the efficiency of investment processes; stimulation of advance development of high-tech industries" [9], which indicates the desire and willingness to cooperate effectively with business.

In Ukraine the relevant law on public-private partnership (PPP) was signed on July 1, 2010. In the US, a similar law was enacted in the 1950-s, initially in connection with the co-financing of education programs by public and private sector.

In this country, the main advantage of public-private partnership development is that, as most contemporary economics researchers believe, that the US as a state has sufficient autonomy from the economy and civil society. It is worth noting the rule of law, which is quite well spelled out in Ukrainian legislation, but in practice everything looks very different, with strong bureaucratic and political involvement.

In the European Union, state-private partnership is considered as Public Private Partnership (PPP), which is defined as the "transfer to the private sector the part of authority, responsibilities and risks of implementing investment projects that have traditionally been implemented or funded by the public" or as "a system of relations between a public authority (management) and a private organization, in which the second one is receiving a greater role in the planning, financing and implementation of a specific service for the population, than during the use of traditional procedures of cooperation (such as a tender), and lower than in the mechanism of privatization. At the same time, the protection of state and communal interests is guaranteed through institutional bases, provisions of normative acts and signed agreements" [10].

In the Law of Ukraine "On Public-Private Partnership", this partnership is defined as a system of relations between public and private partners, built on the principles of equality of partners and reconciliation of their interests, in which the opportunities of both partners are combined, with appropriate sharing of the risk, responsibility and obtaining a positive end result for mutually beneficial long-term cooperation [11].

This law was amended in 2012, 2015, 2017, 2019, which in turn speaks of the insufficient level of legislative support of public-private partnership in Ukraine, as well as that in the process of cooperation with the private sector there is a real dialogue, which is reflected in the permanent edits and improvements of this law.

Public-private partnership is currently being used in the 22 countries of Europe and Eastern Asia, as well as in Canada, Australia, Japan, India, China, the United States and other developed countries.

In world practice, public-private partnership in the broad sense is "a system of relations between the state and business, which is widely used as a tool of national, international, regional, urban, municipal, economic and social development" [12, p. 12]. In the narrow sense, public-private partnerships are "the specific projects implemented jointly by public authorities and private companies on the state and municipal property" [12, p. 12].

One of the most important aspects of public-private partnerships is enabling the private sector to participate in infrastructure reconstruction and provision of public services. In such a way, more finances, experience and management skills are being attracted that are otherwise unavailable to the public sector.

The mechanism of cooperation between the public and private sectors is that a private company provides certain services to the community, using assets that are in the state-owned communal property [13].

This is a long-term partnership, although the private partner invests money and manages the project effectively, but it does not imply the transfer of property rights to the investor, that is, the investor acquires the rights of use for a long time, but after that time — everything becomes property of the community, and each party makes a profit while using the resources provided.

Public-private partnerships have become widespread in most countries of the world, where they see it as one of the main instruments for economic development. The partnership enables the state and the private sector to benefit from the pooling of financial, management and technological resources by combining the socially important

tasks of the country's socio-economic development with the achievement of business and community interests [14].

But this practice is not sufficiently implemented yet in Ukraine and is in the early stages of its formation now.

Therefore, today there are many problems that hinder the development of public-private partnership in Ukraine, the main ones are [15]:

1) A lack of experienced staff that could develop public-private partnerships, both from the business and the state sides;

2) An absence of projects that are attractive and meet the requirements of the banks (bank blue projects);

3) A private sector unpreparedness: a small number of private operators in an extremely small number of sectors. The perception in the Ukrainian business environment of public-private partnerships and concessions as projects with extremely high risks, low profitability and uncertainty about future conditions;

4) Unpreparedness of the authorities for partnership and implementation of public-private partnership projects;

5) Gaps and limitations of legislation (including concession), lack of the enforcement practice law;

6) Insufficient regional activity in project initiation and implementation;

7) Unwillingness to invest in long-term projects, etc.

Despite the 186 contracts already implemented jointly with the state, since 2010 to present time, this is not sufficient to substantially affect the transformation of the country's economy. This demonstrates that the shadow economy, constant changes in the rules of the game in the market, not transparent legislation by the state does not facilitate such cooperation. Entrepreneurs by including scientists also, and working in tandem with the state, must solve these issues. The state is not a good manager in managing certain resources. In contrast, businesses have the experience and ability to successfully implement many projects.

Finally, it is worth noting the assistance of foreign partners in building public-private partnerships, in particular, there is a Public Private Partnership Development Program (PPDP) funded by the United States Agency for International Development (USAID).

CONCLUSION

Reconciling the economic interests of the state and private capital involves state's managing of the economic behavior of the production means' owners through their economic interest by creating conditions that motivate them to make such economic decisions that would give them the interests of the "driving" force for economic development and thus serve the realization of economic interest of the state as an expression of general interest.

The essence of economic interests reconciling is the following:

a) The state produces public goods and services necessary for the realization of the economic interest of private capital, which capital alone cannot create in the full amount necessary for it;

b) The private capital creates modern working conditions and organizes efficient production of goods and services — receives income and pays taxes from them, which are the main source of state budget revenues (material form of expression of the economic interest of the state).

The reconciliation of economic interests fully corresponds to the economic interests of both parties: the state and private capital.

Therefore, based on the fact that in most countries of the world public-private partnership is one of the main instruments of economic development, we conclude that public-private partnership is an effective mechanism for attracting investment resources in the economic transformation of the country. This pooling of financial, management and technological resources allows for maximum mutual benefit. The cooperation of the state with business in the near future will lead to more efficient use of resources and solving problems of socio-economic development. Developing appropriate mechanisms for state-business partnerships with foreign partners is one of the main common directions, which is more than ever relevant and urgent.

Література:

1. Крамер Р.М., Піттінський Т.Л. Відновлення довіри до організацій та лідерів: постійні виклики та нові відповіді. URL: https://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780199756087.001.0001/acprof-9780199756087

2. European Business Law. Legal and Economic Analyses on Integration and Harmonization / ed. by R.M. Buxbaum. Berlin, New York. 1991. 413 p.

3. Гомес Ф., Хуан Х. Економічний аналіз режимів гармонізації: повна гармонізація, мінімальна гармонізація чи додатковий інструмент? URL: https://www.researchgate.net/publication/228466831_An_Economic_-Analysis_of_Harmonization_Regimes_Full_Harmonization_Minimum_Harmonization_or_Optional_-Instrument

4. Білопільська О.О., Фролов С.М. Державно-приватне партнерство як механізм інвестування інноваційних технологій поводження з відходами. Бізнес Інформ. 2013. № 3. С. 181—185.

5. Лісун Я. В. Формування механізму державно-приватного партнерства як інструменту стабілізації та розвитку економіки України. URL: http://jvestnik-c.donnu.edu.ua/article/view/306/317

6. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки: монографія / Єфименко Т.І., Черевиков Є.Л., Павлюк К.В. та ін.; за заг. ред. чл.-кор. НАНУ Т.І. Єфименко. Київ: НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2012. С. 125—126.

7. Економічні інтереси, їхня класифікація та взаємодія. URL: https://pidruchniki.com/1281041939912/politekonomiya/ekonomichni_interesi_yihnya_klasifikatsiya_vzayemodiya

8. Богдан Н.М. Концептуальні підходи до формування механізму узгодження економічних інтересів суб'єктів на регіональному рівні. Бізнес Інформ. 2018. № 4. С. 55—61.

9. Про основи національної безпеки України: закон України від 21.08.2018 № 2649-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/964-15

10. Данилишин Б. М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України "Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні". URL: http://www.me.gov.ua/ control/uk/publish/article/system

11. Про державно-приватне партнерство: закон України від 01.08.2010 № 2404-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17

12. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учеб. пособие. Москва: Высш. шк. экономики, 2010. 287 с.

13. Що таке державно-приватне партнерство? URL: https://www.sfii.gov.ua/що-таке-державно-приватне-партнерств

14. Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плану пріоритетних дій Уряду на 2017 рік: розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.04.2017 № 275-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-р

15. Павлова Г.О. Державно-приватне партнерство: аналіз світового досвіду та шляхи розвитку в Україні. URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/02.pdf

16. Petrukha N.M., Petrukha S.V. Efficiency evaluation of investment innovative projects based on public-private partnership in the agrarian sector of Ukrainian economy. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 9. С. 141—148.

17. Котляревський Я.В., Петруха С.В. Управління мобілізацією фінансових ресурсів державними корпораціями. Актуальні проблеми розвитку системи управління державними фінансами: євроінтеграційний контекст: монографія / За ред. Т.І. Єфименко; ДННУ "Акад. фін. управління". Київ, 2016. С. 227—242.

18. Гасанов С., Петруха С. Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства в агрострахуванні. Економіст. 2014. № 8. С. 17—22.

19. Гасанов С., Петруха С., Петруха Н. Онтогенез теоретичних концепцій інтеграції. Економіст. 2015. № 1. С. 15—21.

20. Забловський А., Петруха С., Назукова Н. Генезис та еволюція податкової детермінанти в типологізованих моделях інвестиційної поведінки. Black Sea Scientific Journal of Academic Research. 2015. № 5 (23). С. 20—25.

References:

1. Kramer, R.M. and Pittins'kyj, T.L. (2012), "Restoring trust in organizations and leaders: ongoing challenges and new responses", available at: https://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780199756087.001.0001/acprof-9780199756087 (Accessed 10 April 2020).

2. Buxbaum, R.M. (1991), European Business Law. Legal and Economic Analyses on Integration and Harmonization, New York, USA.

3. Homes, F. and Khuan, Kh. (2011), "Economic analysis of harmonization regimes: full harmonization, minimal harmonization or additional tool?", available at: https://www.researchgate.net/publication/228466831_An_Economic_Analysis_of_Harmonization_Regimes_Full_-Harmonization_Minimum_Harmonization_or_Optional_-Instrument (Accessed 10 April 2020).

4. Bilopil's'ka, O.O. and Frolov, S.M. (2013), "Public-private partnership as a mechanism for investing in innovative waste management technologies", Biznes Inform, vol. 3, pp. 181—185.

5. Lisun, Ya.V. (2015), "Formation of the mechanism of public-private partnership as a tool for stabilization and development of Ukraine's economy", Visnyk Donets'koho natsional'noho universytetu. Seriia V. Ekonomika i pravo, available at: http://jvestnik-c.donnu.edu.ua/article/view/306/317 (Accessed 10 April 2020).

6. Yefymenko, T.I. Cherevykov, Ye.L. and Pavliuk, K.V. (2012), Derzhavno-pryvatne partnerstvo v systemi rehuliuvannia ekonomiky [Public-private partnership in the system of economic regulation], NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnozuv., Kyiv, Ukraine, pp. 125—126.

7. Bazylevych, V.D. (2007), "Economic interests, their classification and interaction", available at: https://pidruchniki.com/1281041939912/politekonomiya/ekonomichni_interesi_yihnya_klasifikatsiya_vzayemodiya (Accessed 10 April 2020).

8. Bohdan, N.M. (2018), "Conceptual approaches to the formation of a mechanism for reconciling the economic interests of entities at the regional level", Biznes Inform, vol. 4, pp. 55—61.

9. Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "On the foundations of national security of Ukraine", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/964-15 (Accessed 10 April 2020).

10. Danylyshyn, B.M. (2009), "Analysis of regulatory impact in the implementation of the Law of Ukraine "On General Principles of Public-Private Partnership Development in Ukraine", available at: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system (Accessed 10 April 2020).

11. Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Law of Ukraine "About public-private partnership", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17 (Accessed 10 April 2020).

12. Varnavskyj, V.H. Klymenko, A.V. and Korolev, V.A. (2010), Hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teoryia y praktyka [Public-private partnership: theory and practice], Vyssh. shk. ekonomyky, Moscow, Russia.

13. SFII (2020), "What is a public-private partnership?", available at: https://www.sfii.gov.ua/scho-take-derzhavno-pryvatne-partnerstv (Accessed 10 April 2020).

14. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017), Resolution "On approval of the medium-term plan of priority actions of the Government until 2020 and the plan of priority actions of the Government for 2017", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-r (Accessed 10 April 2020).

15. Pavlova, H.O. (2011), "Public-private partnership: analysis of world experience and ways of development in Ukraine", available at: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/02.pdf (Accessed 10 April 2020).

16. Petrukha, N.M. and Petrukha, S.V. (2015), "Efficiency evaluation of investment innovative projects based on public-private partnership in the agrarian sector of Ukrainian economy", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 9, pp. 141—148.

17. Kotliarevs'kyj, Ya.V. and Petrukha, S.V. (2016), "Management of mobilization of financial resources by state corporations" Aktual'ni problemy rozvytku systemy upravlinnia derzhavnymy finansamy: ievrointehratsijnyj kontekst [Current problems of public finance management system development: European integration context], DNNU "Akad. fin. upravlinnia", Kyiv, Ukraine, pp. 227—242.

18. Hasanov, S. and Petrukha, S. (2014), "Foreign experience of public-private partnership in agricultural insurance", Ekonomist, vol. 8, pp. 17—22.

19. Hasanov, S. Petrukha, S. and Petrukha, N. (2015), "Ontogenesis of theoretical concepts of integration", Ekonomist, vol. 1, pp. 15—21.

20. Zablovs'kyj, A. Petrukha, S. and Nazukova, N. (2015), "Genesis and evolution of the tax determinant in typological models of investment behavior", Black Sea Scientific Journal of Academic Research, vol. 5 (23), pp. 20—25.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2020 р.

www. dy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

удосконалення та розвиток

Виходить 12 разів на рік

включено до переліку наукових фахових видань України з питань ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ (Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України від 28.12.2019 №1643

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

УДК 332.025.12:338.43

Д. М. Шмаров,
аспірант, Луцький національний технічний університет
ORCID ID: 0000-0003-3382-9408

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.192

ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНОЇ ЛАНКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

D. Shmarov,
Postgraduate student, Lutsk National Technical University

ECONOMIC REGULATION OF INTEGRATED DEVELOPMENT OF THE PROCESSING INDUSTRY OF THE AGRICULTURAL SECTOR

У статті розкриваються фундаментальні передумови та прикладні аспекти побудови сучасної системи економічного регулювання комплексного розвитку переробної ланки аграрного сектора в умовах посилення сировинної спрямованості сукупного аграрного експорту та низького рівня залучення у відтворювальний процес відходів сільськогосподарської сировини. Обґрунтовано, що вітчизняна індустрія переробки сільськогосподарської сировини не використовує наявного потенціалу як у частині нарощення потужностей, так і в частині диверсифікації виробничої програми, виходячи з наявних викликів забезпечення продовольчої безпеки як в глобальному масштабі, так і в масштабі окремих частин світу. Встановлено, що частина регуляторних інструментів системи економічного регулювання відтворювальних пропорцій в переробному сегменті аграрного сектора має бути зорієнтована на досягнення пріоритетів підвищення рівня комплексності використання сільськогосподарської сировини як у частині виробництва готових харчових продуктів, так і в частині утилізації тваринних та рослинних відходів. Доведено, що система економічного регулювання комплексного розвитку переробної ланки аграрного сектора має охоплювати інструменти фінансового, консультативного та дозвільного характеру, які створюватимуть передумови для ефективнішого залучення сільськогосподарської сировини у процес виробництва харчових продуктів, а також закладатимуть відповідні стимули для максимальної утилізації відходів сільськогосподарського виробництва та переробно-харчових виробництв. Обґрунтовано, що інструменти фінансового характеру мають забезпечувати пряму та непряму фінансову допомогу держави товаровиробникам, а сама пряма фінансова допомога повинна передбачати здійснення відповідних виплат суб'єктам агропромислового підприємництва, які забезпечують повторне використання сільськогосподарської сировини з метою виробництва цінних кормових добавок для тварин та паливно-енергетичних продуктів. Доведено, що непряма фінансова допомога суб'єктам агропромислового підприємництва має полягати в наданні податкових та митних пільг при імпорті спеціального устаткування, яке дає можливість забезпечувати утилізацію тваринних та рослинних відходів, які утворилися в процесі переробки сільськогосподарської сировини.

The article reveals the fundamental prerequisites and applied aspects of building a modern system of economic regulation of the integrated development of the processing sector of the agricultural sector in the conditions of increasing raw material orientation of total agricultural exports and a low level of involvement in the reproduction process of agricultural raw materials waste. It is proved that the domestic industry of processing agricultural raw materials does not use the existing potential both in terms of capacity building and in terms of diversification of the production program, based on the existing challenges of ensuring food security both on a global scale and on the scale of individual parts of the world. It is established that part of the regulatory instruments of the system

of economic regulation of reproduction proportions in the processing segment of the agricultural sector should be focused on achieving priorities and increasing the level of complexity of the agricultural raw materials use in the production of ready-made food products, and in the disposal of animal and plant waste. It is proved that the system of economic regulation of the integrated development of the processing sector of the agricultural sector should cover financial, advisory and licensing instruments. That will create prerequisites for more effective involvement of agricultural raw materials in the process of food production, as well as lay appropriate incentives for maximum utilization of agricultural waste and food processing production. It is proved that financial instruments should provide direct and indirect financial assistance from the state to producers, and direct financial assistance itself should provide for the implementation of appropriate payments to agro-industrial enterprises that ensure the reuse of agricultural raw materials for the production of valuable feed additives for animals and fuel and energy products. It has been proved that indirect financial assistance to agribusiness entities should consist in providing tax and customs benefits for the import of special equipment that makes it possible to ensure the disposal of animal and plant waste that was formed during the processing of agricultural raw materials.

Ключові слова: економічне регулювання, переробна ланка, харчові відходи, утилізація, інвестиції, переробно-харчові виробництва.
Key words: economic regulation, processing link, food waste, recycling, investment, food-processing production.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Прикметною рисою розвитку національного аграрного сектора є високий рівень сировинної спрямованості, що зумовлено відсутністю у більшості суб'єктів агропромислового підприємництва відповідних стимулів стосовно первинної чи поглибленої переробки сільськогосподарської сировини. Такі стимули має включати перспективна система економічного регулювання комплексного розвитку переробної ланки аграрного сектора. Частина регуляторних інструментів має бути зорієнтована саме на пріоритетах підвищення рівня комплексності використання сільськогосподарської сировини як в частині виробництва готових харчових продуктів, так і в частині утилізації тваринних та рослинних відходів. Якраз через низький рівень комплексного розвитку переробно-харчових виробництв аграрний сектор не отримує потенційно можливих прибуткових надходжень та не створює відповідної кількості нових робочих місць в сільській місцевості. Відсутність набору результативних регуляторних підойм, які спонукали б переробно-харчові виробництва забезпечувати комплексне використання сільськогосподарської сировини, створює сприятливе підгрунтя для нарощення обсягів сировинного аграрного експорту, що фактично означає вивезення доданої вартості закордон. З огляду на це формування сучасної системи економічного регулювання комплексного розвитку переробного сегмента аграрного сектора з врахуванням екзогенних та ендогенних факторів використання агроресурсного потенціалу є актуальною проблемою економіки та управління національним господарством.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У переважній більшості наукових праць, присвячених економічному регулюванню розвитку аграрного сектора, увага акцентується на наборі регуляторних важелів та інструментів, спрямованих на активізацію розвитку окремих сегментів агропромислового виробництва та стимулювання поглибленої переробки сільськогосподарської сировини. Значна кількість вчених робить наголос на доцільності диверсифікації податкових та кредитних інструментів, які дадуть можливість створити сприятливі умови для розширеного відтворення ресурсно-виробничого потенціалу АПК та забезпечити вчасне поповнення обігових коштів. Система економічного регулювання розвитку аграрного сектора, на переконання С. Юрчишиної, має створювати передумови для поєднання внутрішніх джерел фінансування та наявних ресурсів фінансово-кредитних установ, а також забезпечувати підтримку розвитку інфраструктури фінансово-кредитного забезпечення виробництва, що створить стійке фінансове підгрунтя для функціонування аграрного сектору економіки України [4].

На думку Р. Матвієнко, податки є дієвим інструментом фінансово-кредитного регулювання розвитку аграрного виробництва. Податкова політика визначається й провадиться державою в залежності від економічної ситуації у країні, потреб державного бюджету, перспектив розвитку національної економіки. Застосування державою таких фінансових інструментів, як податки може позитивно або негативно впливати на аграрне виробництво, стимулювати або гальмувати його розвиток [2].

І. Іртищева, Т. Смелянець, Г. Бурдельна та І. Крамаренко наголошують на важливості фінансово-інвестиційної складової системи економічного регулювання розвитку аграрного сектора. На їх думку, в умовах поглиблення глобалізаційних процесів виникає необхідність у перебудові структури фінансових ресурсів, розширенні кола інвестиційних відносин, виникненні нових інструментів залучення необхідних інвестиційно-фінансових ресурсів. Особливу увагу слід приділити формуванню стратегії розвитку інвестиційно-фінансового забезпечення агропродовольчої сфери як гаранта продовольчої безпеки країни. Головним завданням

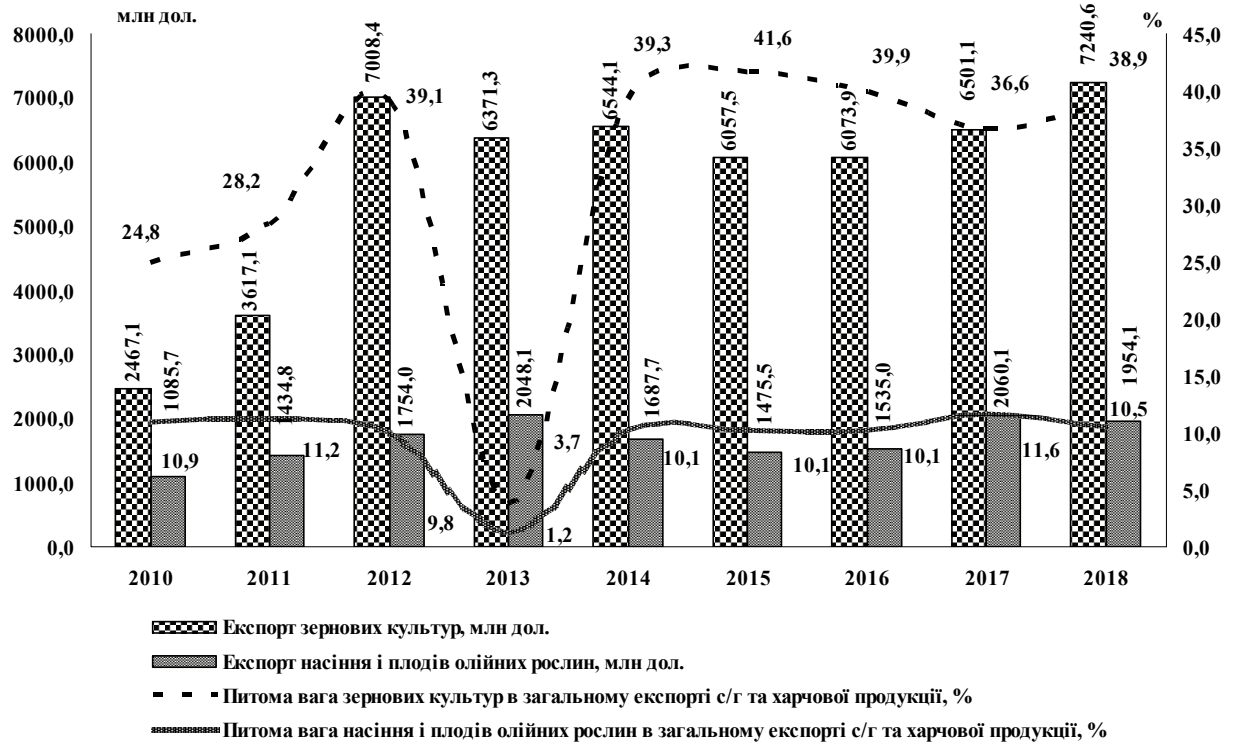


Рис. 1. Експорт зернових культур та насіння і плодів олійних рослин в Україні

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

стратегії розвитку інвестиційно-фінансового забезпечення агропродовольчої сфери є розбудова ефективного фінансового сектора, здатного забезпечувати її необхідними фінансовими ресурсами та підтримувати соціальний розвиток сільських територій [1]. Тобто агропродовольча сфера у силу своєї багатокомпонентності та ускладненості виробничо-технічних зв'язків потребує формування диверсифікованої системи інвестиційно-фінансового забезпечення, щоб прискорити модернізацію основних засобів і тим самим забезпечити введення додаткових потужностей по переробці сільськогосподарської сировини.

С. Пономаренко наголошує на необхідності імплементації у вітчизняну практику економічного регулювання розвитку аграрного сектора передової іноземної практики підтримки суб'єктів аграрного бізнесу. Зокрема, вчений зазначає, що у розвинутих країнах світу найчастіше застосовуються такі форми сільськогосподарської політики: безпосереднє регулювання розміру виробництва і пропозиції основних сільськогосподарських продуктів; захист вітчизняних товаровиробників при збереженні конкуренції з імпортними товарами, у тому числі й шляхом накладання мита; підтримка експорту надлишків внутрішнього ринку шляхом розвиненої системи субсидій; компенсація зниження цін на сільськогосподарські продукти, субсидії за вилучення грунтів з обробки; дотації, пільги та інші форми допомоги для господарств регіонів зі скрутними умовами для розвитку сільського господарства [3].

Передова іноземна практика передбачає використання широкого спектра інструментів та методів підтримки сільськогосподарських товаровиробників, які дають можливість упереджувати ймовірні втрати внаслідок кон'юнктурних коливань на ринках сільськогосподарської сировини та продовольства, а також надавати додаткових імпульсів розширеному відтворенню ресурсно-виробничого потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу. Саме належної диверсифікації методів та інструментів регулювання діяльності сільськогосподарських товаровиробників, особливо в частині поглибленої переробки сільськогосподарської сировини і утилізації харчових відходів, не вистачає зараз в Україні, де система державної фінансової підтримки аграрного сектора є надмірно уніфікованою.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обгрунтування пріоритетів побудови сучасної системи економічного регулювання комплексного розвитку переробної ланки аграрного сектора в умовах посилення сировинної спрямованості експорту сільськогосподарської та харчової продукції та необхідності модернізації вітчизняної індустрії переробки сільськогосподарської сировини та утилізації харчових відходів як базової передумови забезпечення комплексного характеру розвитку національного АПК.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розвиток переробної ланки АПК Україні відбувається під впливом загальних глобальних змін, зокрема зниження попиту та пропозиції і погіршення цінової кон'юнктури на сировинних ринках. Крім того, Україна продовжує економічну інтеграцію з Європейським Союзом та запроваджує нові стандарти в сільськогосподарське виробництво. Водночас внутрішня нестабільність економічної ситуації в країні посилює ризики сільгоспвиробників. Більше того, надмірна сировинна спрямованість сукупного аграрного експорту не створює фінансово-економічних та ресурсно-виробничих передумов для нарощення потужностей у переробному сегменті національного АПК. Це також призводить до вивезення за межі країни сільськогосподарської сировини і не дає змоги збільшувати вітчизняне виробництво харчових продуктів, що культивує зростання непродуктивного імпорту харчової продукції і негативним чином впливає на платіжний баланс країни.

В останні роки в Україні чітко викристалізувався тренд сировинної спрямованості сукупного аграрного експорту, а це свідчить про те, що вітчизняна індустрія переробки сільськогосподарської сировини не використовує наявного потенціалу як у частині нарощення потужностей, так і в частині диверсифікації виробничої

програми, виходячи з наявних викликів забезпечення продовольчої безпеки як в глобальному масштабі, так і в масштабі окремих частин світу.

Прикметною рисою сукупного аграрного експорту є висока частка в ньому зернових культур та насіння і плодів олійних рослин. Так у 2010 році обсяг експорту зернових культур складав 2,5 млрд дол., у 2013 році — 6,4 млрд дол., у 2017 році — 7,2 млрд дол. Тобто у 2018 році порівняно з 2020 роком обсяги експорту зернових культур в сукупному аграрному експорті збільшилися на 4,7 млрд дол. (рис. 1).

За аналізований період також спостерігається чітка тенденція щодо зростання питомої ваги зернових культур у загальних експортних поставках України. Так, у 2010 році питома вага зернових культур у сукупному аграрному експорті складала 24,8%, у 2014 році — 39,3%, у 2018 році — 38,9%. Фактично кожний третій долар зароблений на експорті дають українські виробники зернових, оскільки в країні сформувалися такі фінансово-економічні передумови, що простіше і вигідніше продати сільськогосподарську сировину, яка користується попитом на міжнародних ринках, а ніж її переробляти і випускати продукцію з високою доданою вартістю.

Ситуація не покращиться до тих пір, поки не буде радикально переглянуто спектр інструментів регуляторного впливу держави на діяльність переробно-харчових виробництв в частині їх стимулювання до впровадження додаткових потужностей. Потрібен перегляд і системи прямої та непрямої державної фінансової підтримки виробників сільськогосподарської сировини, що закладало б необхідні стимули щодо налагодження власної переробки зернових культур або продажу вітчизняним переробним підприємствам.

Україна також постачає на зовнішні ринки значні об'єми насіння і плодів олійних рослин, які виступають сировиною для виробництва харчових продуктів та енергетичних ресурсів. Зокрема у 2010 році українські сільськогосподарські виробники поставили на зовнішні ринки насіння і плодів олійних рослин на суму 1,08 млрд дол., у 2014 році — 1,7 млрд дол., у 2018 році — 1,95 млрд дол. Питома вага насіння і плодів олійних рослин в загальному експорті сільськогосподарської та харчової продукції в період 2010—2018 років загалом коливалася в інтервалі 10—11%. Обсяги експорту насіння і плодів олійних рослин могли б бути ще більшими за умови, якби Україна вчасно не ввела ефективні митні регулятори, що обмежували експорт насіння соняшника і фактично стимулювали вітчизняне виробництво соняшникової олії. Це, з однієї сторони, упередило тотальну сировинну орієнтацію аграрного експорту, а з іншої — дало можливість зберегти матеріально-технічну базу олійно-жирової промисловості і збільшити обсяги виробництва продукції з високою доданою вартістю.

Однак є декілька глобальних чинників, які все таки стимулюють продаж вітчизняними виробниками на зовнішні ринки насіння і плодів олійних рослин. Одним з таких чинників є прийняття нових енергетичних індикаторів в Європейському Союзі, які зобов'язують збільшувати частку енергії, виробленої з відновних джерел. Це й створило передумови для того, щоб в значних обсягах закуповувати в Україні плоди окремих олійних культур для виробництва біодизелю. Відсутність вітчизняних потужностей для виробництва біодизеля — це також один з чинників, що культивує експортну орієнтованість виробників насіння і плодів олійних рослин. Цей фактор породжує додатковий ланцюг проблем, які пов'язані з тим, що збільшуються посівні площі технічних культур, передусім соняшника, що призводить до виснаження родючих сільськогосподарських земель і фактично підриває природно-ресурсну базу розширеного відтворення ресурсно-виробничого потенціалу сільського господарства в майбутньому. Зменшення рівня сировинної спрямованості експорту сільськогосподарської та харчової продукції стане можливим за умови відновлення потенціалу тваринницької галузі, в першу чергу збільшення поголів'я великої рогатої худоби, що прискорить процеси відновлення індустрії кормовиробництва та інших суміжних переробних сегментів аграрного сектора.

Досвід передових країн свідчить, що радикально переломити ситуацію в аграрному секторі щодо зменшення його сировинної спрямованості і розширеного відтворення переробного сегмента спорадичними діями стосовно умонтування окремих регуляторів в надмірно уніфіковану систему державної підтримки АПК не вдасться. Потрібна масштабна трансформація системи економічного регулювання розвитку аграрного сектора. Більше того, магістральним елементом трансформованої системи економічного регулювання відтворювальних пропорцій в аграрному секторі має бути націленість широкого спектра регуляторів на стимулювання комплексного розвитку переробного сегмента, що дасть можливість зменшити сировинний експорт, більші обсяги сільськогосподарської сировини спрямовувати на поглиблену переробку, забезпечувати своєчасну утилізацію рослинних та тваринних відходів.

Система економічного регулювання комплексного розвитку переробної ланки аграрного сектора має охоплювати інструменти фінансового, консультативного та дозвільного характеру, які створюватимуть передумови для все більшого залучення сільськогосподарської сировини у процес виробництва харчових продуктів, а також закладатимуть відповідні стимули для максимальної утилізації відходів сільськогосподарського виробництва та переробно-харчових виробництв. Інструменти фінансового характеру мають охоплювати інструменти прямої та непрямої фінансової допомоги держави. Пряма фінансова допомога передбачає здійснення відповідних виплат суб'єктам агропромислового підприємництва, які забезпечують повторне використання сільськогосподарської сировини з метою виробництва цінних кормових добавок для тварин та паливно-енергетичних продуктів. Непряма фінансова допомога полягає в наданні податкових та митних пільг при імпорті спеціального устаткування, яке дає можливість забезпечувати утилізацію тваринних та рослинних відходів, які утворилися в процесі переробки сільськогосподарської сировини.

Водночас побудова перспективної системи економічного регулювання комплексного розвитку переробної ланки національного АПК має базуватися на розумінні того, що прискорення темпів розвитку переробно-харчових виробництв, в тому числі і повторного використання вживаної сільськогосподарської сировини, нині виступає важливим фактором підвищення економічної ефективності розвитку галузі загалом та необхідною умовою забезпечення реального імпортозаміщення, а реальне імпортозаміщення є можливим за умови здійснення значних інвестиційних вкладень.

У зв'язку з цим перспективна система економічного регулювання має створювати відповідні інституціональні передумови для залучення фінансових ресурсів, як з внутрішніх, так і з зовнішніх джерел для здійснення розширеного відтворення в сегменті переробно-харчових виробництв і формування сприятливих умов для його подальшого розвитку. Збільшення обсягу грошових ресурсів у переробному сегменті аграрного сектора можливе завдяки фінансово-кредитному механізму, що має виступати осердям системи економічного регулювання відтворювальних пропорцій у сегменті переробно-харчових виробництв і охоплювати наступні специфікації: фінансовий механізм, кредитний механізм та інвестиційний механізм.

Проектування структурних складових системи економічного регулювання комплексного розвитку переробної ланки АПК має відбуватися так, щоб був присутній взаємозв'язок фінансово-кредитного механізму

функціонування переробної ланки аграрного сектора з таким механізмом макроекономічного рівня, як механізм державних фінансів, що повинно знову ж таки знаходити свій прояв у доповненні ресурсів отриманих на ринку позикового капіталу прямим бюджетним фінансуванням галузі, субсидуванням державою відсоткової ставки по кредитах сільгоспвиробників, наданням бюджетних кредитів на реалізацію проектів рециклінгу харчових відходів, міжбюджетним перерозподілом грошових коштів на потреби сільського господарства. Зв'язок фінансово-кредитного механізму функціонування переробного сегмента аграрного сектора із фінансовим механізмом локально-територіальних утворень має виражатися в специфіці адаптації переробно-харчових підприємств до сучасних конкурентних умов функціонування в залежності від особливостей, породжуваних соціально-економічними відмінностями в рівні розвитку окремих територій.

Формуючи набір структуроутворюючих елементів системи економічного регулювання відтворювальних пропорцій у переробній ланці аграрного сектора необхідно виходити з того, що галузеві особливості фінансового механізму функціонування переробно-харчових виробництв на сучасному етапі мають проявлятися в такому: формах організації фінансових відносин (наявність бартеру, негрошових розрахунків); специфікації використовуваних фінансових методів (пільгове оподаткування прибутку, можливість відшкодування ПДВ, кредитування під майбутній урожай, дискримінаційне ціноутворення, директивне бюджетне фінансування, обов'язкове страхування від неврожаю); наявності критеріїв застосування фінансових важелів (бюджетних субсидій, податкових преференцій, заходів по усуненню диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію і продукцію переробно-харчових підприємств).

Водночас при побудові системи економічного регулювання відтворювальних пропорцій в переробній ланці аграрного сектора треба враховувати те, що особливостями інвестування проектів у переробно-харчових виробництвах є їх висока капіталомісткість, тривалий термін окупності, ризик неодержання доходів від інвестиційних вкладень. Перераховані фактори призводять до того, що інвестори не поспішають вкладати кошти в цю галузь у силу високих ризиків різного характеру. Тому потрібно запроваджувати комплексні заходи щодо удосконалення фінансово-кредитного механізму для забезпечення прискорених темпів розвитку переробної ланки АПК України.

Вагомою складовою загальної системи економічного регулювання має бути інститут консультування малих та середніх переробно-харчових виробництв стосовно перспектив налагодження процесу повторного використання відходів сільськогосподарської сировини і можливостей отримання державних преференцій для реалізації такого роду інвестиційних проектів. Сьогодні значна кількість такого роду проектів не реалізується через відсутність у більшості суб'єктів агропромислового бізнесу можливостей профінансувати такого роду проекти без зовнішніх вливань капітальних інвестицій, оскільки внутрішні джерела є недостатніми.

Враховуючи те, що повторне використання відходів сільськогосподарської сировини, яка використовувалася на переробно-харчових виробництвах, фактично передбачає використання твердих та рідких відходів і несе небезпеку для навколишнього природного середовища, мають бути розроблені чіткі критерії безпечності проектів утилізації тваринних та рослинних відходів на довкілля і здійснення такого роду діяльності має відбуватися на основі відповідного дозволу. Необхідною умовою отримання дозвільних документів на здійснення діяльності, пов'язаної з утилізацією харчових відходів, повинна виступати наявність виробничо-технічної бази, яка забезпечуватиме повторне використання вживаної сільськогосподарської сировини без нанесення шкоди працівникам та навколишньому природному середовищу.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Розвиток національного АПК в останні роки характеризується посиленням сировинної спрямованості сукупного аграрного експорту, що призводить до звуження ресурсної бази вітчизняної індустрії переробно-харчових виробництв та фактично передбачає вивезення доданої вартості за межі країни. Тому послаблення сировинної орієнтації аграрного сектора та нарощення потужностей у переробному сегменті АПК — одне з основних завдань національної аграрної політики. Прискорення темпів нарощення потужностей у переробній ланці аграрного сектора напряму залежить від наявності сучасної системи економічного регулювання відтворювальних пропорцій в сегменті переробно-харчових виробництв. Така система економічного регулювання має оперувати комплексом регуляторних підойм, які будуть стимулювати комплексний розвиток переробної ланки АПК, тобто збільшення обсягів переробки сільськогосподарської сировини має супроводжуватися нарощенням потужностей утилізації тваринних та рослинних відходів, які утворюються в агропродуктових ланцюгах. Дослідження показали, що перспективна система економічного регулювання комплексного розвитку переробної ланки аграрного сектора має охоплювати інструменти фінансового, консультативного та дозвільного характеру, щоб усунення дефіциту інвестиційних ресурсів та прецедентів несвоєчасності поповнення обігових коштів доповнювалися необхідним консультативним забезпеченням щодо можливостей отримання державних преференцій та необхідності дотримання вимог природоохоронного законодавства.

Література:

1. Іртищева І.О., Смелянець Т.В., Бурдельна Г.О., Крамаренко І.С. Стан та стратегічні орієнтири інвестиційно-фінансового забезпечення агропродовольчої сфери в умовах глобалізації. Агросвіт. 2012. № 7. С. 26—30.
2. Матвієнко Р.В. Інструменти фінансово-кредитного механізму державного регулювання розвитку аграрного виробництва. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 15. С. 89—94.
3. Пономаренко С.В. Форми і методи регулювання розвитку сільського господарства: світовий досвід. Науковий вісник ЧДІЕУ. 2013. № 4 (20). С. 48—52.
4. Юрчишина С.І. Фінансова складова в системі державного регулювання розвитку підприємств агропромислового комплексу України. Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету. 2017. № 4. С. 118—123.

References:

1. Irtyscheva, I.O. Smelianets', T.V. Burdel'na, H.O. and Kramarenko, I.S. (2012), "Status and strategic guidelines of investment and financial support of the agri-food sector in the context of globalization", Ahrosvit, vol. 7, pp. 26—30.
2. Matviienko, R.V. (2017), "Instruments of the financial and credit mechanism of state regulation of agricultural production", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 15, pp. 89—94.
3. Ponomarenko, S.V. (2013), "Forms and methods of regulating the development of agriculture: world experience", Naukovyj visnyk ChDIEU, vol. 4 (20), pp. 48—52.
4. Yurchyshyna, S.I. (2017), "The financial component in the system of state regulation of the development of enterprises of the agro-industrial complex of Ukraine", Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. prats' Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu, vol. 4, pp. 118—123.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2020 р.

УДК 338.5

О. В. Скрипник,
аспірант, Київський національний університет будівництва і архітектури
ORCID ID: 0000-0001-5322-1075

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.197

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВ БУДІНДУСТРІЇ

O. Skrypnyk,
Postgraduate student, Kyiv National University of Construction and Architecture

THEORETICAL BASES OF FORMATION OF THE MECHANISM OF REGULATION OF PRICING ON PRODUCTS OF THE ENTERPRISES OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY

У статті проаналізовано теоретичні основи формування механізму регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії. Узагальнено підходи вітчизняних вчених до визначення категорій "регулювання", "регулювання ціноутворення", "механізм державного регулювання ціноутворення". Визначено невід'ємні складові системи регулювання економічних процесів, а саме: суб'єкти регулювання, об'єкти регулювання, форми та методи впливу, визначений їх взаємозв'язок. Встановлено, що в сучасних умовах регулювання — це комплексний вплив на економічні процеси державою, учасниками ринку, а також громадськими організаціями з метою досягнення цілей кожного із цих суб'єктів. Обгрунтовано необхідність регулювання ціноутворення будівельних матеріалів і виробів шляхом створення відповідного механізму з метою встановлення та дотримання оптимальної ціни в конкретних ринкових умовах. Запропоновано структуру механізму регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії.

The theoretical bases of formation of the mechanism of regulation of pricing on production of the enterprises of the construction industry are analyzed in the article.

The influence of prices on building materials and products on the development of construction in Ukraine is determined. The approaches of domestic scientists to the definition of categories of "regulation", "regulation of pricing", "mechanism of state regulation of pricing" are generalized. It is established that in the current conditions of regulation it is a complex influence on economic processes by the state, market participants, as well as public organizations in order to achieve the goals of each of these entities. The integral components of the system of regulation of economic processes are identified, namely: purpose of regulation, subjects of regulation, objects of regulation, forms and methods of influence, and their interrelation is defined. Three forms of regulation of economic processes are considered: state regulation, market self-regulation and mixed regulation. The essence of the pricing process is defined, which includes not only pricing, but also their permanent review in order to constantly maintain the correspondence between the demand for them and their supply. The objectives, forms and methods of pricing regulation in Ukraine (direct regulation methods, fiscal policy, customs policy, monetary policy, antitrust policy, budgetary policy) are described; their content is determined. It is stated that at present the state regulation of the pricing of building materials and products in Ukraine is absent and the necessity of this regulation is justified in order to establish and maintain the optimal price for them in specific market conditions. The process of regulating the pricing of the products of the enterprises of the construction industry is characterized and the expediency of creating the appropriate organizational and economic mechanism for its implementation is determined. The structure of the organizational and economic mechanism for regulating the

pricing of products of construction industry enterprises in Ukraine and the procedure for its functioning have been determined. The expected consequences of the introduction of pricing regulation on the products of construction industry enterprises in Ukraine are considered.

Ключові слова: регулювання, ціноутворення, методи та форми регулювання, цілі регулювання, суб'єкти регулювання, механізм регулювання, продукція підприємств будіндустрії.

Key words: regulation, pricing, methods and forms of regulation, goals of regulation, subjects of regulation, mechanism of regulation, products of construction industry enterprises.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Як відомо, будівельна галузь є рушійною силою розвитку національної економіки, оскільки капіталовкладення в будівництво дає мультиплікативний ефект у вигляді значно більшого приросту обсягів виробництва в суміжних галузях та ВВП країни загалом. Однією із суміжних галузей, що набільш чутлива до зростання і спаду обсягів будівництва, є промисловість будівельних матеріалів України. Якщо будівельна галузь країни використовує переважно вітчизняні будівельні матеріали, то внаслідок збільшення попиту зростають обсяги виготовлення відповідної продукції, що, зі свого боку, спричиняє зростання ВВП. Якщо ж будівельні компанії надаватимуть перевагу імпортним будівельним матеріалам та виробам, це сприятиме лише формуванню негативного сальдо платіжного балансу.

Аналізуючи критерії вибору девелоперами будівельних матеріалів та виробів, дослідники відзначають, що в умовах падіння споживчого попиту та нестабільної економічної ситуації все частіше головним критерієм вибору стає низька ціна [8, с. 34]. Тому для стимулювання виробництва та використання в Україні прогресивних будівельних матеріалів та виробів необхідно забезпечити регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії з метою встановлення та дотримання такої ціни на них, яка, з одного боку, забезпечуватиме їх високу конкурентоспроможність порівняно із імпортними аналогами, а з іншого — забезпечуватиме виробникам отримання нормального прибутку. Для цього має бути створений механізм такого регулювання, розробці якого і присвячено цю статтю.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ З ПРОБЛЕМИ

Питання регулювання ціноутворення в Україні знайшло відображення в багатьох наукових працях. Розгляду цієї проблеми присвятили свої дослідження, Дугіна С.І. [7], Козак М. [8], Балабанова О.В. [3], Сус Л.М. [18] та ін. Водночас у вказаних дослідженнях не враховано специфіку будівельної галузі та промисловості будівельних матеріалів зокрема, що зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є аналіз та узагальнення теоретичної бази формування механізму державного та ринкового регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Згідно з визначенням Сурміна Ю.П, "регулювання — це спосіб управління зі зворотним зв'язком, що грунтується на виявленні відхилення об'єкта від програмної траєкторії і виробленні та здійсненні впливу для повернення об'єкта на цю траєкторію. Регулювання здійснюється за допомогою правил і обмежень, охоплює контроль, заохочення і планування. Заохочення зумовлює підвищення чи захист економічного добробуту суб'єкта управління шляхом регуляційного контролю" [17, с. 614]. Отже, метою регулювання є вплив на певний процес із метою зменшення відхилень його перебігу від бажаного.

В економічній науці поняття регулювання набуло широкого використання. Зокрема вчені Третяк Г., Бліщук К. конкретизують його зміст таким чином: "Регулювання — це встановлення тими чи іншими методами певних відповідностей між структурою суспільних потреб і структурою суспільного продукту, тобто певних пропорцій економічного розвитку" [19, с. 9]. Тобто регулювання в економіці — це встановлення певних економічних пропорцій.

Значно частіше в працях науковців зустрічається визначення державного регулювання економічних процесів, оскільки воно є однією з базових дефініцій в науці та практиці державного управління. Аналіз та узагальнення деяких визначень даного поняття наведено у таблиця 1.

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок, що регулювання — це вплив конкретного суб'єкта на певні об'єкти чи процеси певними методами з метою встановлення та збереження певних економічних пропорцій. Реалізується регулювання конкретними засобами.

Відповідно, невід'ємними складовими будь-якого процесу регулювання в економіці, на нашу думку, є:

1. Суб'єкт або спосіб регулювання (якщо регулювання відбувається унаслідок свідомих чи несвідомих дій декількох взаємопов'язаних суб'єктів).

2. Мета регулювання — той кінцевий стан в економічній системі, який суб'єкт регулювання хоче зберегти чи досягти.

3. Об'єкт регулювання — тобто система (явище, процес, характеристика, показник) на який впливає суб'єкт регулювання з метою досягнення мети.

4. Форми та методи регулювання.

5. Конкретні засоби регулювання, що застосовуються в даний момент.

Розглянемо ці характеристики детальніше.

З точки зору суб'єктів регулювання, в науковій літературі склалось 2 основних підходи.

Приклад першого з них наведено в праці Г.С. Третяка, згідно із думкою якого існують такі типи регулювання економічних систем [19]:

1. Ринкове саморегулювання — процес формування пропорцій економічного розвитку під впливом економічних законів шляхом взаємодії усіх суб'єктів ринку.

Для ринкового механізму характерні риси саморегулювання або самонастроювання структур під впливом попиту і пропозиції. Таким чином, ринковий механізм встановлює об'єктивні ціни на усі товари та спонукає до припинення неефективної господарської діяльності та сприяє перенаправленню ресурсів у ті сегменти макроекономічного середовища, які є найбільш прибутковими, і тим самим сприяє раціональному використанню ресурсів [14, с. 9].

Таблиця 1. Аналіз деяких визначень поняття "державне регулювання економіки" в працях вітчизняних вчених

Автори, джерело	Визначення	Ключові слова
Третяк Г.С. Бліщук К.М. [19, с. 9]	Це вплив держави на діяльність суб'єктів господарювання та ринкову кон'юнктуру з метою забезпечення нормальних умов функціонування ринкового механізму	Це **вплив** суб'єкта (держави) з певною метою
Бакуменко В.Д. [2, с. 148-149]	Вплив держави на економічну систему, спрямований на досягнення цілей її економічної політики. Найвідомішими інструментами впливу на економічні процеси є фінансові, інформаційно-консультативні та адміністративні	
МорозВ.М. [11, с. 148]	Сукупність цілеспрямованих форм, методів і напрямів впливу, що застосовуються органами державного управління для впорядкування системи суспільно-економічних відносин з метою стабілізації і пристосування існуючої суспільно-політичної системи до умов, що змінюються	**Форми, методи** впливу, що застосовуються суб'єктом (державою) для досягнення певної мети
Бодров В.Г. [4, с.149]	Комплекс заходів, інструментів і механізмів координації економічних відносин у суспільстві, суб'єктом якої виступає держава та її інститути з притаманними їм важелями цілеспрямованого впливу на перебіг господарських процесів	**Комплекс,система** заходів, що застосовуються суб'єктом (державою) для досягнення певної мети
Швайка Л.А. [14]	Це система заходів задля здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки і всього суспільства	
Малиновський В.Я. [24, с. 103]	Сукупність засобів організації управлінських процесів та способів впливу на розвиток керованих об'єктів із використанням відповідних методів управління, спрямованих на реалізацію цілей державного управління	**Сукупність засобів та способів** впливу на певні об'єкти для досягнення цілей державного управління
Степаненко С.В. [16]	Це сукупність різноманітних важелів, інструментів, за допомогою яких держава веде економічну діяльність	

2. Державне регулювання — процес формування пропорцій економічного розвитку органами державної влади різноманітними методами.

3. Змішане регулювання — процес формування пропорцій економічного розвитку у взаємодії ринкового механізму та державного втручання.

Як видно із наведеної класифікації, суб'єктом регулювання може бути держава в особі різноманітних органів та гілок влади і місцевого самоврядування, а також сукупність учасників ринку, які, взаємодіючи між собою для досягнення власних економічних цілей, несвідомо своїми спільними діями регулюють ті чи інші економічні процеси. Також тут справедливо згадана третя форма регулювання — змішана, оскільки очевидно, що в сучасних умовах окремо державна та ринкова форми регулювання не існують.

Окрім державного та ринкового регулювання, виділяється свідоме регулювання економічних процесів учасниками ринку (так зване саморегулювання). Його можуть здійснювати галузеві та національні об'єднання виробників, роботодавців, працівників, споживачів, а також воно може відбуватись у формі змови олігополістів щодо цін, розподілу територіальних ринків збуту тощо. Ця форма регулювання також може здійснювати вагомий вплив на будь-які економічні процеси.

Таким чином, можна стверджувати, що регулювання в сучасній ринковій економіці — це комплексний вплив на економічні процеси державою, учасниками ринку, а також громадськими організаціями з метою досягнення цілей кожного із цих суб'єктів, що, відповідно до ринкових економічних законів, трансформується у встановлення і збереження певних економічних пропорцій.

Слід зазначити, що цілі регулювання у різних економічних суб'єктів можуть бути не тільки не однаковими, але інколи і протилежними або взаємовиключними. Тому держава, здійснюючи регулювання економічних процесів, повинна оцінювати можливу протидію інших суб'єктів регулювання і враховувати її у разі планування своїх регулюючих дій.

У якості об'єкта регулювання в нашому дослідженні представлено процес ціноутворення на будівельні матеріали та вироби, який відповідно до Закону України "Про ціни і ціноутворення" являє собою процес формування та встановлення цін на них [1]. За своєю сутністю — це не одноразовий акт по впливу на рівень цін, їх динаміку і співвідношення, а цілий комплекс постійних заходів регулювання ціноутворення, що має на меті постійне підтримання відповідності між попитом на них та їх пропозицією. Цей процес здійснюється виробниками будівельних матеріалів (суб'єктами ціноутворення), однак регулюватися він може одночасно на мікрорівні (самими виробниками і їх контрагентами (споживачами, постачальниками та конкурентами); на мезорівні (галузевими об'єднаннями), на макрорівні (загальнодержавними та місцевими органами влади) та на світовому рівні шляхом укладання міждержавних угод, встановлення експортних квот та митного регулювання, введення та зміни стандартів якості тощо.

Слід зазначити, що такий широкий склад суб'єктів регулювання може призвести до розбіжності в цілях регулювання, однак коли йдеться про ціноутворення в будіндустрії, цілі регулювання у більшості суб'єктів цього процесу, імовірно, будуть однаковими. Це зумовлено тим, що і виробники, і держава, і громадські об'єднання зацікавлені у встановлені на найбільш прогресивні будівельні матеріали та вироби вітчизняного виробництва такої ціни, яка дозволить розширити їх виробництво в Україні, підвищити їх конкурентоспроможність порівняно із зовнішніми аналогами, і в підсумку призведе до зниження собівартості будівництва, створення нових робочих місць, збільшення доходів бюджетів. Також це цілком відповідає цілям державної цінової політики, задекларованим в Законі України "Про ціни та ціноутво-

Таблиця 2. Форми державного регулювання цін

Види цін	Роль держави	Форми державного регулювання
Вільні (договірні) ціни	Встановлює методологію ціноутворення та контролює виконання нормативних вимог	Заборона на цінову дискримінацію. Заборона на демпінг Заборона на горизонтальне фіксування цін. Заборона на вертикальне фіксування цін
Державні Фіксовані ціни	Встановлює ціни	Державні прейскуранти цін. «Заморожування» ринкових вільних цін. Фіксування монопольних цін
Державні регульовані ціни	Встановлює обмежувачі для цін	Обмеження рівня цін. Обмеження надбавок чи коефіцієнтів до прейскуранту цін. Встановлення граничних значень елементів ціни. Встановлення граничного рівня підвищення цін. Державний контроль за цінами монополістів

рення" [1], однією з яких є розвиток національної економіки та підприємницької діяльності.

По суті, об'єктами регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії будуть не підприємства будіндустрії, а самі ціни на будівельні матеріали та вироби при прямому регулюванні, а також фактори, що визначають ціни (собівартість будівельних матеріалів та виробів та попит на них) при непрямому регулюванні (про що детальніше йтиметься далі).

Щодо форм та методів регулювання ціноутворення, то їх необхідно насамперед класифікувати за суб'єктами регулювання. Водночас слід зазначити, що у вітчизняній економічній науці належного висвітлення набули лише процеси державного регулювання цін та їх ринкового саморегулювання. Регулювання цін іншими суб'єктами фактично не досліджувалось.

Методи державного регулювання цін можна поділити на прямі (адміністративні) та непрямі (економічні) [9].

Найбільш повно систему прямого регулювання цін залежно від типу регулювання цін (відповідно до якого розрізняють вільні, державні фіксовані та державні регульовані ціни) наведено у праці Л. Балабанової [3, с. 20] (табл. 2).

Слід зазначити, що прямі (адміністративні) методи регулювання цін були властиві командній економіці та застосовувались в Україні переважно у радянські часи. Після переходу на ринкове ціноутворення такі методи застосовувались і інколи продовжують застосовуватись в деяких галузях (на продовольчому ринку, в будівництві, у зв'язку, на транспорті [21, с. 222]), але, на нашу думку, вони можуть бути дієвими тільки в короткостроковому періоді, оскільки не усувають економічних диспропорцій, котрі зумовлюють зміну цін.

До непрямих (економічних) методів державного регулювання цін на будівельні матеріали та вироби можна віднести такі:

1. Фіскальна політика. Передбачає зменшення податкового навантаження для виробників соціально позитивних товарів (за допомогою податкових пільг, які можуть надаватись і виробникам прогресивних будівельних матеріалів та виробів), а також їх збільшення для виробників соціально негативних товарів (за допомогою акцизів). Також зниженню цін може сприяти дозвіл на застосування методів прискореної амортизації підприємствам із виробництва прогресивних будівельних матеріалів та виробів.

2. Митна політика. Може бути спрямована на зниження рівня цін (зменшення митних ставок на імпортні товари, збільшення імпортних квот, лібералізація вимог щодо якості імпортних товарів), або навпаки на його підвищення (захист вітчизняних виробників) мито та інші транспортні збори на товари, які в достатній кількості виготовляються вітчизняними виробниками, звичайно, в розумних межах, щоб

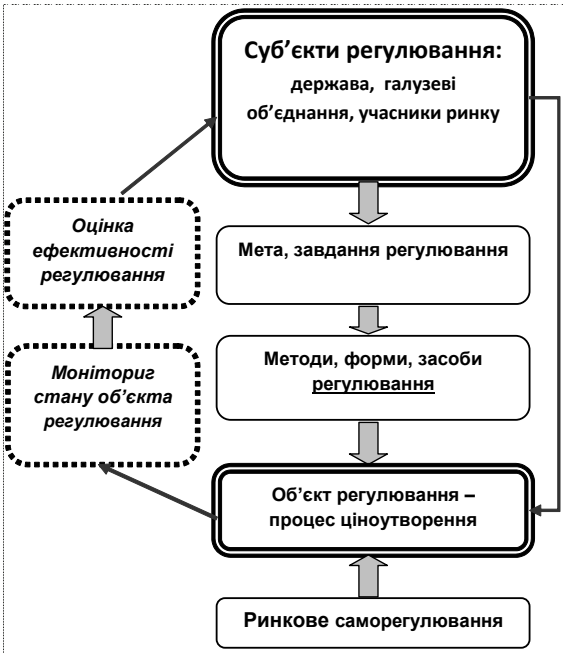


Рис. 1. Структура механізму регулювання ціноутворення

захистити українські підприємства, та сприяти стимулюванню вітчизняних товаровиробників [15, с. 310]. Однак у цьому випадку державне регулювання в Україні є обмеженим правилами СОТ, угодами із Європейським союзом про зону вільної торгівлі, а також міждержавними договорами.

3. Грошово-кредитна політика. Може передбачати пільгове кредитування виробництва чи придбання окремих видів соціально значущої продукції, у тому числі прогресивних будівельних матеріалів та виробів (що зокрема вже відбувається при реалізації енергоефективних будівельних матеріалів та виробів за Державною програмою щодо ефективного використання енергетичних ресурсів та енергозбереження "Тепла оселя"). Однак, на нашу думку, ці заходи необхідно доповнити включенням до такої програми, окрім утеплювачів та вікон, також енергоефективних стінових матеріалів, пільговим кредитуванням технічного переоснащення і розширення виробництва підприємств, що виробляють енергоефективні будівельні матеріали та вироби (у тому числі — стінові).

4. Антимонопольна політика. Активна антимонопольна політика зазвичай сприяє зниженню цін на будь-які товари, завдяки активізації конкуренції. З іншого боку, надання дозволів на злиття і поглинання компаній також інколи може призвести до зниження цін, оскільки в об'єднаної компанії будуть нижче питомі постійні витрати на одиницю продукції). Доцільність використання засобів антимонопольної політики для регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії потребує додаткового аналізу і може стати метою подальших досліджень.

5. Бюджетна політика. Державні закупівлі певних товарів можуть збільшувати попит на них, що в короткостроковій перспективі може призвести до зростання цін, а у довгостроковій — до збільшення виробничих потужностей із виготовлення відповідних товарів. Це стосується і прогресивних будівельних матеріалів та виробів.

Наразі на продукцію підприємств будіндустрії та виробів як прямого, так і непрямого державного регулювання немає. Тому очевидною є необхідність створення відповідної управляючої системи, яка, поєднуючи усіх суб'єктів регулювання, налагодить взаємодію між ними і сприятиме встановленню оптимальної ціни на найбільш прогресивні будівельні матеріали та вироби. В економічній науці така управляюча система зазвичай називається "механізм регулювання", а його сутність детально розглянута в працях А.А. Моголівця [22], О.В. Федорчака [20].

З наведених у вказаних працях визначень, ми підтримуємо визначення А.А.Моголівця [22, с.16], згідно із яким механізм регулювання — це сукупність певних суб'єктів, що впливають на певний об'єкт чи процес з метою збереження чи зміни його стану відповідно до певної цільової функції управління. Що стосується структури такого механізму, то він повинен включати в себе усі елементи процесу регулювання в економіці, які були визначені нами вище (суб'єкт або спосіб регулювання, мету регулювання, об'єкт регулювання, форми, методи та засоби регулювання, а також конкретні засоби регулювання).

Відповідно, структура механізму регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії може виглядати таким чином (рис. 1).

Формування запропонованого механізму дозволить в перспективі знизити ціни найбільш прогресивні матеріали та вироби вітчизняного виробництва, що сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності на внутрішньому ринку із відповідними позитивними наслідками у вигляді збільшення обсягів їх виробництва, створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень та зростання ВВП.

ВИСНОВКИ

Одним із напрямів розвитку будівництва в Україні має бути активізація використання будівельниками вітчизняних будівельних матеріалів та виробів. У цих умовах актуальності набуває питання регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії, метою якого буде надання прогресивним будівельним матеріалам та виробам цінових переваг на внутрішньому ринку. Вирішуватися таке завдання має організаційно-економічним механізмом, який, поєднуючи ринкове саморегулювання, вплив на ціни з боку галузевих об'єднань та заходи фіскальної, митної, грошово-кредитної та антимонопольної політики повинен забезпечити визначення оптимальної ціни на прогресивні матеріали та вироби, її встановлення та підтримання.

Детальна розробка концепції такого механізму має стати метою подальших досліджень.

Література:

1. Закон України Про ціни і ціноутворення [Електронний ресурс]: Закон України від 21.06.2012 № 5007(VI (редакція від 30.01.2018). — Режим доступу: http://zakon0.rada./gov.ua/laws/show/5007

2. Бакуменко В.Д Бакуменко В.Д. Енциклопедичний словник з державного управління уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. — К.: НАДУ, 2010. — 820 с. — С. 149.

3. Балабанова Л.В. Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації: [монографія] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. — Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. — 149 с.

4. Бодров В.Г. / Бодров В.Г. // Енциклопедичний словник з державного управління (уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. — К.: НАДУ, 2010. — 820 с.) — С. 149.

5. Механізм державного впливу на соціально-економічний розвиток регіону [Текст]: наук. видання / авт. кол.: К.М. Бліщук, О.П. Крайник, Г.С. Третяк. — Львів: ЛРІДУ НАДУ. — 2011 р. — 50 с.

6. Гаркуша О.Ю. Механізм регулювання розвитку виноробної галузі України: дис. канд. економічних наук: 08.00.03 / О.Ю. Гаркуша; Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. — К.Р., 2015. — 250 с.

7. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 393 с.

8. Козак М. Сучасні тенденції розвитку промисловості будівельних матеріалів Львівської області / М. Козак // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. — 2010. — Вип. 5. — С. 30—34.

9. Литвиненко Я.В. Маркетингова цінова політика: Навч. посіб. — К.: Знання, 2010. — 294 с.

10. Кравченко О.М. Теоретичні підходи до визначення поняття "Механізм державного управління" / М. Кравченко // Державне управління: удосконалення та розвиток [Електронний ресурс]. — 2009. — № 3. — Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=56.

11. Мороз В.М. Державне регулювання / В.М. Мороз // Енциклопедичний словник з державного управління / уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. — К.: НАДУ, 2010. — 820 с. — С. 148.

12. Непомнящий О.М., Шостак С.М. Сутність та зміст механізмів державного управління інвестиційною політикою у будівництві //Державне управління. — № 5. — 2018. — С. 49—52.

13. Олійник Н. Житлове будівництво як фактор мультиплікативного зростання національної економіки / Н. Олійник // Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. — 2009. — Вип. 2. — С. 79—84.

14. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки. Навчальний посібник. К.: Знання, 2006. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.info-library.com.ua/books-book-130.html

15. Римар Г.А. Ціноутворення в Україні: стан та перспективи розвитку// Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. — № 1 (22). — 2012. — С. 309—314.

16. Степаненко С.В. До питання про підвищення ефективності державного регулювання процесів економічного розвитку у сфері суспільного відтворення [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://academy.gov.ua/ej/ej17/PDF/17.pdf

17. Сурмін Ю.П. / Сурмін Ю.П. // Енциклопедичний словник з державного управління / уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. — К.: НАДУ, 2010. — 820 с. — С. 614.

18. Сус Л.М. Особливості цінової політики та ціноутворення в Україні// Вісник Хмельницького національного університету. — 2016. — № 1. — С. 272—275.

19. Третяк Г.С., Бліщук К.М. Державне регулювання економіки та економічна політика: навч. посібник / Г.С. Третяк, К.М. Бліщук — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. — 128 с

20. Федорчак О.В. Класифікація механізмів державного управління / О.В. Федорчак // Демократичне врядування: зб. наук. пр. — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2008. — №1 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/2008-01/O_Fedorchak.pdf

21. Чукурна О.П. Особливості державного регулювання політики ціноутворення в Україні / О.П. Чукурна //Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 3 (50). Ч. 2.

22. Моголівець А.А., Скрипник А.Л. Методичні підходи до формування механізму державного регулювання будівництва в умовах економічної циклічності // Актуальні проблеми економіки. — 2019. — № 5. — С. 14—33.

23. Рудніцька Р.М. Сутність та зміст механізмів державного управління та принципів їх функціонування / Р.М. Рудніцька, О.Г. Сидорчук // Публічне управління: теорія та практика. — 2014. — Вип. 4. — С. 50—60.

24. Малиновський В. Я. Словник термінів і понять з державного управління: вид. 2-ге, доп. і випр. / В.Я. Малиновський. — К.: Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2005. — 254 с.

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine " On prices and pricing ", available at: http://zakon0.rada./gov.ua/laws/show/5007 (Accessed 10 April 2020).

2. Surmin, Yu. P. Bakumenko, V. D. and Mykhnenko, A. M. (2010), Entsyklopedychnyj slovnyk z derzhavnoho upravlinnia [Encyclopedic dictionary of public administration], NADU, Kyiv, Ukraine.

3. Balabanova, L. V. and Sardak, O. V. (2003), Tsinova polityka torhovel'noho pidpryiemstva v umovakh marketynhovoi oriientatsii [Pricing policy of a trading company in terms of marketing orientation], DonDUET im. M. Tuhan-Baranovs'koho, Donets'k, Ukraine.

4. Surmin, Yu. P. Bakumenko, V. D. and Mykhnenko, A. M. (2010), Entsyklopedychnyj slovnyk z derzhavnoho upravlinnia [Encyclopedic dictionary of public administration], NADU, Kyiv, Ukraine.

5. Blischuk, K. M. Krajnyk, O. P. and Tretiak, H. S. (2011), Mekhanizm derzhavnoho vplyvu na sotsial'no-ekonomichnyj rozvytok rehionu [The mechanism of state influence on the socio-economic development of the region], LRIDU NADU, L'viv, Ukraine.

6. Harkusha, O. Yu. (2015), " Mechanism for regulating the development of the wine industry of Ukraine ", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, Donets'kyj natsional'nyj universytet ekonomiky i torhivli imeni Mykhajla Tuhan-Baranovs'koho, Kryvyi Rih, Ukraine.

7. Duhina, S.I. (2005), Marketynhova tsinova polityka [Marketing pricing policy], KNEU, Kyiv, Ukraine.

8. Kozak, M. (2010), "Modern tendencies of development of building materials industry of Lviv region", Naukovi zapysky L'vivs'koho universytetu biznesu ta prava, vol. 5, pp. 30—34.

9. Lytvynenko, Ya.V. (2010), Marketynhova tsinova polityka [Marketing pricing policy], Znannia, Kyiv, Ukraine.

10. Kravchenko, O.M. (2009), "Theoretical approaches to the definition of "Mechanism of public administration", Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok, vol. 3, available at: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=56 (Accessed 10 April 2020).

11. Surmin, Yu. P. Bakumenko, V. D. and Mykhnenko, A. M. (2010), Entsyklopedychnyj slovnyk z derzhavnoho upravlinnia [Encyclopedic dictionary of public administration], NADU, Kyiv, Ukraine.

12. Nepomniaschyj, O. M. and Shostak, S. M. (2018), "The essence and content of the mechanisms of state management of investment policy in construction", Derzhavne upravlinnia, vol. 5, pp. 49—52.

13. Olijnyk, N. (2009), "Housing construction as a factor of multiplicative growth of the national economy", Zbirnyk naukovykh prats' Natsional'noi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy, vol. 2, pp. 79—84.

14. Shvajka, L.A. (2006), "State regulation of Economy", available at: http://www.info-library.com.ua/books-book-130.html (Accessed 10 April 2020).

15. Rymar, H.A. (2012), "Pricing in Ukraine: state and prospects of development", Problemy teorii ta metodolohii bukhhalters'koho obliku, kontroliu i analizu, vol. 1 (22), pp. 309—314.

16. Stepanenko, S.V. (2013), "On the issue of increasing the efficiency of state regulation of economic development processes in the field of social reproduction", available at: http://academy.gov.ua/ej/ej17/PDF/17.pdf (Accessed 10 April 2020).

17. Surmin, Yu. P. Bakumenko, V. D. and Mykhnenko, A. M. (2010), Entsyklopedychnyj slovnyk z derzhavnoho upravlinnia [Encyclopedic dictionary of public administration], NADU, Kyiv, Ukraine.

18. Sus, L.M. (2016), "Features of pricing policy and pricing in Ukraine", Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu, vol. 1, pp. 272—275.

19. Tretiak, H. S. and Blischuk, K.M. (2011), Derzhavne rehuliuvannia ekonomiky ta ekonomichna polityka [State regulation of the economy and economic policy], LRIDU NADU, L'viv, Ukraine.

20. Fedorchak, O.V. (2008), "Classification of public administration mechanisms", Demokratychne vriaduvannia, vol.1, available at: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/2008-01/O_Fedorchak.pdf (Accessed 10 April 2020).

21. Chukurna, O.P. (2013), "Features of state regulation of pricing policy in Ukraine", Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen', vol. 3 (50), no. 2.

22. Moholivets', A.A. and Skrypnyk, A.L. (2019), "Methodical approaches to the formation of the mechanism of state regulation of construction in conditions of economic cyclicality", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 5, pp. 14—33.

23. Rudnits'ka, R.M. and Sydorchuk, O.H. (2014), "The essence and content of public administration mechanisms and principles of their functioning", Publichne upravlinnia: teoriia ta praktyka, vol. 4, pp. 50—60.

24. Malynovs'kyj, V. Ya. (2005), Slovnyk terminiv i poniat' z derzhavnoho upravlinnia [Dictionary of terms and concepts of public administration], 2-d ed., Tsentr spryiannia instytutsijnomu rozvytku derzhavnoi sluzhby, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 12.04.2020 р.

УДК 339.9

О. О. Гетманенко,
аспірант, Ужгородський національний університет
ORCID ID: 0000-0002-3869-3274

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.203

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ В АСПЕКТІ ЇЇ ІНТЕГРАЦІЇ В СВІТОГОСПОДАРСЬКІ ВІДНОСИНИ

O. Getmanenko,
Postgraduate student, Uzhgorod National University

FEATURES OF COUNTRY FINANCIAL SECURITY IN THE ASPECT OF ITS INTEGRATION IN ECONOMIC RELATIONS

Метою статті є здійснення дослідження особливостей фінансової безпеки країни в аспекті її інтеграції в світогосподарські відносини, а також переваг та недоліків, ризиків та загроз такої інтеграції для фінансової безпеки країни.

У процесі дослідження використовувались: загальнонаукові методи, зокрема: методи узагальнення — для дослідження особливостей фінансової безпеки в аспекті її інтеграції в світогосподарські відносини; системний підхід — для обгрунтування ризиків та загроз фінансовій безпеці країни в аспекті її інтеграції в світогосподарські відносини; метод систематизації — для визначення переваг та недоліків такої інтеграції для країни та її фінансової безпеки.

Обгрунтовано ризики та загрози, переваги та недоліки фінансовій безпеці країни в аспекті її глобалізації та інтеграції в світогосподарські відносини, особливості фінансової безпеки в аспекті її інтеграції в світогосподарські відносини.

Наукова новизна полягає у визначенні основних ризиків та загроз фінансовій безпеці країни в аспекті її інтеграції в світогосподарські відносини, переваг та недоліків такої інтеграції для країни та її фінансової безпеки, особливостей фінансової безпеки в аспекті її інтеграції в світогосподарські відносини.

Отримані результати дослідження направлені на забезпечення удосконалення засад управління фінансовою безпекою країни та забезпечення її високого рівня в умовах нестабільного світового середовища. потенційних ризиків та загроз триваючої глобалізації.

The purpose of the article is to study the peculiarities of the country's financial security in terms of its integration into world economic relations, as well as the advantages and disadvantages, risks and threats of such integration for the country's financial security. The development of a global global economy and the expansion of world economic relations create new specific challenges to the financial security of any country. The most important element of economic globalization at the present stage is the globalization of financial markets, the globalization of finance. It is in the sphere of finance that the process of globalization of the economy has gone especially far, because financial capital is much more mobile than other economic resources, especially in the modern world, where the exchange of capital has acquired an electronic form, which makes the movement of capital instantaneous, and modern financial globalization is a higher degree of integration. financial markets and systems that go beyond regional and national boundaries and scales are one of the consequences and an integral part of economic globalization.

In the course of the research were used: general scientific methods, in particular: methods of generalization — to study the peculiarities of financial security in the aspect of its integration into world economic relations; systematic approach — to justify the risks and threats to the financial security of a country in terms of its integration into world economic relations; systematic method — to determine the advantages and disadvantages of such integration for the country and its financial security.

Risks and threats, advantages and disadvantages of financial security of a country in the aspect of its globalization and integration into world economic relations, peculiarities of financial security in the aspect of its integration in world economic relations are substantiated.

The scientific novelty is to identify the main risks and threats to a country's financial security in terms of its integration into world economic relations, the advantages and disadvantages of such integration for the country and its financial security, the peculiarities of financial security in terms of its integration into world economic relations.

The results of the study are aimed at ensuring the improvement of the principles of financial security management of the country and ensuring its high level in an unstable world environment. potential risks and threats of ongoing globalization.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, фінансова безпека, країна, світогосподарські відносини, міжнародна фінансова організація, загроза, ризик.

Key words: globalization, integration, financial security, country, world economic relations, international financial organization, threat, risk.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Активний і масштабний рух капіталу між країнами є найважливішою складовою частиною сучасних міжнародних економічних відносин. Висока динаміка і зростаючий обсяг валютних ринків, банківських депозитів в іноземній валюті, коштів, залучених країнами з міжнародного фінансового ринку, сукупних ресурсів інституційних інвесторів, частки іноземних ресурсів у соціально-економічному розвитку окремих країн свідчать про посилення процесів інтеграційних процесів у світовому господарстві. Зустрічні потоки прямих інвестицій, диверсифікація, розширення та інтеграція міжнародних фінансових ринків вивели світову економіку на якісно новий рівень інтернаціоналізації. Широке поширення спільних підприємств і угод про партнерство зумовило стрімке зростання чистого припливу капіталу в країни, що розвиваються.

Розвиток глобальної світової економіки та розширення світогосподарських відносин породжує нові специфічні виклики фінансовій безпеці будь-якої країни. Найважливішим елементом економічної глобалізації на сучасному етапі є глобалізація фінансових ринків, глобалізація фінансів. Саме в сфері фінансів процес глобалізації економіки зайшов особливо далеко, адже фінансовий капітал є набагато мобільнішим порівняно з іншими економічними ресурсами, особливо в сучасному світі, де обмін капіталами придбав електронну форму, завдяки чому переміщення капіталу відбувається миттєво, а сучасна фінансова глобалізація є вищим ступенем інтеграції фінансових ринків і систем, що виходять за межі регіональних і національних кордонів і масштабів, є одним із наслідків і складовою частиною економічної глобалізації.

З огляду на вищевикладене дослідження особливостей фінансової безпеки країни в аспекті її інтеграції в світогосподарські відносини, а також переваг та недоліків, ризиків та загроз такої інтеграції для фінансової безпеки країни є вкрай важливим зважаючи на подальше поширення глобалізаційних процесів та розширення світогосподарських відносин.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питаннями дослідження особливостей фінансової безпеки країни займались такі науковці: Л. Абалкін, С. Афонцев, С. Башлай, О. Барановський, З. Варналій, Т. Гоббс, О. Гончаренко, С. Головнін, В. Городецький, А. Іларіонов, І. Комарницький, М. Єрмошенко, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Приходько, В. Сєнчагов, В. Шлемко, тощо. Питанню впливу на фінансову безпеку країни процесу інтеграції в світогосподарські відносини присвячені дослідження таких науковців: З. Бауман, З. Бжезінський, І. Валлерстайн, А. Рагман, О. Сабден, Є. Тоффлер, О. Білорус, Р. Войтович, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов, А. Філіпенко та інших.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є здійснення дослідження особливостей фінансової безпеки країни в аспекті її інтеграції в світогосподарські відносини, а також переваг та недоліків, ризиків та загроз такої інтеграції для фінансової безпеки країни.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На сьогодні всі держави світу перебувають в умовах, коли вплив на них та їх фінансову безпеку з боку геофінансів та світових фінансових систем переходить на якісно інший рівень. З урахуванням панівного становища, яке займає фінансова складова в сучасній економіці та безпеці країни, ми маємо право характеризувати останню як економіку, керовану в основі своїй фінансовим чином, через фінансові механізми, за допомогою фінансових важелів, фінансових стимулів і в фінансових цілях. А глобалізм, демонстрований нині економічною цивілізацією, як раз і створює умови для встановлення особливої фінансової влади, яка за допомогою володіння світовими грошима і розпорядження вартістю, управління фінансовими потоками дозволяє впливати як на все світове господарство, так і на окремі держави [1].

Об'єктами фінансової безпеки в аспекті інтеграції в світогосподарські відносини та фінансової глобалізації є:

— міжнародний (світовий) фінансовий ринок загалом;

— ринок електронних фінансових послуг;

— суб'єкти міжнародного (світового) фінансового ринку (глобальні компанії, транснаціональні корпорації, банки світового масштабу, центральні (національні) банки країн, міжнародні фінансові організації);

— фінансові інструменти, що виникли і виникають в обігу об'єктів купівлі-продажу на світових фінансових ринках;

— всесвітні інформаційні системи;
— всесвітні платіжні системи [2].

За твердженням науковців, в основі глобалізації фінансової системи лежить взаємодія таких явищ:

— технічний прогрес, що дозволяє здійснювати міжнародні фінансові угоди в режимі реального часу й значно скоротити витрати на транспорт і комунікацію;

— зростаюча конкуренція: з одного боку, між кредитними й фінансовими установами на фінансових ринках, а з іншого — між самими фінансовими ринками внаслідок значного розвитку інформаційних технологій і телекомунікацій;

— реструктуризація кредитних і фінансових установ шляхом їхнього злиття й поглинання як слідство зростаючої конкуренції між ними на світовій арені;

— широка інтернаціоналізація бізнесу через посилення транснаціонального характеру діяльності корпорацій та зростання впливу та можливостей корпорацій;

— консолідація регіональних інтеграційних об'єднань (у Європі -Економічний і валютний союз);

— послаблення твердого контролю щодо здійснення міжнародних угод, пов'язаних з рухом капіталу фондових бірж;

— макроекономічна стабілізація й реформи в ряді країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою, які створили сприятливий клімат для іноземних інвесторів;

— широке використання "принципу важеля" (значне позичання коштів для своїх інвестицій) і розвиток процесів сек'юритизації активів у промислово розвинених країнах [3].

Серед переваг для фінансової безпеки країни, що створює інтеграція країни в світогосподарські відносини та глобальні фінансові процеси необхідно виділити такі:

1. Внаслідок інтеграції країн в світогосподарські відносини відбувається поглиблення спеціалізації і міжнародного поділу праці. В цьому випадку підвищенню рівня економічної та фінансової безпеки країни сприяє більш ефективний розподіл її засобів і ресурсів, а також підвищенню середнього рівня життя і розширенню життєвих перспектив населення через зниження рівня витрат та зростання добробуту.

2. Інтеграція країн в світогосподарські відносини дозволяє отримувати економію на масштабах виробництва, внаслідок чого можливо, по-перше, скорочення витрат на виробництво, по-друге, зниження цін на товари та послуги, а отже, реальне стійке зростання економіки та рівня фінансової безпеки.

3. Відбувається зростання вільної торгівлі між країнами на взаємовигідній основі, що сприяє задоволенню фінансових потреб усіх учасників світогосподарських відносин.

4. Відбувається підсилення конкуренції між країнами та виробниками, що сприяє розвитку в країнах світу інноваційних економік, нових технологій, тощо, а фінансова глобалізація дозволяє прискорити темпи росту необхідних для цього прямих інвестицій в країни, які є більшими за темпи росту світової торгівлі. У трансферті промислових технологій саме це і є найважливішим чинником, що безпосередньо впливає і на національні економіки країн.

5. Посилення міжнародної конкуренції в руслі поширення світогосподарських відносин потребує об'єднання країн, адже зростаючий рівень суперництва на традиційних ринках стає не під силу окремій державі чи корпорації.

6. Фінансова глобалізація може призвести до підвищення продуктивності праці внаслідок раціоналізації виробництва на глобальному рівні і поширення передових технологій, а також конкурентного тиску на користь безупинного впровадження інновацій у світовому масштабі.

7. Фінансова глобалізація дає країнам можливість мобілізувати більший обсяг фінансових ресурсів, оскільки інвестори можуть використовувати ширший фінансовий інструментарій на більшій кількості ринків.

8. Об'єднання загалом зусиль світового співтовариства, консолідація країнами ресурсів та координація їх дій у різних сферах дозволяють країнам, з одного боку, вирішувати загальні проблеми всього людства (наприклад, екологічні), з іншого — позитивно впливають на рівень їх фінансової безпеки.

Водночас з кінця минулого сторіччя фінансові ринки набули транснаціонального характеру. Склалася фінансова мережа, що включає в себе фінансові центри в різних країнах, передусім в США, ЄС, Японії, Гонконгу та інших розвинених країнах, які працювали з транснаціональними економічними суб'єктами. Формування цієї мережі отримало назву фінансової революції, яка включала три основних аспекти: наявність наднаціональної фінансової системи, інновації у фінансовій сфері, практично глобальну присутність міжнародних фінансових організацій і зростання їх глобального впливу.

Формування найбільшими світовими державами (США, Японією і країнами ЄС) у рамках політики відкритості всеосяжної фінансово-економічної системи, в якій вони визначають правила, здійснюють контроль та грають ключову роль спрямовано на забезпечення фінансової безпеки, збереження фінансової стабільності і багатства лише в даних країнах без ризику втрати суверенітету та робить їх економічну, фінансову безпеку практично невразливими. В результаті цієї політики відкриті фінансові ринки стали ключовим засобом реалізації їх соціальних і економічних цілей, а управління глобальною фінансовою системою — основним аспектом розподілу ресурсів в інтересах ключових світових економік. Як наслідок, фінансовий ринок трансформувався його в досить складну систему, що характеризується величезною кількістю нелінійно взаємодіючих елементів і емерджентною динамікою їх розвитку. Транснаціональні фінансові інститути, які мають абсолютну конкурентну перевагу на ринках капіталу не зацікавлені в забезпеченні реалізації довгострокових цілей і збалансованого розвитку економіки приймаючих — переважно країн, що розвиваються. Вся їхня діяльність спрямована виключно на перерозподіл багатства і економічних вигод з країн, що розвиваються в інтересах найбільших світових держав. Подібний перерозподіл міжнародного капіталу часто призводить до великомасштабних відтокам капіталу, багатства з країн, що розвиваються, служачи причиною економічного спаду та погіршенням стану фінансової безпеки. Водночас така діяльність супроводжується збільшенням невизначеності потоків капіталу, передачею в країну — одержувач капіталу значної кількості загроз і ризиків, що порушують макроекономічну стабільність [4].

Водночас найбільш впливовими фінансовими центрами залишались також і міжнародні організації такі як Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Європейський банк реконструкції і розвитку, Світова організація торгівлі, тощо. Загалом сучасна система міжнародних організацій, які тією чи іншою мірою залучені до обговорення та регулювання глобальних економічних проблемі можуть впливати на рівень фінансової безпеки окремих країн, нараховує понад 4 тисячі інститутів, з яких понад 100 — міжнародні організації. Вони відрізняються за своїм складом, розміром, функціями та ступенем впливу на міжнародну економіку та економіку окремих країн світу [5].

Зростання впливу міжнародних фінансових організацій супроводжувалося ослабленням державного контролю за рухом капіталів з боку найбільш розвинених економічно держав. Це призвело до розширення фінансових ринків цих країн і зростання мобільності капіталів, відтоку капіталу за кордон і, навпаки, притоку капіталу

на внутрішні ринки. Фінансові організації спочатку проводили економічну політику, спрямовану на утвердження повної свободи ринку і зняття практично всіх обмежень для розвитку і зростання світової торгівлі. Міжнародні фінансові організації нерідко беруть участь у реформах, що проводяться різними державами. Однак результати цього втручання не завжди були однозначно позитивними. Діяльність цих організацій неодноразово піддавалася критиці, оскільки практика допомоги, яка надається ними країнам, що розвиваються, має на увазі виконання вимог самих цих організацій, що є умовою отримання допомоги, а це негативно відображалося на фінансовій безпеці самих цих країн, робило її заручником цих організацій та розвинених країн.

Слід також врахувати потенційний вплив геополітичних чинників на стан фінансової безпеки країни. На сьогодні ми маємо ситуацію, коли розвинені країни вдаються до різноманітних потужних економічних та фінансових чинників з метою завоювання ще більшого світового економічного простору. Ця доктрина економічного експансіонізму розвинених країн спрямована на виправдовування їх зовнішньоекономічної експансії, яка спрямована на захоплення частини національного доходу інших країн, використання сировинних, фінансових та інших ресурсів менш розвинених держав для власного збагачення та зростання [6]. Тобто маємо таку ситуацію, коли високорозвинені країни світу та могутні транснаціональні компанії та фінансові корпорації (річні обороти яких інколи є більшими за річні бюджети деяких малих і середніх держав) вдаються до цілеспрямованої політики прискорення процесів глобалізації, фінансової глобалізації, розширення світогосподарських відносин, формування глобальних стратегій і сприяння збільшенню фінансових потоків задля власних інтересів, власного збагачення, що є прямою загрозою фінансовій безпеці менш розвинених країн. Використання високорозвиненими країни та транснаціональними компаніями сучасних фінансових механізмів надає їх повний або частковий контроль над країнами-боржниками, які втрачають можливість обирати та реалізувати власну фінансову політику, а їх фінансова безпека стає більш вразливою від ризиків та загроз негативного впливу світової фінансової системи. Окрім цього, слабка відкрита економіки певної держави не здатна забезпечити достатній рівень власної фінансової безпеки і ефективно протистояти кризовим явищам світової фінансової системи, внаслідок чого відбуваються масштабні коливання курсів національних валют, які зумовлені коливаннями платіжного балансу, втрата міжнародних ліквідних резервів, та суверенний дефолт.

В. Мартиненко та Н. Мацелюх всі фактори негативного впливу глобалізації та інтеграції країни в світогосподарські відносини для фінансової безпеки поділили на такі три групи:

— виклики глобалізації — протидії з боку об'єктивних обставин або суб'єктів щодо реалізації соціально-економічних та політичних інтересів іншого суб'єкта, що спонукає його державні органи влади до розбудови його державної фінансової політики, яка зорієнтована на зміцнення фінансової безпеки національної економіки;

— глобалізаційні ризики — існування або можливість виникнення небезпечних ситуацій, за яких формуються передумови (накопичується потенціал) з боку інших країн протидії реалізації національних цінностей, інтересів та цілей забезпечення фінансової безпеки національної економіки в умовах геополітичних викликів, невизначеності, випадковості та конфліктності світового розвитку;

— загрози (небезпеки) глобалізації — реальні або потенційно-можливі події, що виникають в результаті ефективної міжнародної економічної та фінансової політики, які загрожують висхідному розвитку фінансової та економічної систем країни [7, с. 54].

З огляду на вищевикладене можна констатувати, що основними негативними наслідками глобалізації для фінансової безпеки будь-якої держави в аспекті її інтеграції в світогосподарські відносини можна назвати наступні:

1. Глобалізація може загрожувати самостійності окремих країн, її економічній та фінансовій безпеці, адже спричиняє перехід контролю над її економікою та її фінансовою системою до сильніших держав або міжнародних організацій.

2. Можливості виникнення значних ризиків в фінансовій системі країни, зокрема:

— ризик погіршення економічної ситуації через відтік капіталу за кордон, що в свою чергу призведе до погіршення економічної ситуації в країні;

— ризик того, що інституції фінансового та нефінансового секторів не витримають конкуренції з боку іноземних фінансових та банківських установ, внаслідок чого відбудеться їх поглинання іноземним капіталом, а загалом — втрата фінансової незалежності країною, а також цілковита залежність від іноземних інвестицій;

— ризик дестабілізації фінансової сфери, потенційна регіональна або глобальна нестабільність через взаємозалежності національних економік на світовому рівні;

— ризик виникнення структурних диспропорцій в економіці внаслідок того, що іноземні фінансові установи будуть фінансувати ті сектори економіки, які є для них найбільш дохідними;

— надмірна спекулятивна активність і неконтрольоване розширення віртуальних фінансових коштів, що, в свою чергу, призводить до поширення криз з одних країн в інші;

— надмірний дефіцит платіжного балансу по поточних операціях;

— фінансові кризи — протягом останніх 15-ти років світова економіка була вражена чотирма фінансовими кризами (1994 році — Мексика, 1997 році — Південно-Східна Азія, 1998 році — Росія, 2008 році — США), які мали переважно національні витоки, міжнародні наслідки і потенційно глобальний характер, створивши загрози фінансовій безпеці багатьох країн світу.

3. Збільшення зовнішнього боргу, перш за все міжнародним фінансовим організаціям, який може перешкоджати подальшому розвитку економіки, зводити на нівець рівень фінансової безпеки держави.

4. Лібералізація ринку в умовах нестабільності здатна викликати падіння курсу національної грошової одиниці та посилити кризові явища, що роблять негативний вплив на фінансові ринки, економіку та фінансову безпеку.

Все це вимагає оцінки потенційних ризиків порушення фінансової стабільності, що полягають у:

1) встановленні основних зон вразливості або слабких місць фінансової системи;

2) ідентифікації потенційних сценаріїв та передавальних механізмів впливу на фінансову систему через підвищення фінансових ризиків;

3) оцінці "агрегованого ризику фінансової системи" (потенційний рівень інфляції, темпів зростання ВВП);

4) ідентифікації пріоритетних напрямів політики у сфері фінансової безпеки, спрямованої на нейтралізацію потенційних ризиків [8, с. 9].

А на думку Ю. Сапачук, у сфері фінансової безпеки, як одного із ключових напрямів фінансової політики, в аспекті інтеграції в світогосподарські відносини потребує удосконалення і державна політика в частині визначення чітких концептуальних засад та стратегічних цілей, що мають в себе включати:

1) визначення критеріїв і параметрів оцінки та моніторингу фінансової безпеки;

2) розробка механізмів і заходів ідентифікації загроз фінансовій безпеці, форм їх прояву і локалізації;

3) встановлення основних суб'єктів загроз, механізмів їх функціонування і можливого потенціального впливу на національну фінансову систему;

4) розробку методології прогнозування, виявлення і запобігання виникненню чинників, що визначають виникнення загроз фінансовій безпеці, проведення досліджень з виявлення тенденцій і можливостей розвитку таких загроз;

5) координацію дій податкової, бюджетної та монетарної політики з метою запобігання їх можливому негативному впливу на фінансову безпеку [9].

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Здійснене нами дослідження еволюції та основних засад маркетингової парадигми дозволяє стверджувати, що:

по-перше, фінансова глобалізація та інтеграція національних фінансів та національної економіки в світогосподарські відносини є складним багатофакторним процесом, який, окрім безумовних та явних переваг, спричиняє процес взаємопроникнення та взаємозалежності фінансових систем країн світу та робить їх залежним від впливу одне на одного та іншого зовнішнього середовища, що створює цілком конкретні ризики та загрози для фінансової безпеки,

по-друге, триваючий процес розвитку світогосподарських відносин та поширення фінансової глобалізації робить фінансові системи країн доволі вразливими, що вимагає запровадження упереджуючих, антикризових засад управління фінансової безпеки країни задля мінімізації можливого їх негативного на фінансову безпеку;

по-третє, в умовах фінансових криз, а також під час розроблення антикризових заходів, довгострокова перспектива і оцінка всіх можливих наслідків прийнятих рішень при управлінні фінансовою безпекою держави повинні знаходитися в кращому становищі перед короткостроковими, тимчасовими заходами, адже недостатня недооціненість ризиків і загроз фінансовій безпеці можуть спричинити за собою зростання неефективних витрат, виникнення економічного дисбалансу, зростання як зовнішнього, так і внутрішнього боргу держави тощо.

Література:

1. Осипов Ю.М. Финансовая экономика как высшая форма бытия экономики. Материалы к докладу на международной научной конференции "Финансовая экономика: концепция, структуры, менеджмент". М.: МГУ, 2000. 284 с.

2. Возникновение финансовой глобализации [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://life-prog.ru/1_63276_vozniknovenie-finansovoy-globalizatsii.html (дата звернення: 30.02.2020).

3. Батракова Т.І., Пікалова А.М. Інтеграція України у світовий ринок капіталу: проблеми та перспективи. Економіка і суспільство. 2016. № 7. С. 707—710.

4. Каурова Н.Н. Новые подходы к моделированию системы мировых потоков капитала. Системный анализ в экономике. М.: ЦЭМИ РАН, 2010. 486 с.

5. Міжнародні фінансові організації [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/inf_dov-mfo.htm (дата звернення: 08.04.2020).

6. Бзежинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и ее геостратегические императивы. М.: Международные отношения, 1999. 426 с.

7. Мартиненко В.В. Зміцнення економічної безпеки України в умовах глобалізації: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / В.В. Мартиненко, Н.П. Мацелюх. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 240 с.

8. Haldane A.A new approach to assessing risks to financial stability / A. Haldane, S. Hall, S. Pezzini. April, 2007. 126 p.

9. Сапачук Ю.М. Фінансова безпека — складова сучасної фінансової політики [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/1640/Sapachuk_Finansova%20bezpeka.pdf?sequence=1 (дата звернення: 30.03.2020).

References:

1. Osipov, Y.M. (2000), "Financial economics as the highest form of economic life", Materialy k dokladu na mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii "Finansovaja jekonomika: koncepcija, struktury, menedzhment" [Materials for the report at the international scientific conference "Financial Economics: Concept, Structures, Management"], MGU, Moscow, Russia.

2. life-prog.ru (2014), "The emergence of financial globalization", available at: http://life-prog.ru/1_63276_-vozniknovenie-finansovoy-globalizatsii.html (Accessed 30 March 2020).

3. Batrakova, T.I. and Pikalova, A.M. (2016), "Ukraine's integration into the world capital market: problems and prospects", Ekonomika i suspil'stvo, vol. 7. pp. 707—710.

4. Kaurova, N.N. (2010), Novye podhody k modelirovaniju sistemy mirovyh potokov kapitala. Sistemnyj analiz v jekonomike [New approaches to modeling the system of global capital flows. System analysis in economics], CEMI RAS, Moscow, Russia.

5. ufin.com.ua (2020), "International financial institutions", Available at: http://www.ufin.com.ua/inf_dov-mfo.htm. (Accessed 8 April 2020).

6. Brzezinski, Z. (1999), Velikaja shahmatnaja doska. Gospodstvo Ameriki i ee geostrategicheskie imperativy [The Great Chessboard. The dominance of America and its geostrategic imperatives], International relationships, Moscow, Russia.

7. Martynenko, V.V. and Matselyukh, N.P. (2015), Zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii: teoretychni ta prykladni aspekty [Strengthening Ukraine's economic security in the context of globalization: theoretical and applied aspects], Tsentr uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukraine.

8. Haldane, A. (2007), A new approach to assessing risks to financial stability, Bank of England, London, UK.

9. Sapachuk, Y.M. (2018), "Financial security is a component of modern financial policy", available at: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/ 123456789/1640/Sapachuk_Finansova%20bezpeka.pdf?sequence=1 (Accessed 30 March 2020).

Стаття надійшла до редакції 14.04.2020 р.

www. economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net
тел.: (044) 223-26-28
(044) 458-10-73

УДК 332:65.012.34

Ю. Є. Барабанова,
аспірант, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
ORCID ID: 0000-0001-7978-3025

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.208

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ УКРАЇНИ

Yu. Barabanova,
Postgraduate student, National University of Shipbuilding named after Admiral Makarov

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MODEL OF UKRAINE'S LOGISTICS MANAGEMENT TRANSFORMATION

Метою статті є обгрунтування організаційно-економічної моделі трансформації логістичного менеджменту України. Досліджено, що позиції системного підходу логістичний менеджмент може бути представлено як впорядкована та керована система, у рамках якої здійснюється планування обсягів та асортименту транспортних і логістичних послуг відповідно до потреб розвитку економіки, у тому числі зовнішньоторговельних відносин, створення умов для розвитку інфраструктури, ефективного територіального та міжгалузевого розподілу транспортних, фінансових та інформаційних потоків для забезпечення безперебійного постачання товарів у відповідності до потреб споживачів. Таким чином, системна модель логістичного менеджменту формується під впливом зовнішнього середовища та передбачає керований вплив на процеси формування інфраструктури, планування, організацію та найбільш оптимальну координацію і контроль руху матеріальних, фінансових й інформаційних потоків відповідно до потреб розвитку економіки, у тому числі зовнішньоторговельних відносин, для забезпечення безперебійного постачання товарів у відповідності до потреб споживачів.

Для визначення ступеня впливу темпів розвитку економіки на розвиток транспортної системи проведено кореляційно-регресійний аналіз. Представлена модель характеризується високим ступенем достовірності та свідчить про наявність стійких лінійних зв'язків між досліджуваними показниками. Це підтверджується високими значеннями коефіцієнтів множинної кореляції (R), що становить 99% та коефіцієнтом детермінації (R^2=0,98). Проведено також верифікація моделі за критерієм Фішера, що показала істотність та надійність отриманої моделі. Результати проведеного аналізу можуть бути корисними у процесів прогнозування та планування розвитку транспортно-логістичної системи України. Окрім росту ВВП на розвиток транспортно-логістичної галузі впливає також структура економіки, діючі економічні регуляторні та фіскальні механізми, інфляція, рівень доходів населення тощо.

The purpose of the article is to substantiate the organizational and economic model of logistics management transformation in Ukraine. It has been researched that from the system approach point of view logistic management can be represented as an orderly and managed system within which the volume and assortment of transport and logistics services are planned according to the economic development needs, including foreign trade relations, creation of conditions for infrastructure development, efficient territorial and cross-sectoral transport distribution, financial and information flows to ensure uninterrupted goods delivery in accordance with the consumers' needs. Thus, the logistical management system model is formed under the environment influence and provides a controlled influence on the processes of infrastructure formation, planning, organization and the most optimal coordination and control of the material movement, financial and information flows in accordance with the economic development needs, including foreign trade relations, for ensuring uninterrupted goods delivery in accordance with the needs of consumers.

To determine the influence degree of economic development on the development of the transport system, a correlation-regression analysis was performed. The presented model is characterized by a high degree of reliability and indicates the stable linear relationships existence between the studied indicators. This is confirmed by the high values of the multiple correlation coefficients (R) of 99% and the coefficient of determination ($R^2 = 0.98$). We also verified the model by Fisher's criterion, which showed the materiality and reliability of the model. The analysis results can be useful in the processes of forecasting and planning the development of the transport and Ukraine`s logistics system. In addition to GDP growth, the transport and logistics industry development is also affected by the economy structure, the current economic regulatory and fiscal mechanisms, inflation, and the income level of the population and so on.

Ключові слова: логістика, логістичний менеджмент, організаційно-економічна модель, трансформація, кореляційно-регресійний аналіз.

Key words: logistics, logistic management, organizational and economic model, transformation, correlation-regression analysis.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Головними стратегічними пріоритетами національної економіки на сучасному етапі розвитку є поступова інтеграція у загальноєвропейські системи, налаштування багатосторонньої кооперації з країнами ЄС та нарощення обсягів міжнародної торгівлі товарами і послугами. У зв'язку з цим перед Україною постають нові виклики і складні завдання пов'язані з можливостями ефективної адаптації економічних систем до нових ринкових умов господарювання та їх трансформації у відповідності до високих економічних, соціальних та екологічних стандартів функціонування.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Суттєвий внесок в обгрунтування організаційно-економічною моделі перебудови логістичного менеджменту зробили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед них слід виділити роботи В. Брагінського, Л. Бажан, Дейнеки, О. Іщенко, І. Іртищевої, І. Писаревського, Л. Позднякової, Л. Ковальської, Є. Мішеніна, О. Носова, О. Потапенко, О. Полякової, Р. Ларіної, Л. Харсун, А. Юденко та ін. Однак пропоновані моделі трансформації логістичного менеджменту грунтуються здебільшого на функціональному підході та не враховують системності функціонування в європейських транспортних та логістичних потоках, відповідно заслуговують на подальші дослідження.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обгрунтування організаційно-економічної моделі трансформації логістичного менеджменту України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Однією з основ та важливою складовою процесів економічної інтеграції в країнах ЄС є формування єдиної транспортно-логістичної стратегії розвитку інфраструктури, координації транспортних та логістичних потоків, що отримала назву Єврологістика.

Підписана у 2014 році Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом створює передумови а також формую якісно нові рамки відносин між Україною та Європейським співтовариством. Зокрема поглиблення зони вільної торгівлі, що передбачена Угодою, відкриває можливості для вільного переміщення капіталу, товарів та послуг. Водночас перед нашою країною стоїть ряд складних завдань щодо адаптації законодавства та впровадження європейських стандартів у виробництво, організацію та контроль функціонування економічних систем.

З метою організації роботи щодо імплементації Угоди про асоціацію Міністерством інфраструктури утворено Координаційну раду та вісім робочих груп у відповідних сферах (транспортної політики та інфраструктури, безпеки та перевезення небезпечних вантажів, авіаційного транспорту, автомобільного транспорту та дорожнього господарства, залізничного транспорту, морського та річкового транспорту, поштового зв'язку та туризму). Робочі групи розробили та затвердили 15 розпоряджень Кабінету Міністрів України та схвалили 45 планів імплементації законодавства ЄС [1, с. 96].

Однією з ключових сфер співпраці між Україною та ЄС є транспорт, за яким відповідно до статті 367 Угоди про асоціацію сторони:

— розширюють і зміцнюють співробітництво в галузі транспорту з метою сприяння розвитку стабільних транспортних систем;

— сприяють здійсненню ефективних і безпечних транспортних перевезень, а також інтермодальності й оперативної сумісності транспортних систем;

— докладають зусиль для посилення основних транспортних зв'язків між територіями Сторін [2].

З позиції системного підходу логістичний менеджмент може бути представлено як впорядкована та керована система, у рамках якої здійснюється планування обсягів та асортименту транспортних і логістичних послуг відповідно до потреб розвитку економіки, у тому числі зовнішньоторговельних відносин, створення умов для розвитку інфраструктури, ефективного територіального та міжгалузевого розподілу транспортних, фінансових та інформаційних потоків для забезпечення безперебійного постачання товарів у відповідності до потреб споживачів.

На рисунку 1 наведено системну модель логістичного менеджменту з позицій системного підходу.

Таким чином, системна модель логістичного менеджменту формується під впливом зовнішнього середовища та передбачає керований вплив на процеси формування інфраструктури, планування, організацію та найбільш оптимальну координацію і контроль руху матеріальних, фінансових й інформаційних потоків відповідно до потреб розвитку економіки, у тому числі зовнішньоторговельних відносин, для забезпечення безперебійного постачання товарів у відповідності до потреб споживачів.

В умовах реалізації Євроінтеграційної стратегії основними завданнями оптимізації логістичного менеджменту є поступове впровадження нормативно-правових,

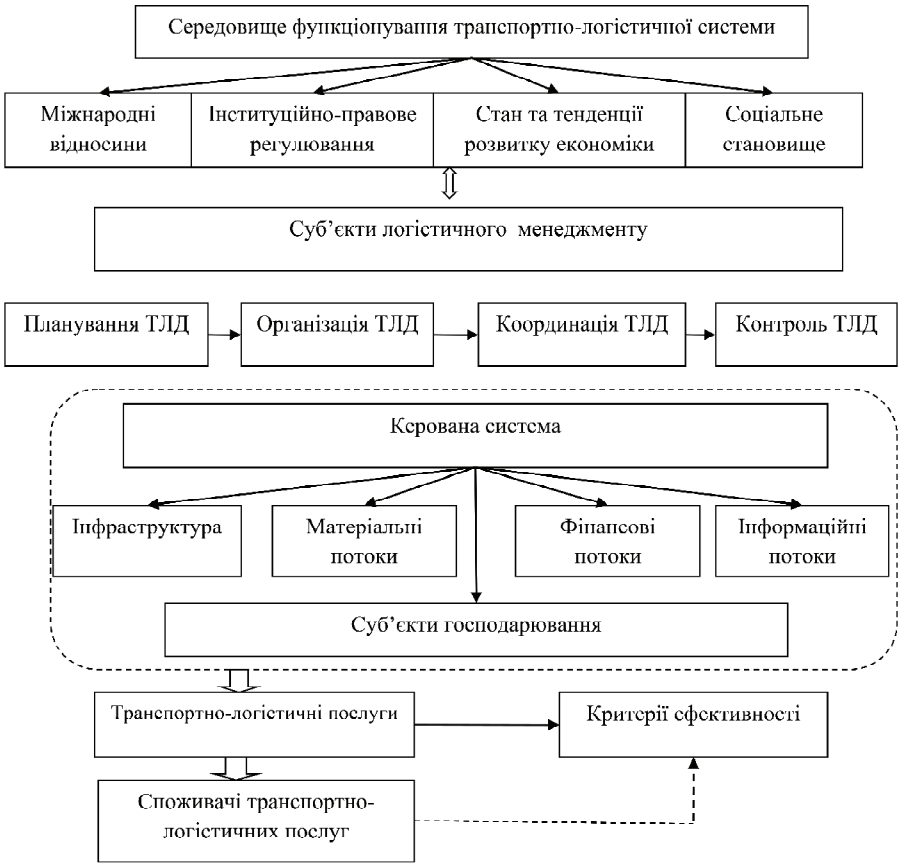


Рис. 1. Системна модель логістичного менеджменту

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 1. Вихідні дані для регресійного аналізу впливу ВВП на розвиток транспортних послуг

Період	Обсяги продукції транспорту, тис. грн	ВВП, млн грн
2010	143791493,8	1079346,00
2011	184764273,2	1299991,00
2012	212299818,6	1404669,00
2013	207138245,8	1465198,00
2014	203561259,6	1586915,00
2015	293959424,5	1988544,00
2016	365332652,7	2385367,00
2017	437226465,9	2983882,00
2018	502228629,9	3560596,00

Джерело: Державна служба статистики України [3].

організаційних та технічних стандартів логістики та транспорту у функціонування транспортно-логістичних систем на всіх рівнях, активізація інноваційної діяльності та імплементація кращого світового досвіду в систему управління галуззю.

Важливим чинником ефективності логістичного менеджменту і, водночас, вхідним параметром для керованої транспортно-логістичної системи є стан зовнішнього середовища, що формується такими факторами:

1. Міжнародні відносини між країною та зовнішніми партнерами визначають концептуальні рамки, принципи та напрями зовнішньої стратегії розвитку транспортної системи у відповідності до діючих та планових до підписання міжнародних договорів, угод та меморандумів. Розвиток міжнародних відносин сприяє розширенню міжнародної торгівлі товарами і послугами, забезпечує залучення зовнішніх інвестицій та стимулює підвищення ділової активності в транспортній галузі. Як вже згадувалося вище, наразі одним з пріоритетних напрямків розвитку транспортно-логістичної системи України є її інтеграція в Європейську систему логістики у рамках рамках оновленої політики TEN-T.

2. Інституційно-правове регулювання розвитку транспортних систем та ринку перевезень визначає правові основи прийняття рішень щодо формування та розвитку логістичних систем, здійснення підприємницької, інвестиційної та інноваційної діяльності в галузі. Пріоритетом у цій сфері є поступова уніфікація нормативно-правового та інституційного забезпечення транспортно-логістичної галузі з Європейським законодавством.

3. Економічне становище країни та тенденції розвитку економки виступають важливими чинниками розвитку транспортно-логістичних систем.

Для визначення ступеня впливу темпів розвитку економіки на розвиток транспортної системи проведено кореляційно-регресійний аналіз. У якості залежної змінної взято обсяги реалізації транспортних послуг за видом економічної діяльності H (Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність), у якості незалежної змінної — обсяги ВВП України у фактичних цінах. Вихідні дані для аналізу наведено у таблиці 1.

Регресійний аналіз проводився із використанням функції "Регресійний аналіз" MS Exel. За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок про високий рівень залежності транспортної системи від росту ВВП. Отримано рівняння вигляду:

$$У = 147Х - 69458330 \quad (1).$$

Це означає, що при збільшенні ВВП на 1 млн грн, обсяги реалізації транспортно-логістичних послуг збільшуються на 147,1 тис. грн. Представлена модель характеризується високим ступенем достовірності та свідчить про наявність стійких лінійних зв'язків між досліджуваними показниками. Це підтверджується високими значеннями коефіцієнтів множинної кореляції (R), що становить 99% та коефіцієнтом детермінації ($R^2 = 0,98$).

Проведено також верифікацію моделі за критерієм Фішера, що показало істотність та надійність отриманої моделі.

Результати проведеного аналізу можуть бути корисними у процесів прогнозування та планування розвитку транспортно-логістичної системи України.

Окрім росту ВВП на розвиток транспортно-логістичної галузі впливає також структура економіки, діючі економічні регуляторні та фіскальні механізми, інфляція, рівень доходів населення тощо.

3. Стан інфраструктури та ресурсне забезпечення галузі формують основний потенціал її розвитку та суттєво впливають на ефективність логістичного менеджменту. Важливим напрямком логістичного менеджменту є організація ефективного забезпечення функціонування керованої системи всіма необхідними ресурсами, зокрема кадровими, фінансовими, інформаційними, енергетичними так матеріальними. Для ефективного забезпечення ресурсами необхідно формувати відповідні ресурсні стратегії що враховують кон'юнктуру та рівень диференціації ринків кожного ресурсу, а саме: енергетичного, фінансового, ринку праці.

4. Соціальне становище населення є важливим фактором, що повинен враховуватися у логістичному менеджменті, оскільки він визначає можливості транспортних фірм залучити кваліфікованих спеціалістів, прийнятний рівень тарифів на перевезення, рівень ділової активності на ринку перевезень тощо.

Доцільно підкреслити, що на національному та регіональному рівні відбувається певний зворотній зв'язок між логістичним менеджментом та зовнішніми чинниками. Зокрема, інфраструктура виступає водночас передумовою та керованою підсистемою у сфері логістичного менеджменту.

Логістичний менеджмент як процес реалізується шляхом безперервного виконання взаємопов'язаних функцій: планування роботи суб'єктів управління, організації логістичних потоків, координації учасників ринку транспортних і логістичних послуг та контролю а рівнем виконання планових показників а також дотримання належних стандартів виконання послуг.

Важливим завдання логістичного менеджменту на національному рівні також залишається недостатньо збалансований розвиток різних видів транспорту. Федорук Є.І. виділяє такі диспропорції транспортної системи України:

"Перша це диспропорції в темпах і масштабах розвитку різних видів транспорту. Найбільш яскравий приклад — значне відставання розвитку внутрішнього водного транспорту та високі темпи зростання автомобілізації.

Друга це недостатній розвиток існуючої транспортної інфраструктури, що найгостріше виявляється в невідповідності рівня розвитку автомобільних доріг рівню автомобілізації та попиту на автомобільні перевезення, в різкому скороченні числа обласних аеропортів, а також в наявності "вузьких місць" на стиках окремих видів транспорту.

Третя це територіальна нерівномірність розвитку транспортної інфраструктури" [4, с. 110—111].

Вирівнювання вказаних диспропорцій лежить у площині формування нових організаційних структур, що об'єднують суб'єктів транспортно-логістичної діяльності, різні види транспорту та регіони. Як свідчить світова практика, такими структурами можуть бути: транспортні вузли транспортні кластери, транспортно-логістичні центри та платформи.

Як показує досвід функціонуючих транспортно-логістичних центрів, формування нових міжгалузевих та міжрегіональних форм організації транспортно-логістичних послуг, що припускає організацію змішаних перевезень, сприятиме зниженню транспортно-логістичних витрат, скорочуватиме терміни поставки вантажів та матиме позитивний вплив на розвиток економіки регіонів їх розміщення.

Як показує досвід розвинутих країн, основним поштовхом до трансформації логістичного менеджменту є активний розвиток науки і техніки. У швидкозмінних умовах, збереження ефективності та належного рівня конкурентоспроможності логістичних систем залежить від наявності систем прогнозування логістичного попиту, налаштування відповідних логістичних інструментів із використанням інноваційних технологій.

Серед сучасних технологій, що впроваджуються в галузі логістики на підприємствах у розвинутих країнах, зокрема в Німеччині, можна відзначити такі:

— проектування логістичних мереж для обслуговування великих корпоративних клієнтів, розробка відповідних стратегій та тактики постачання;

— формування спеціалізованого асортименту логістичних послуг, наприклад аграрної, фармацевтичної, продуктової логістики;

— розробка інтегрованих логістичних систем підтримки життєвого циклу продукту чи послуги;

— удосконалення програмного забезпечення логістичних процесів з використання BIG DATA;

— розвиток екологічної та ресурсозберігаючої логістики.

На жаль, на сьогодні транспортний сектор України можна віднести до галузей з недостатнім рівнем інноваційної активності. За даними державної служби статистики [5], питома вага інноваційно-активних підприємств транспортної галузі у 2014—2016 роках складала 10% (336 підприємств). Для порівняння, у європейських каїнах питома вага інноваційно-активних підприємств транспорту складає 39% у 2016 році. Основними видами інновацій є технологічні інновації, які проваджували 208 обстежених підприємств, процесні інновації (нові транспортування доставки та логістики) — 153 підприємства; маркетингові інновації — 128 підприємств та продуктові інновації — 5 підприємств галузі.

Попри зростання потреб щодо підвищення конкурентоспроможності та якості надання транспортних послуг, частка інноваційно-активних підприємств скорочується щороку. Основними причинами є: нестача фінансування, низький рівень державної підтримки галузі, високі терміни окупності інновацій, що стримують їх впровадження в нестабільних умовах зовнішнього середовища.

Зважаючи на хронічну нестачу фінансового забезпечення логістичних підприємств важливим завданням логістичного менеджменту є розроблення та реалізація дієвих фінансово-економічних механізмів розвитку транспортного сектору, серед яких:

— Залучення зовнішніх інвестицій, кредитів та донорських ресурсів у модернізацію транспортного сектору, зокрема інфраструктури. Доцільно підкреслити що такі механізми вже діють. Зокрема допомогу Україні для впровадження структурних трансформацій у сфері транспорту та дорожнього господарства надає Європейський Союз шляхом секторальної бюджетної підтримки за програмою "Підтримка впровадження транспортної стратегії України" на підставі Угоди про фінансування; Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Уряд Японії через Японський банк міжнародного співробітництва за урядовою програмою Офіційної Допомоги Розвитку, Світовий банк та інші організації [6]. На жаль, неякісний менеджмент виконання проектів не дозволяє здійснювати ефективно реформи у транспортній галузі та вчасно освоювати іноземні інвестиції. Саме тому першочерговими завданнями є:

— активізація механізмів державно-приватного партнерства для залучення приватних інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури;

— корпоратизація транспортно-логістичних підприємств;

— створення умов для пільгового кредитування пріоритетних проектів розвитку транспортно-логістичних систем.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Досліджено, що позиції системного підходу логістичний менеджмент може бути представлений як впорядкована та керована система, у рамках якої здійснюється планування обсягів та асортименту транспортних і логістичних послуг відповідно до потреб розвитку економіки, у тому числі зовнішньоторговельних відносин, створення умов для розвитку інфраструктури, ефективного територіального та міжгалузевого розподілу транспортних, фінансових та інформаційних потоків для забезпечення безперебійного постачання товарів у відповідності до потреб споживачів. Таким чином, системна модель логістичного менеджменту формується під впливом зовнішнього середовища та передбачає керований вплив на процеси формування інфраструктури, планування, організацію та найбільш оптимальну координацію і контроль руху матеріальних, фінансових й інформаційних потоків відповідно до потреб розвитку економіки, у тому числі зовнішньоторговельних відносин, для забезпечення безперебійного постачання товарів у відповідності до потреб споживачів.

Доведено, що важливим чинником ефективності логістичного менеджменту і, водночас, вхідним параметром для керованої транспортно-логістичної системи є стан зовнішнього середовища, що формується такими факторами: 1) міжнародні відносини між країною та зовнішніми партнерами визначають концептуальні рамки, принципи та напрямки зовнішньої стратегії розвитку транспортної системи у відповідності до діючих та планових до підписання міжнародних договорів, угод та меморандумів; 2) інституційно-правове регулювання розвитку транспортних систем та ринку перевезень визначає правові основи прийняття рішень щодо формування та розвитку логістичних систем, здійснення підприємницької, інвестиційної та інноваційної діяльності в галузі; 3) економічне становище країни та тенденції розвитку економки виступають важливими чинниками розвитку транспортно-логістичних систем.

Для визначення ступеня впливу темпів розвитку економіки на розвиток транспортної системи проведено кореляційно-регресійний аналіз. Представлена модель характеризується високим ступенем достовірності та свідчить про наявність стійких лінійних зв'язків між досліджуваними показниками. Це підтверджується високими значеннями коефіцієнтів множинної кореляції (R), що становить 99% та коефіцієнтом детермінації ($R^2 = 0,98$). Проведено також верифікація моделі за критерієм Фішера, що показала істотність та надійність отриманої моделі. Результати проведеного аналізу можуть бути корисними у процесів прогнозування та планування розвитку транспортно-логістичної системи України. Окрім росту ВВП, на розвиток транспортно-логістичної галузі впливає також структура економіки, чинні економічні регуляторні та фіскальні механізми, інфляція, рівень доходів населення тощо.

Література:

1. Яцюта О. Транспортно-логістична система України в умовах європейської інтеграції. Зовнішня торгівля: 90 економіка, фінанси, право. 2016. № 3. С. 89—99.

2. Угода про Асоціацією між Україною з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення 15.02.2020).

3. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 15.02.2020).

4. Федорчук Є.І. Особливості державного регулювання транспортно-логістичної сфери України. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 22. С. 109—114.

5. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. Державна служба статистики України. К, 2017. 172 с.

6. Інвестиційні механізми структурних трансформацій у транспортній галузі: аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень. URL: https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/investiciyni-mekhanizmi-strukturnikh-transformaciy-u-transportniy-galuzi (дата звернення 15.02.2020).

7. Іртищева І.О., Крамаренко І.С. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії. Регіональна економіка. 2014. № 2 (72). С. 84—95.

8. Крамаренко І.С. Регіональна структура інвестиційного потенціалу: сучасний стан та концептуальні підходи. Вісник ХНАУ. 2019. № 4. С. 150—162.

9. Крамаренко І.С., Сєнкевич О.Ф., Клецов Є.С., Прокопенко Н.О., Кльоц Ю.Ю. Особливості формування інвестиційного потенціалу: регіональний та національний аспект. Вісник ХНАУ. 2019. № 3. С. 343—357.

10. Іртищева І.О., Потапенко О.М. Інституційне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку. Бізнес-навігатор. 2011. № 3 (24). С. 102—106.

11. Бурковський І.Д., Іртищева І.О. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку аграрного виробництва. Економіка АПК. 2005. № 12. С. 71—73.

References:

1. Yatsuta, O. (2016), "Transport-logistical system of Ukraine in the conditions of European integration", Foreign Trade: 90 Economics, Finance, Law, vol. 3, pp. 89—99.

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2020), "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 15 February 2020).

3. State Statistics Service of Ukraine (2020), available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed 15 February 2020).

4. Fedorchuk, E.I. (2017), "Features of state regulation of transport and logistics sphere of Ukraine. Investment: practice and experience", vol. 22, pp. 109—114.

5. State Statistics Service of Ukraine (2020), Naukova ta innovatsijna diial'nist' v Ukraini 2017. Statystychnyj zbirnyk [Research and innovation activity in Ukraine 2017. Statistical yearbook], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.

6. National Institute for Strategic Studies (2020), "Investment Mechanisms of Structural Transformations in the Transport Sector: An Analytical Note", available at: https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/investiciyni-mekhanizmi-strukturnikh-transformaciy-u-transportniy-galuzi (Accessed 15 February 2020).

7. Irtyshcheva, I.O. and Kramarenko, I.S. (2014), "Investment attractiveness of the economy: inter-regional asymmetries", Regional economy, vol. 2 (72), pp. 84—95.

8. Kramarenko, I.S. (2019), "Regional structure of investment potential: current state and conceptual approaches", KhNAU Bulletin, vol. 4, pp. 150—162.

9. Kramarenko, I.S. Senkevich, O.F. Kletsov, E.S. Prokopenko, N.O. and Klyots, Yu.Yu. (2019), "Features of investment potential formation: regional and national aspect", KhNAU Bulletin, vol. 3, pp. 343—357.

10. Irtyshcheva, I.O. and Potapenko, O.M. (2011), "Institutional support for investment and innovation development". Business navigator, vol. 3 (24), pp. 102—106.

11. Burkovsky, I.D. and Irtyshcheva, I.O. (2005), "Investment support for the economic development of agricultural production", APK economy, vol. 12, pp. 71—73.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2020 р.

УДК 338.4:[658:005.8]

Р. З. Будинський,
аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів
ORCID:0000-0002-0362-7488

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.213

МЕТОД ДІАГНОСТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВ

R. Budynskyi,
Postgraduate student of the Department of Management and International Business,
Lviv Polytechnic National University, Lviv

METHOD FOR DIAGNOSING BUSINESS PROJECTS OF ENTERPRISES

У статті удосконалено ієрархічний метод "вхідного" діагностування бізнес-проектів, що, на відміну від наявних, враховує комплексний вплив таких проектів на забезпечення збалансованого коротко- і довгострокового розвитку суб'єктів господарювання шляхом виокремлення критеріїв впливу на операційне середовище компанії, впливу на процеси адміністрування, ринкової спрямованості та інтегративності бізнес-проекту. Метод дає змогу розширювати критерії обґрунтованого вибору альтернативних варіантів бізнес-проектів в умовах обмеженості фінансових ресурсів та динамічності середовища функціонування.

Розглянуто праці вітчизняних та іноземних науковців, у яких висвітлено проблемні аспекти діагностування бізнес-проектів у контексті визначення їхньої ефективності. Обґрунтовано, що у науковій літературі не існує єдиного об'єктивного трактування поняття ефективності (чи успіху, результативності, дієвості тощо) бізнес-проекту. Встановлено, що для різних бізнес-проектів така ефективність буде різною, адже проекти різняться між собою за багатьма різними параметрами. Окрім того, бізнес-проекти пов'язані із різними групами своїх стейкхолдерів, які також переслідують власні цілі (як не завжди корелюють з цілями інших груп впливу).

Обґрунтовано пріоритетну доцільність так званого "вхідного" діагностування бізнес-проектів (тобто діагностування до початку реалізації проекту) у порівнянні з "вихідним". Установлено, що під час діагностування бізнес-проектів підприємств, незалежно від обраних пріоритетних критеріїв, слід у будь-якому брати до уваги традиційні формальні критерії, що відображають базові параметри бізнес-проекту (час, якість, бюджет). Водночас в умовах сьогодення все ж акцент має бути зроблено на більш істотні такі критерії, які спричинені вимогами часу і які "на вході" обґрунтовуватимуть доцільність реалізації бізнес-проектів та потенційну їхню ефективність попри те, що на "виході" бізнес-проектування можуть бути негативні відхилення щодо часових, якісних та вартісних параметрів.

Обґрунтовано доцільність діагностування бізнес-проектів підприємств з позиції критеріїв їхнього впливу на операційне середовище компанії, впливу на процеси адміністрування, їхньої ринкової спрямованості та інтегративності, які корелюють з відомою у теорії і практиці моделлю PAEI І. Ідізеса.

The article improved the hierarchical method of "input" diagnostics of business projects. Unlike existing ones, this method takes into account the complex impact of such projects on the provision of a balanced short— and long-term development of business entities by highlighting the criteria. It also takes into account the impact on the operating environment of the company, and the impact on administrative processes, market orientation and integration of a business project. The method makes it possible to expand the criteria of a reasonable choice of alternative business projects in conditions of limited financial resources and dynamics of the operating environment.

There are considered the works of domestic and foreign scientists, which highlight the problematic aspects of diagnosing business projects in the context of determining their effectiveness. It is proved that in the scientific literature there is no single objective interpretation of the concept of efficiency (or success, effectiveness, etc.) of a business project. It is established that such efficiency will be different for each business project because projects differ in various parameters. In addition, business projects are associated with different groups of their stakeholders, who pursue their own goals (and they do not always correlate with the goals of other groups of influence).

The priority expediency of the so-called "input" diagnostics of business projects (i.e. diagnostics before the start of project implementation) in comparison with the "output" one is proved. It is established that when diagnosing business projects of enterprises, regardless of the selected priority criteria, it is necessary to take into account the traditional formal criteria that reflect the basic parameters of the business project (time, quality, budget). However, nowadays the emphasis should be placed on more substantial criteria which are caused by requirements of time and which at the stage of input will prove the feasibility of business projects implementation and their potential effectiveness despite the fact that the output of business planning can be negative in time, quality and cost parameters.

The expediency of diagnosing business projects of enterprises is proved from the position of criteria of their impact on the operating environment of the company, their impact on the administration processes, their market orientation, and integration, which correlate with the famous in theory and practice PAEI model by Ichak Adizes.

Ключові слова: бізнес-проект, бізнес-проектування, діагностування, метод аналізування ієрархій, модель PAEI.

Key words: business project, business design, diagnostics, hierarchy analysis method, PAEI model.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток багатьох компаній в умовах сьогодення доволі часто зумовлений успішною реалізацією бізнес-проектів. Результатом таких проектів може бути, наприклад, новий вид продукції, нові чи вдосконалені технологічні рішення, нові підходи до управління тощо. Кожен бізнес-проект з позиції свого трактування здебільшого є унікальним для суб'єкта господарювання, адже до того часу у його діяльності щось аналогічне не застосовувалось. Це зумовлює необхідність ретельного підходу до діагностування бізнес-проектів з використанням усього доступного інструментарію, особливо в умовах динамічності середовища функціонування, обмеженості фінансових ресурсів і посилення кризових явищ на національному та міжнародному рівнях.

Розроблення методу діагностування бізнес-проектів підприємств доцільно почати з ідентифікування кінцевого призначення таких проектів. Водночас, очевидно, що у кожному окремому випадку критерії ефективності бізнес-проектування суб'єктів господарювання можуть бути іншими.

Загалом ефективність бізнес-проектів підприємств є комплексним та достатньо складним напрямом наукового дослідження, адже успіх такого проекту може вимірюватися різними параметрами. У літературі із проектного менеджменту поширеною є думка, що найважливішим критерієм оцінювання цієї ефективності має бути досягнення цілей бізнес-проекту протягом визначеного часу, в межах виділених на реалізацію проекту коштів та з достатнім рівнем його якості. Саме це стало вихідною базою наукових розробок, предметом яких було аналізування бізнес-проектів підприємств. Треба, однак, мати на увазі те, що за своїм змістом такі проекти є доволі різноманітними, що дає змогу застосовувати й інші не менш важливі критерії діагностування їхньої ефективності. Зокрема, останнім часом чималої популярності набула концепція оцінювання ефективності бізнес-проектів, в основі якої — сприйняття результату проекту клієнтами, яким він адресувався. Вищенаведене свідчить про необхідність актуалізації критеріїв діагностування бізнес-проектів підприємств, що будуть складовими відповідного удосконаленого методу та якнайкраще відповідатимуть вимогам сьогодення.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичною базою дослідження є насамперед праці вітчизняних та іноземних науковців, у яких розглянуто проблемні аспекти діагностування бізнес-проектів у контексті визначення їхньої ефективності. Наприклад, поширеним у літературі з проектного менеджменту є так званий трикутник успіху бізнес-проектування Р. Аткінсона [1, с. 337—342], що включає три критерії такого успіху: час, вартість та якість. Однак у літературі зазначений підхід до діагностування бізнес-проектів підприємств зазнав чималої критики, адже відомим є випадки, коли окремі бізнес-проекти були реалізовані не лише невчасно, а й з істотним збільшення величини їхнього бюджету, однак у підсумку їх було трактовано як успішні.

У роботі К. Дербі та О. Звікаела [2, с. 20—22] серед критеріїв успіху бізнес-проекту виокремлено задоволення клієнта, користі для організації, задоволення кінцевих користувачів, користі для зацікавлених осіб, а також користі для проектної групи. Зазначений підхід, очевидно, заслуговує на увагу, однак багато в чому є дискусійним, адже, наприклад, не завжди впровадження комплексної інформаційної системи спричинить задоволення клієнтів чи кінцевих користувачів (однак вигоди в цьому будуть бачити керівники і власники).

В аналізованому контексті слушні тези наводять М. Фріман та П. Біл [3, с. 9], що успіх бізнес-проекту має чимале суб'єктивне забарвлення, адже такий успіх "в очах ІТ-проектанта може означати естетику рішення, в очах інженера — технічну справність, в очах бухгалтера — кожен заощаджений на проекті долар, а директор буде вимірювати успіх зростанням чи зниженням цін на акції його компанії".

Заслуговує на увагу розглянутий у роботі Л. Іки [4, с. 6—19] історичний ракурс підходів з оцінювання бізнес-проектів підприємств. Автор зауважує, що з 2000-х років домінуючим критерієм такої ефективності, окрім "трикутника" ефективності, задоволення споживачів, переваг для клієнтів, задоволення кінцевого користувача тощо, стало досягнення стратегічних цілей організації. У цьому контексті М. Вард [5, с. 105] наголошує, що акцент виключно на стратегічних чинниках ефективності бізнес-проекту може призвести до істотних проблем компанії в короткотерміновому періоді (коли "усі дивляться на блакитне небо на горизонті"); якщо ж, у протилежному випадку, усі зосереджені на оцінюванні ефективності бізнес-проектів з позиції короткострокової перспективи, це може зумовити виникнення проблем стратегічного характеру.

Таким чином, проблема полягає вже в тому, що у науковій літературі не має єдиного об'єктивного трактування поняття ефективності (чи успіху, результативності, дієвості тощо) бізнес-проекту. У будь-якому випадку доцільно зауважити, що для різних бізнес-проектів така ефективність буде різною, адже проекти різняться між собою за багатьма різними ознаками. Окрім того, бізнес-проекти пов'язані із різними групами своїх стейкхолдерів, які також переслідують свої власні цілі (як не завжди корелюють з цілями інших груп впливу).

ЗАВДАННЯМ ДОСЛІДЖЕННЯ

Завданням дослідження є удосконалення методу "вхідного" діагностування бізнес-проектів, що, на відміну від наявних, враховує комплексний вплив таких проектів на забезпечення збалансованого коротко- і довгострокового розвитку суб'єктів господарювання.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Доцільно наголосити передусім на важливості так званого "вхідного" діагностування бізнес-проекту (тобто його діагностування до початку реалізації). Не применшуючи важливості "вихідного" діагностування бізнес-проектів та діагностування виконання їхніх окремих етапів, все ж слід вказати на те, що в умовах української економіки під впливом багатьох аспектів (чимала кількість збиткових підприємств, низький рівень ділової активності, складність одержання позикових коштів, проблеми залучення іноземних інвестицій, динамічна політична ситуація тощо) керівники і власники підприємств змушені ретельно підходити до ухвалення рішень про доцільність реалізації того чи іншого бізнес-проекту ще перед початком його реалізації. Це є домі-

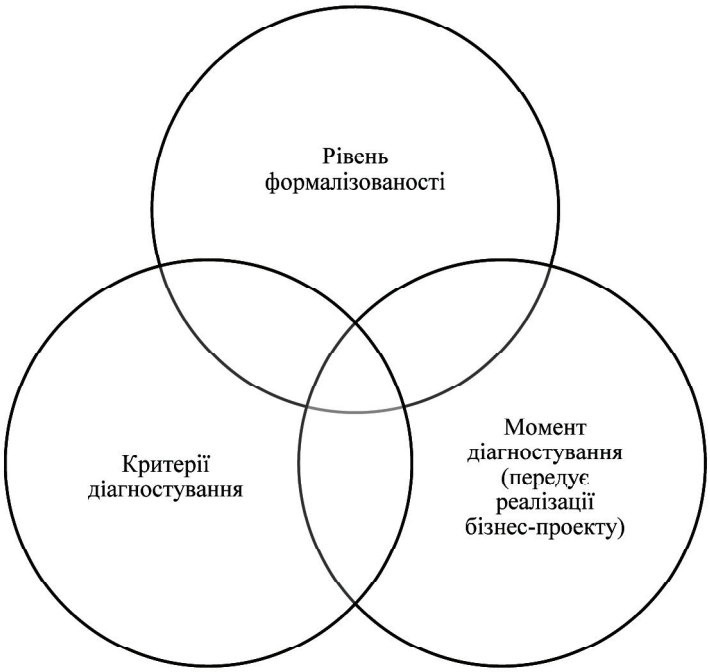


Рис. 1. Ключові параметри діагностування бізнес-проектів підприємств

Джерело: виокремлено автором.

нуючим у такому діагностуванні (рис. 1). Аналогічний підхід, зокрема, найчастіше застосовує ЄС, коли розглядає проектні заявки на отримання фінансування з метою реалізації бізнес-проектів.

В аналізованому контексті слід зауважити, що під час діагностування бізнес-проектів підприємств, незалежно від обраних пріоритетних критеріїв, слід у будь-якому брати до уваги традиційні формальні критерії, що відображають базові параметри бізнес-проекту (час, якість, бюджет). Водночас в умовах сьогодення все ж акцент повинен бути зробленим на більш істотні такі критерії, які спричинені вимогами часу і які "на вході" обгрунтовуватимуть доцільність реалізації бізнес-проектів та потенційну їхню ефективність попри те, що на "виході" бізнес-проектування можуть бути негативні відхилення щодо часових, якісних і вартісних параметрів.

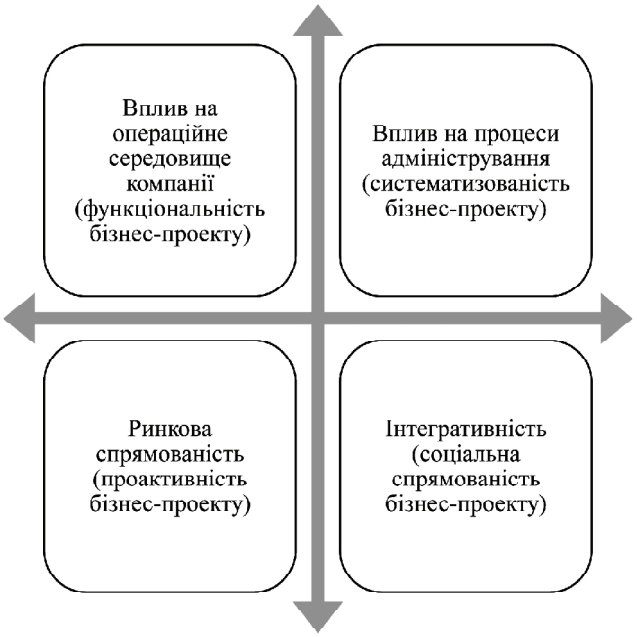


Рис. 2. Критерії діагностування бізнес-проектів підприємств

Джерело: запропоновано автором.

Вивчення теорії та практики, а також результати виконаних досліджень дають змогу зробити висновок про доцільність діагностування бізнес-проектів підприємств з позиції критеріїв їхнього впливу на операційне середовище компанії, впливу на процеси адміністрування, їхньої ринкової спрямованості та інтегративності (рис. 2).

Доцільність врахування наведених на рисунку 2 критеріїв діагностування бізнес-проектів підприємств обгрунтовується, окрім вищезазначеного, і відомою у теорії і практиці моделлю PAEI І. Ідізеса [6]. Автор у своїй праці за результатами багаторічних досліджень наголошує, що метою управлінського процесу є "зробити організацію результативною та ефективною в коротко- та довгостроковому періоді". Відповідно тим, що робить організацією такою, є виконання чотирьох ключових функцій:

— виробництво (producing) (P);
— адміністрування (administering) (A);
— підприємництво (entrepreneuring) (E);
— інтегрування (integrating) (I).

Причому, на думку І. Адізеса, виробництво та адміністрування роблять підприємство відповідно функціональним і систематизованим у короткостроковому періоді, у той час як підприємництво та інтегрування — відповідно проактивним та органічним в довготерміновому періоді.

Враховуючи параметри і змістове наповнення моделі PAEI І. Ідізеса у контексті діагностування бізнес-проектів підприємств, слід зауважити, що вплив такого проекту на операційне середовище компанії (його функціональність) означає забезпечити бажаний результат бізнес-проекту. Причому, проводячи паралелі між прибутком і задоволення потреб клієнтів у моделі PAEI, доцільно наголосити, що бажаним результатом бізнес-проекту першочергово не є досягнення його цілей (про що згадується у багатьох підходах до виокремлення чинників ефективності бізнес-проекту), а саме якнайкраще задоволення потреб його зацікавлених осіб. Ця принципова позиція узгоджується з багатьма вищевказаними тезами, що успішним бізнес-проект може стати і тоді, коли його цілі не до кінця досягнуто чи в процесі розроблення такого проекту цілі модифіковано. З іншого боку, слід враховувати і те, що якщо навіть усі цілі бізнес-проекту досягнуті повною мірою, однак інтереси зацікавлених осіб досягнуто частково чи фрагментарно, це надалі не забезпечить позитивного ефекту щодо впливу бізнес-проекту на операційне середовище компанії. Натомість, якщо інтереси зацікавлених осіб бізнес-проектом є задоволено — це сприятиме досягненню цілей компаній. Так само можна зробити висновок, посилаючись на І. Адізеса, що прибутковість компанії — це в тому числі результат ефективного управління бізнес-проектами. Таким чином, функціональність бізнес-проекту як критерій його діагностування показує так звану додаткову цінність бізнес-проекту з позиції його операційного середовища.

В аналізованому контексті слід зауважити, що кожен бізнес-проект має так званих своїх власних клієнтів з позиції операційного середовища, а відтак важливо розуміти, хто ними є.

Вплив на процеси адміністрування є наступним пропонованим критерієм діагностування бізнес-проектів підприємств, який означає систематизованість таких проектів. У межах цього критерію акцент робиться на тому, щоб бізнес-проект та його результат гармонійно доповнили процеси адміністрування в організації, а не були чимось окремим, відособленим і фрагментарним. Таким чином, потенційні бізнес-проекти зі своїми результатами не мають розбалансовувати систему менеджменту на підприємстві, а повинні стати її частиною. Отож, в аналізованому контексті можна прогнозувати проблеми в ефективності управління бізнес-проектами

і тоді, коли вони навіть задовольнятимуть повною мірою інтереси своїх зацікавлених осіб (клієнтів), а однак не гармоніюватимуть із процесами адміністрування і незбалансовуватимуть систему менеджменту.

Наступний пропонований критерій діагностування бізнес-проектів підприємств — їхня ринкова спрямованість (проактивність). Доцільність врахування цього критерію пов'язана передусім із динамічним ринковим середовищем функціонування організацій та зростанням конкуренції на ринках. Із урахуванням цього, бізнес-проект повинен враховувати зміни середовища та їхній вплив на компанію, він повинен "бачити крізь туман". Таким чином, проактивність бізнес-проекту — це прогнозування його важливості для компанії у довгостроковій перспективі, це його переваги для суб'єктів, щоб йти "назустріч змінним реаліям", розвивати компанію. Бізнес-проект повинен бути таким, який сприятиме суб'єкту господарювання адаптуватися до постійних змін середовища функціонування.

Останнім пропонованим критерієм діагностування бізнес-проектів підприємств є його інтегративність (соціальна спрямованість). Це означає, що такий проект повинен сприяти інтеграції персоналу — об'єднувати людей. Якщо ж цього немає, з позиції довгострокової перспективи бізнес-проект не буде ефективним. Ще більші проблеми виникатимуть тоді, коли такий проект деструктивно впливатиме на забезпечення командної роботи в організації, коли негативно впливатиме на соціально-психологічний клімат, коли руйнуватиме організаційну культуру тощо. Застосовуючи понятійно-категорійний апарат моделі PAEI І. Ідізеса, інтегративність бізнес-проекту "перетворює індивідуальне підприємництво на командне", "фокусує на довготривалих цілісних інтересах компанії".

Під час діагностування бізнес-проектів підприємств надалі слід обрати конкретний методичний інструментарій для розв'язання окресленого завдання. З-поміж усього доступного переліку у цьому напрямі варто застосовувати метод аналізування ієрархій — "один із найбільш поширених методів розв'язання практичних багатокритеріальних завдань найрізноманітнішого характеру і складності" [7, с. 8], що ретельно описаний у науково-практичній літературі та застосовується для розв'язання широкого спектру завдань економічного характеру. В.М. Картвелішвілі та Е.А. Лебедюк [8, с. 97] трактують метод аналізування ієрархій як "один із найбільш відомих інструментів системного підходу до складних ієрархічних полікритеріальних та поліальтернативних проблем ухвалення експертних рішень".

Доцільність використання методу аналізу ієрархій для розв'язання завдання діагностування бізнес-проектів підприємств обгрунтовується його концептуальними перевагами, а саме [9—11]: підтримка ухвалень управлінських рішень шляхом ієрархічної композиції завдання та рейтингування альтернативних рішень; можливість аналітичного розгляду складної проблеми; можливість кількісного оцінювання критеріїв, які за своєю сутністю складно математично формалізувати; урахування максимальної кількості чинників, що впливають на процес ухвалення управлінського рішення; можливість врахування значимості та компетентності залучених експертів; можливість використання якісних та детермінованих показників; врахування узгодженості думок експертів; забезпечення можливості залучення зовнішніх експертів; структуризація проблеми, що є складно формалізованою тощо.

Як свідчить огляд вищезазначених джерел, у яких описано теоретичні та практичні аспекти використання методу аналізування ієрархій для розв'язання різних видів завдань економічного характеру, під час діагностування бізнес-проектів підприємств слід здійснювати відповідні парні порівняння у формі матриці $A = (a_{ij})$ з одиничною діагоналлю. Кожна побудована така матриця буде відображати за кожним критерієм діагностування перевагу варіанта *i* над варіантом *j*. Як відомо з теоретичних основ методу аналізування ієрархій, під час побудови матриць враховується і так звана обернена симетричність, тобто $a_{ji} = \frac{1}{a_{ij}}$. За умови існування *n* критеріїв діагностування бізнес-проектів підприємств існуватиме $\frac{n^2-n}{2}$ таких порівнянь.

В аналізованому контексті слід зауважити, що використання методу аналізування ієрархій для розв'язання завдання діагностування бізнес-проектів підприємств не передбачатиме порівняння альтернатив таких проектів (як відомо, зазначений метод використовується найчастіше саме з метою вибору оптимальної альтернативи, хоч і не завжди). Основою використання методу аналізування ієрархій під час діагностування бізнес-проектів компаній є ідентифікування функціональності, систематизованості, проактивності та соціальної спрямованості бізнес-проекту.

На першому етапі використання методу аналізування ієрархій для розв'язання завдання діагностування бізнес-проектів підприємств слід сформувати групу експертів, які, з одного боку, будуть обізнаними з прикладними аспектами методу, а з іншого — знатимуть усіх особливості пропонованого для реалізації бізнес-проекту.

Надалі на наступному етапі використання методу аналізування ієрархій для розв'язання завдання діагностування бізнес-проектів підприємств слід визначитись із кількістю рівнів ієрархічної моделі такого діагностування. Причому доцільно вказати, що:

$\theta = \{n_1, n_2\}$,

де θ — множина варіантів порівняння під час діагностування бізнес-проектів підприємств;

n_1 — критерії діагностування бізнес-проекту (вплив на операційне середовище компанії, вплив на процеси адміністрування, ринкова спрямованість та інтегративність бізнес-проекту);

n_2 — бізнес-проект.

Таким чином, узагальнено слід говорити про існування дворівневої ієрархічної моделі діагностування бізнес-проектів підприємств (рис. 3).

Як відомо з теорії і практики використання методу аналізування ієрархій, у випадку необхідності є можливим збільшення кількості рівнів ієрархічної моделі, у т.ч. і під час побудови ієрархічна моделі діагностування бізнес-проектів підприємств. Наприклад, можна конкретизувати функціональність бізнес-проекту, виокремлюючи різні групи його клієнтів. Так само, за необхідності, інтегративність бізнес-проекту можна оцінювати у розрізі працівників керівної та керованої підсистем.

На наступному етапі використання методу аналізування ієрархій для розв'язання завдання діагностування бізнес-проекту підприємства експертам слід здійснити поглиблене вивчення як параметрів такого проекту загалом, так й особливо його впливу на операційне середовище компанії, вплив на процеси адміністрування, його ринкову спрямованість та інтегративність. Надалі доцільно зосередити увагу на побудові за визначеними критеріями діагностування бізнес-проекту матриць попарних порівнянь $A = (a_{ij})$. Кожна така побудована матриця буде такою:

$$A = \begin{bmatrix} 1 & a_{12} & \cdots & a_{1j} & \cdots & a_{1n} \\ a_{21} & 1 & \cdots & a_{2j} & \cdots & a_{2n} \\ \cdots & \cdots & 1 & \cdots & \cdots & \cdots \\ a_{i1} & a_{i2} & \cdots & 1 & \cdots & a_{in} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & 1 & \cdots \\ a_{n1} & a_{n2} & \cdots & a_{nj} & \cdots & 1 \end{bmatrix}, a_{ii} = 1, \; a_{ji} = \frac{1}{a_{ij}}, \; i,j = 1,2,\dots,n \quad (2),$$

де a_{ij} — елементи матриці що має обернено симетричний характер, які свідчать про пріоритетність варіанту *i* (відноситься до рядка матриці) над варіантом *j*

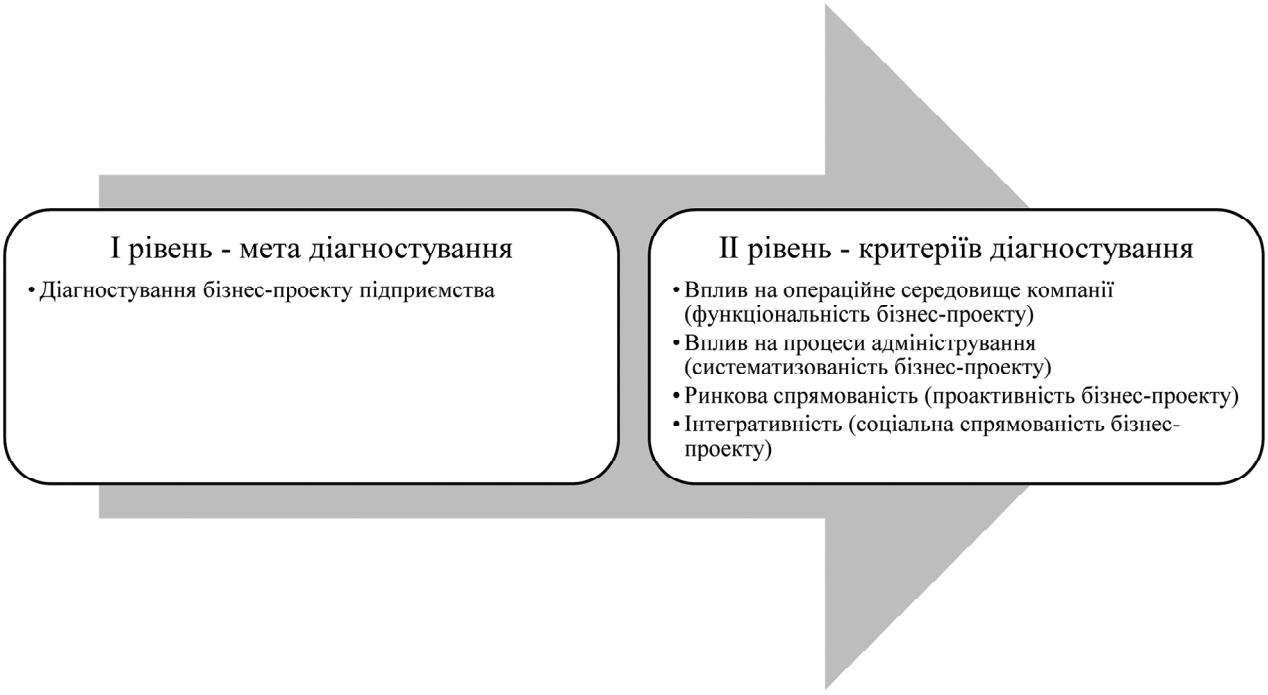


Рис. 3. Дворівнева ієрархічна модель діагностування бізнес-проектів підприємств

Джерело: сформовано автором.

Таблиця 1. Відносна шкала порівняння критерію впливу бізнес-проекту на операційне середовище компанії

Бальні оцінки	Характеристики
1	Бізнес-проект максимально сприятливо впливає на операційне середовище компанії
3	Бізнес-проект загалом сприятливо впливає на операційне середовище компанії
5	Бізнес-проект нейтрально впливає на операційне середовище компанії
7	Бізнес-проект загалом негативно впливає на операційне середовище компанії
9	Бізнес-проект абсолютно негативно впливає на операційне середовище компанії
2, 4, 6, 8	Проміжні значення між сусідніми значеннями шкали

Джерело: розроблено автором на основі [11—13].

(відноситься до стовбця матриці) за кожним критерієм діагностування; n — кількість варіантів порівняння.

В аналізованому контексті доцільно враховувати, що в матриці $A = (a_{ij}) a_{ij} > 0$ для усіх $i,j = 1,\dots, n$, тобто кожен її елемент матиме виключно додатне значення. Для отримання кількісних оцінок при цьому слід застосовувати найпоширенішу в практиці використання методу аналізування ієрархій дев'ятибальну шкалу Сааті (табл. 1).

Аналогічні таблиці відносних шкал порівняння слід будувати і за усіма іншими критеріями діагностування бізнес-проекту.

Наступний етап використання методу аналізування ієрархій для розв'язання завдання діагностування бізнес-проекту підприємства передбачає визначення власних векторів та їхніх нормативних значень для кожної побудованої матриці попарних порівнянь. Водночас, як відомо, слід застосовувати середню геометричну рядків матриці A:

$$x_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^{n} a_{ij}}, \qquad i,j = 1,2,\dots,n \qquad (3),$$

де x_i — i-те значення елемента власного вектора матриці попарних порівнянь.

Так само у межах методу діагностування бізнес-проектів підприємств нормовану оцінку i-того значення елемента вектора пріоритету слід розраховувати за формулою:

$$y_i = \frac{x_i}{\sum_{i=1}^{n} x_i} \qquad (4),$$

де y_i — нормована оцінка i-того значення елемента.

Надалі під час використання методу аналізування ієрархій для розв'язання завдання діагностування бізнес-проекту підприємства слід установити узгодженість думок експертів, розрахувавши індекс узгодженості I_u за формулою:

$$I_u = \frac{\gamma_{max} - n}{n - 1}$$

де γ_{max} — максимальне власне значення кожної матриці попарних порівнянь.

Для установлення узгодженості думок експертів слід також мати інформацію про так званий випадковий індекс узгодженості V_{iu}, значення якого обгрунтоване у працях Т. Сааті.

Прикладне застосування удосконаленого ієрархічного методу "вхідного" діагностування бізнес-проектів виконано на прикладі ТзОВ "Львівенергоінвест" — компанії, що працює в сфері енергетики. Керівництво компанії розглядало впровадження інноваційного проекту в сфері альтернативної енергетики і здійснювало його оцінювання за низкою параметрів. Відтак було запропоновано застосувати й зазначений вище удосконалений ієрархічний метод. Склад експертної групи було затверджено в кількості 5 осіб, троє з яких були працівниками ТзОВ "Львівенергоінвест", а решту двоє — представники зовнішнього середовища — експерти в сфері енергетики.

Виконані за результатами роботи експертної групи розрахунки, у т.ч. зведені (табл. 2), свідчать про низький рівень доцільність впровадження інноваційного проекту в сфері альтернативної енергетики ТзОВ "Львівенергоінвест".

Найбільш проблемні ділянки діагностованого інноваційного проекту в сфері альтернативної енергетики ТзОВ "Львівенергоінвест" — його не надто дієвий вплив

на процеси адміністрування компанії, на її операційне середовище та доволі низький його рівень інтегративності. Проблеми існують також і з критерієм ринкової спрямованості аналізованого бізнес-проекту (хоча менші, ніж у попередніх випадках), який водночас має, на думку експертів, найбільшу значимість. Таким чином, виконані розрахунки дали змогу ТзОВ "Львівенергоінвест" розширити критерії обгрунтованого вибору альтернативних варіантів бізнес-проектів в умовах обмеженості фінансових ресурсів та динамічності середовища функціонування.

Таблиця 2. Узагальнені результати "вхідного" діагностування впровадження ТзОВ "Львівенергоінвест" інноваційного проекту в сфері альтернативної енергетики

Варіанти порівняння	Значення параметрів порівняння				Підсумкові оцінки
	Вплив бізнес-проекту на операційне середовище компанії (функціональність бізнес-проекту)	Ринкова спрямованість бізнес-проекту (проактивність бізнес-проекту)	Вплив бізнес-проекту на процеси адміністрування (систематизованість бізнес-проекту)	Інтегративність бізнес-проекту (соціальна спрямованість бізнес-проекту)	
	0,07	0,51	0,27	0,15	
Бізнес-проект	0,17	0,25	0,13	0,13	0,19
Критерії діагностування	0,83	0,75	0,87	0,87	0,81

ВИСНОВКИ

Таким чином, наголошено на важливості так званого "вхідного" діагностування бізнес-проектів підприємств (тобто діагностування до початку реалізації бізнес-проекту). Зроблено висновок про доцільність діагностування цих бізнес-проектів з позиції критеріїв впливу на операційне середовище компанії, впливу на процеси адміністрування, з позиції їхньої ринкової спрямованості та інтегративності, що певним чином корелюють з відомою у теорії і практиці моделлю PAEI І. Ідізеса. Це лягло в основу удосконаленого ієрархічного методу діагностування бізнес-проектів підприємств, що грунтується на положеннях аналізу ієрархій. Прикладне застосування цього методу "вхідного" діагностування бізнес-проектів виконано на прикладі ТзОВ "Львівенергоінвест" — компанії, що працює в сфері енергетики.

Перспективи подальших розвідок за цією тематикою повинні полягати в конкретизації умов практичного використання запропонованого методу діагностування бізнес-проектів підприємств.

Література:

1. Atkinson R. Project management: cost, time and quality, two best guesses and a phenomenon, it's time to accept other success criteria. International Journal of Project Management. 1999. № 6 (17). P. 337—342.
2. Derby C., Zwikael O. The secret of (defining) success. PM Network. 2012. № 26 (8). P. 20—22.
3. Freeman M., Beale P. Measuring project success. Project Management Journal. 1992. № 23. P. 8—17.
4. Ika L. Project Success as a Topic in Project Management Journals. Project Management Journal. 2009. № 40 (4). P. 6—19.
5. Ward B. Planning for Profit [In:] Lincoln T.J. (red.), Managing Information Systems for Profit. Chichester: John Wiley & Sons, 1990. P. 103—146.
6. Адізес І. Ідеальний керівник. Чому ним неможливо стати. Київ: Наш формат. 2017.
7. Подиновский В.В., Подиновская О.В. О некорректности метода анализа иерархий. Проблемы управления. 2011. № 1. С. 8—13.
8. Картвелишвили В.М., Лебедюк Э.А. Метод анализа иерархий: критерии и практика. Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2013. № 6. С. 97—112.
9. Dyer J. A Clarification of "Remarks on the Analytic Hierarchy Process". Management Science. 1990. № 36 (3). P. 274—275.
10. Islam R., Biswal M., Alam S. Clusterization of Alternatives in the Analytic Hierarchy Process. Military Operations Research. 1997. № 3 (1). P. 69—78.
11. Starcevic S., Bojovic N., Junevicius R., Skrickij V. Analytical hierarchy process method and data envelopment analysis application in terrain vehicle selection. Transport. 2019. № 34 (5). P. 600—616.
12. Самохвалов Ю.Я. Групповой учет относительного превосходства альтернатив в задачах принятия решений. Кибернетика и системный анализ. 2003. № 6. С. 141—145.
13. Wind Y., Saaty T. Marketing Applications of the Analytic Hierarchy Process. Management Science. 1980. № 26 (7). P. 641—658.

References:

1. Atkinson, R. (1999), Project management: cost, time and quality, two best guesses and a phenomenon, it's time to accept other success criteria. International Journal of Project Management, 6 (17), pp. 337—342.
2. Derby, C. and Zwikael, O. (2012), The secret of (defining) success. PM Network, 26 (8), pp. 20—22.
3. Freeman, M. and Beale, P. (1992), Measuring project success. Project Management Journal, 23, pp. 8-17.
4. Ika, L. (2009), Project Success as a Topic in Project Management Journals. Project Management Journal, 40 (4), pp. 6—19.
5. Ward, B. (1990), Planning for Profit [In:] Lincoln T.J. (red.), Managing Information Systems for Profit. Chichester: John Wiley & Sons, pp.103—146.
6. Adizes, I. (2017), Ideal'nyy kerivnyk. Chomu nym nemozhlyvo staty [The Ideal Executive: Why You Cannot Be One and What to Do About It]. Kyiv: Nash Format.
7. Podinovskiy, V. and Podinovskaya, O. (2011), O nekorrektnosti metoda analiza iyerarkhiy [On the incorrectness of the hierarchy analysis method]. Problemy upravleniya, 1, pp. 8—13.
8. Kartvelishvili, V. and Lebedyuk, E. (2013), Metod analiza iyerarkhiy: kriterii i praktika [Method of hierarchy analysis: criteria and practice]. Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta im. G.V. Plekhanova, 6, pp. 97—112.
9. Dyer, J. (1990), A Clarification of "Remarks on the Analytic Hierarchy Process". Management Science, 36 (3), pp. 274—275.
10. Islam, R. Biswal, M. and Alam, S. (1997), Clusterization of Alternatives in the Analytic Hierarchy Process. Military Operations Research, 3 (1), pp. 69—78.
11. Starcevic, S. Bojovic, N. Junevicius, R. and Skrickij, V. (2019), Analytical hierarchy process method and data envelopment analysis application in terrain vehicle selection. Transport, 34 (5), pp. 600—616.
12. Samokhvalov, Yu. (2003), Gruppovoy uchet otnositel'nogo prevoskhodstva al'ternativ v zadachakh prinyatiya resheniy [Group accounting for the relative superiority of alternatives in decision making tasks]. Kibernetika i sistemnyy analiz, 6, pp. 141—145.
13. Wind, Y. and Saaty, T. (1980), Marketing Applications of the Analytic Hierarchy Process. Management Science, 26 (7), pp. 641—658.

Стаття надійшла до редакції 27.04.2020 р.

УДК 332.12

О. В. Дзюбинська,
асистент, Луцький національний технічний університет
ORCID ID: 0000-0003-1478-8452

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.219

РОЛЬ КРУГОВОЇ ЕКОНОМІКИ В НАРОЩЕННІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

O. Dziubynska,
Assistant, Lutsk National Technical University

THE ROLE OF THE CIRCULAR ECONOMY IN EXTENSIONS THE RESOURCE POTENTIAL OF THE REGION

У статті розглянуто сучасні тенденції в сфері поводження з твердими побутовими відходами. Визначено стан накопичення та утилізації відходів та перспективи переробки відходів. Досліджено економічні інструменти в забезпеченні функціонування системи управління відходами регіону. Здійснено порівняльний аналіз тенденцій у використанні відходів, пов'язаних з їх переробкою та утилізацією. Запропоновано особисті бачення рішення щодо акселерації процесу трансформації сфери поводження з твердими побутовими відходами, а також визначено, що міські агломерації мають унікальні можливості для глобальних зрушень у питанні переходу до кругової економіки. Зазначено, що різновидом кругової економіки, який орієнтується на кругооборот ресурсів є модель біоекономіки та запропоновано власну функціональну модель забезпечення самодостатності ресурсного потенціалу регіону.

Providing rational production and consumption requires finding a new economic model. Actual problem today is that the life cycle of resources does not always end in the reproductive stage. In many cases, there is a phenomenon when, at the stage of a product's life cycle decline, the last is not re-transformed into resources, and is viewed solely through the prism of waste. The last, on stereotypical awareness, are not regarded as "useful waste", which can be transformed into resources that carry value, but are positioned with garbage that does not have the right to be recycled. Therefore, the sustainability of the economic system is lost, the problem of resource scarcity is exacerbated, and competitive opportunities for economies, including regional ones, are lost.

The transition of cities to the principles of circular economy will allow to build a regenerative resource system, which will allow to refuse waste, to constantly maintain resource demand and sustainability of life of the population. Urban agglomerations have unique opportunities for global shifts in the transition to a circular economy. Firstly, the relatively small area of the city allows the organization of reverse logistics and material collection cycles for further reuse. Secondly, the circular economy model can be successful in the city because here is formed large and diverse supply of materials and there is high potential demand for received goods and services from materials processing. Thirdly, it is considered that urban governments have a greater influence on the system of urban planning and design of mobility systems, infrastructure development, local entrepreneurship etc. This allows the management vertical to better influence on the integration of circular economy principles into urban planning policy and to perform functional goals. Fourthly, digital technologies (asset marking, geospatial information, managing large databases, forming an information grid, etc.) contribute to economic activity based on a circular economy in cities. Such technologies improve the ability for collect and analyze material data, analyzing waste issues, and informing for the purpose acceptance managerial decisions.

Ключові слова: ресурс, регіон, потенціал, сировина, економіка.
Key words: resource, region, potential, raw material, economy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Актуальною проблемою сьогодення є те, що життєвий цикл ресурсів не завжди закінчується репродуктивним етапом. У багатьох випадках спостерігається явище, коли на етапі спаду життєвого циклу продукту, останній не трансформується повторно в ресурси, а розглядається виключно крізь призму відходів. Останні, на стереотипному усвідомленні, не розглядаються як ви-

ключно "корисні відходи", які можуть бути трансформовані в ресурси, що несуть цінність, а позиціонуються з сміттям, яке немає права на повторне повернення в господарський обіг. Відтак втрачається можливість стійкості економічної системи, проблема дефіциту ресурсів ще більше поглиблюється, а конкурентні можливості для економік, у тому числі й регіональних, втрачаються.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У сучасних умовах розвитку економіки виникає необхідність створення моделі, яка акцентує увагу на пошуку раціональних шляхів збереження ресурсів і водночас забезпечує динаміку економічного росту. Вона з'явилася відносно недавно й носить назву моделі циркулярної (кругової) економіки. Цільова спрямованість моделі полягає в зменшенні обсягів утворення відходів і збільшення обсягів їх переробки та повторного використання на основі інноваційних технологій та виробництв.

Питання ресурсозбереження розглядаються в працях І. Сотник, Л. Мельника, С. Скокова, Л. Мусіної, Т. Кваші; дослідження стану поводження з твердими побутовими відходами висвітлені в працях М. Щурика, О. Надраги, Є. Крикавського, А. Костюк та О. Шандрівської, теоретичне підгрунтя індустріальної екології та теорії систем розглядали Мішенін Є.В. та Коблянська І.І.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обгрунтування необхідності реалізації положень циркулярної економіки в систему поводження з відходами на регіональному рівні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вітчизняний закон "Про відходи", визначає відходи як будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворилися у процесі виробництва чи споживання, а також товари (продукцію), що повністю або частково втратили свої споживчі властивості і не мають подальшого використання за місцем їх утворення чи виявлення і від яких їх власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення [1]. Розглядувана дефініція акцентує увагу на втраті споживчих властивостей речей, що означає знецінення матеріалів чи продуктів за яким стоїть втрата економічної вартості. Таке трактування, на наш погляд, позбавляє економічного інтересу суб'єктів господарювання до пошуку користі від відпрацьованих матеріалів чи продуктів. Хоча в законі стверджується, що відходи мають позбуватися шляхом утилізації, тобто певний акцент на використання відходів як вторинних матеріальних чи енергетичних ресурсів все таки робиться. Однак не простежується абсолютно ніякого економічного підгрунтя. Водночас поряд із утилізацією розглядається й питання видалення відходів.

У словнику зі статистики довкілля, виданого під егідою ООН у 1997 р. зазначається, що відходи є матеріалами, які не мають форми первинних продуктів (продуктів, вироблених для цілей продажу) й по відношенню до яких їх генератор немає намір подальшого використання задля задоволення власних цілей у сфері виробництва, їх трансформації чи споживання, які він хоче утилізувати [2]. Зазначається, що перероблювальні та повторно використовувані на місці виробництва матеріали не відносяться до відходів. Тобто маємо справу з тим, що відходи є, по суті, ресурсами, якщо вони на місці їх утворення підлягають рециркуляції. Таким чином, це підтверджує справедливість припущення про інтегрованість життєвого циклу ресурсів та продуктів. Й проявляється тоді, коли генератор відходів проявляє інтерес до їх подальшого використання. Але постає дилема, щодо того, якщо генератор відходів не проявляє інтересу до їх утилізації й водночас відходи можуть містити потрібні ресурси, які генератор немає намірів виділяти з них. Тоді вони можуть остаточно перетворитися у відходи, попри можливий потенціал трансформації їх корисних властивостей. Виникає проблема, адже такі відходи розміщуються на певній території, де вони утворилися, що має пряме відношення до регіону, його просторового потенціалу. Отже, першочерговим завданням регіональних інституцій є питання оцінки корисності відходів та регулювання їх логістичних потоків. Якщо така оцінка дає позитивний результат щодо можливостей подальшого використання відходів шляхом їх трансформації в ресурс, то на території регіону додатково з'являється можливість генерувати певні матеріальні чи енергетичні ресурси. Перетворення відходів на місці їх виникнення у ресурси безпосередньо товаровиробником залежить від економічної мотивації товаровиробника та рівня його соціальної відповідальності. Вітчизняне законодавство має чітку регламентацію щодо визначення суб'єкта якому належать відходи, адже визначає його як власника. Але це не гарантує того, що власник буде намагатися утилізувати відходи. Тут слід чітко визначити принцип, що власником відходів є кінцевий споживач благ. Водночас відходи накопичуються на певній території регіону, який виступає їх реципієнтом у силу природних обставин. Між споживачем та регіоном має стояти виробник благ, який сприяє мінімізації відходів, шляхом участі у програмах їх переробки та введення практик створення централізованих пунктів їх прийому. Задача споживача полягає в правильному розподіленні відходів та заданні вірного вектору їх логістики. Регіон за такого перерозподілу зобов'язань виконуватиме функцію "санітара" тих відходів, які неможливо повернути в круговий оборот. Однак не всі виробники мають регіональну сітку своїх представництв, а проте фізично їм важко налагодити повноцінну участь у системі утилізації відходів. Відтак це створює додаткове навантаження на регіон, а посилює це навантаження безвідповідальна поведінка споживача в сфері поводження із відходами. Тому регіональна політика в сфері поводження з відходами повинна полягати в обов'язковому формуванні логістичної інфраструктури поводження з відходами й виходити з принципів системного підходу. В цьому сенсі погоджуємося з думкою О. Хандогіної про те, що організація ефективної системи управління та поводження з побутовими відходами потребує системного підходу з урахуванням особливостей розвитку територіальних самоврядних спільнот [3, с. 80].

Вищезазначені проблеми й покликана вирішувати кругова економіка, яка за визначенням європейських інституцій спрямована на те, щоб збільшити кількість матеріалів, які підлягають рециркуляції та знову спрямувати їх в економіку, що паралельно сприяє скороченню відходів та обмежує добування первинної сировини. Водночас інновації та інвестиції в ці процеси розглядаються як ключові елементи переходу до кругової економіки. Таким чином, кругова економіка сприяє ще й створенню робочих місць, забезпечує можливості для економічного зростання. Відмітимо, що в круговій економіці інновації також, як і ресурси, виконують деяку кругову функцію. Інновації сприяли нарощенню споживчих благ, поглибленню споживчих настроїв, формували культуру та психологію споживачів, нові винаходи дозволили збільшити час для дозвілля, а відтак споживачі перестали розуміти причини свого благополуччя. Вони повірили в те, що блага постійна величина, що вони дістаються дешево. Звісно, питання ресурсів їх хвилює мало. Тому в круговій економіці інновації мають спрацювати в зворотному напрямі — зі спожитих благ по максимуму отримати корисні для подальшого застосування ресурси. Таким чином, продукція сьогодення стає ресурсами майбутнього. Крім того, такі інно-

вації направлені й на збільшення терміну використання продуктів, максимальне збереження корисних властивостей та енергії продуктів.

План Європейської комісії (2015 р.) щодо дій з підтримки переходу до кругової економіки передбачає системний підхід. Він має за мету здійснення заходів у виробничо-збутовому ланцюзі та створення умов для розвитку кругової економіки й мобілізації ресурсів. Й саме інноваціям у цих системних перетвореннях відводиться ключова роль, адже вони є способом усвідомлення нових способів виробництва й споживання, формування нових бізнес-моделей економіки та суспільства загалом. Нові технології, на думку європейської інституції, є способом перетворення відходів у продукти з високою доданою вартістю. Поряд із інноваціями, важлива роль у переході до кругової економіки відводиться системі управління відходами. Її задача полягає в забезпеченні ієрархії відходів, тобто визначенні рівня пріоритетності щодо попередження їх утворення, підготовки до повторного використання, рециркуляції та рекуперації енергії та, зрештою, захоронення [4]. Хоча кругова економіка працює на те, щоб унеможливлювати утворення відходів.

На перший погляд видається, що кругова економіка орієнтована виключно на індустріальний сектор, його оптимізацію через покращення ресурсної ефективності, але насправді її роль значно глибша. Адже позитивні результати в індустріальній системі можуть бути ототожнені в економічних системах більш вищого рівня, зокрема й регіональній економічній системі. Саме цю тенденцію підмічають італійські науковці. Вони, аналізуючи літературні джерела присвячені тематиці кругової економіки, доходять висновку, що в усьому світі можна виділити різні рівні її реалізації — мікро-, мезо- та макро [5]. Дослідники стверджують, що кругова економіка базується на екологічній економіці та промисловій екології й має свої способи імплементації в системи вищого рівня. Так, у Китаї, де кругова економіка вперше масштабно почала реалізовуватися як переважний напрям індустрії, вона пропагувалася в якості національної політичної цілі за принципом "зверху-вниз", тобто директивно. В країнах ЄС, США, Японії кругова економіка розглядалася як інструмент політики в сфері охорони довкілля, видалення відходів, що реалізовувався "знизу-вверх". Мікрорівень функціонування кругової економіки власне представлений окремими компаніями та споживачами, мезорівень — еко-індустріальними парками, а макрорівень представляють міста, провінції, регіони, держава. На макрорівні, зазначають науковці, розбудова кругової економіки відбувається через регіональні еко-індустріальні мережі, урбаністичні симбіози, системи сумісного споживання, реалізацію безвідходних програм, створення інноваційних систем управління муніципальними відходами.

Ведучи мову про роль регіонального рівня економічної системи, слід навести думку заступника директора центру міської та регіональної екології університету Манчестера Дж. Равця про те, що саме регіональний рівень дає змогу налагодити нові зв'язки в сфері сталого розвитку між місцевим та національним рівнями, адже тут економічна політика є більш динамічною. Дослідник вважає, що регіональна стратегія дозволяє забезпечити значно більше охоплення, ніж традиційна орієнтація на економічне виробництво, оскільки вона включає виробництво, споживання, структурні зміни (питання логістики, ланцюгів постачання тощо), якість життя [6].

Використовуючи теоретичне підгрунтя індустріальної екології та теорії систем, Мішенін Є.В. та Коблянська І.І. розглядають кругову економіку як концепцію, що виходить із потоково-процесного розуміння виробництва, розподілу, обміну та споживання благ у соціально-економічній системі та обороту ресурсів й енергії в рамках цієї системи [7]. З точки зору дослідників кругова економіка водночас є сферою та формою природно-суспільного розвитку, в якій на інноваційній основі забезпечується відтворення ресурсів, інформації та енергії, формуються та розвиваються механізми й інструменти їх повторного (циклічного) включення в систему економічних відносин. Науковці також розглядають різні рівні прояву кругової економіки, які є результатом стратегічної взаємодії бізнес-одиниць — муніципальний, регіональний, національний та світовий.

Науковиця С. Ратнер, досліджуючи теоретичні засади та практичні шляхи реалізації принципів кругової економіки, виділяє три рівні кругової економіки — мікрорівень, мезорівень та макрорівень. На мікрорівні моделі кругової економіки застосовуються індивідуальними товаровиробниками з використанням методів чистого виробництва, популяризації сфери послуг у порівнянні з продажами продуктів, продовження функціональності продуктів, повторне використання частин продукту, надання послуг у цифровому форматі; мезорівень моделі кругової економіки застосовується кооперативами та мережами індивідуальних економічних агентів через розбудову "зелених" ланцюгів постачання, зворотної логістики, розширення відповідальності виробника, симбіозу міста та екопоселень; макрорівень моделі кругової економіки реалізується державою чи регіонами. Її основними інструментами виступає державне регулювання, розвиток наукових досліджень у сфері розробки технологій для замикання економічного циклу, управління ресурсами та відходами [8, с. 32—33].

Як зазначають автори дослідження [9], міста та регіони можуть отримати унікальні можливості від кругової економіки, використавши економічну, екологічну, соціальну вигоди від переходу на нову модель. Це проявляється в досягнені ресурсозбереження, зменшенні залежності від імпорту ресурсів, скороченні негативного впливу на довкілля, появі можливостей для економічного зростання на основі інновацій та кращого використання ресурсів, отриманні соціальних вигод від створення нових робочих місць та зміні споживчої поведінки населення, покращенні його здоров'я та безпеки. В моделі кругової економіки на регіональному рівні в економічному сенсі важливішим є не конкуренція, а співробітництво. Тут набагато корисніше розвивати партнерські зв'язки між адміністративними одиницями та бізнесом, обмінюватися знаннями та досвідом. Водночас економіко-географічні, соціально-екологічні чинники регіону відіграють важливу роль у переході на модель кругової економіки. На основі цих факторів та наявних викликів слід підходити до розбудови моделі. Адже одні регіони вже мають практику ведення ресурсоощадних технологій, інші — ні, а тому потребуватимуть більше часу для здійснення переходу. Більш урбанізовані регіони відіграють вагомішу виробничу роль, ніж периферійні, а отже, й відрізняються набором ресурсів та рівнем ефективності використання ресурсної бази і т.п.

Полегшити перехід регіональної економічної системи на модель сталого розвитку допомагають заходи підтримки зі сторони місцевих інституцій, держави, які встановлюють пріоритети для суб'єктів господарювання, планують різноманітні форми підтримки. Насамперед, це має бути відображено в регіональних стратегіях розвитку, різноманітних цільових та секторальних програмах.

В Україні спостерігається процес гальмування встановлення інституціональних рамок переходу до моделі кругової економіки. Насамперед, слід відмітити прийняту урядом, наприкінці 2017 р., Національну стратегію управління відходами на період до 2030 р., що відповідає часовому індикативному горизонту аналогових заходів європейських країн [10]. Водночас ряд центральних органів виконавчої влади (міністерства екології та природних ресурсів, економічного розвитку і торгівлі, регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, енергетики та вугільної промис-

ловості, аграрної політики та продовольства, охорони здоров'я, фінансів, інформаційної політики, інші заінтересовані органи ї влади) за піврічний період часу мали розробити та подати проєкт Національного плану управління відходами. Тобто такий проєкт мав бути підготовленим до середини 2018 р., але він був прийнятий та затверджений лише на початку 2019 р. [11]. Водночас регіональні органи влади, згідно плану управління відходами національного рівня, мають у дворічний термін погодити з міністерствами екології та природних ресурсів і регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства регіональні плани управління відходами до 2030 року. Таким чином, регіони мають менше 10 років для того, щоб реалізувати такі плани у разі своєчасного їх затвердження та наявності достатньої фінансової підтримки. Перші етапи впровадження стратегії передбачають створення інституціональної платформи поводження з відходами. Так, в Україні ще в 1998 р. було визначено законодавчі положення про відходи, одним із визначальних завдань яких є мінімізація утворення відходів, розширення їх використання у господарській діяльності, запобігання шкідливому впливу відходів на навколишнє природне середовище та здоров'я людини [1]; у 1999 р. введено Закон "Про металобрухт" [12], у 2000 р. було прийнято Закон "Про Загальнодержавну програму поводження з токсичними відходами" [13], Закон "Про утилізацію транспортних засобів" у 2013 р. Окрім цього, в законодавчому органі країни знаходяться на розгляді та опрацюванні законопроєкт "Про батареї і акумулятори", який має за мету запровадження розширеної відповідальності виробника для батарей та акумуляторів, тобто відповідальності за весь життєвий цикл продукції починаючи з виробництва, закінчуючи збиранням та обробленням відходів, що утворилися в результаті використання продукції; законопроєкт "Про відходи електричного та електронного обладнання", що покликаний запровадити систему розширеної відповідальності виробника, встановити вимоги до збору та рециклінгу відходів електричного та електронного обладнання, контролю за їх утворенням і обробкою та повернення в економічний обіг вторинної сировини; проєкт Закону "Про упаковку та відходи упаковки", що передбачатиме впровадження системного підходу на національному й регіональному рівнях до сфери управління відходами упаковки з дотриманням ієрархії управління відходами. Окрім вищезазначених видів відходів, у національному плані управління відходами передбачається приділити увагу питанню удосконалення управління відходами хімічних засобів захисту рослин, управління відходами тваринного походження, управління відходами рослинного походження, управління відходами виробництва продукції сільського господарства, управління відходами будівельно-ремонтних робіт, управління відходами видобувної промисловості, управління промисловими відходами, управління відпрацьованими нафтопродуктами, управління небезпечними відходами, управління побутовими відходами. Безпосередньо стратегія управління відходами декларує наступні принципи: ієрархічність у поводженні з відходами (запобігання утворенню відходів через оптимізацію процесів проектування видобутку ресурсів, виробництва товарів (екодизайн); підготовка до повторного використання; перероблення відходів — утилізація з поверненням у виробничий цикл різних матеріалів, що містяться у відходах; енергетична утилізація — використання відходів, як вторинних енергетичних ресурсів; видалення відходів (у разі відсутності можливості виконати попередні ступені ієрархії) — захоронення в спеціально обладнаних місцях/ об'єктах та знищення (знешкодження) на установках, що відповідають екологічним нормативам); перехід до економіки замкненого циклу; наближеності (зменшення потенційних ризиків від забруднення відходами, їх перероблення якомога ближче до джерел утворення); попередженості (за наявності доказів екологічного ризику слід вжити відповідних запобіжних заходів); спільної відповідальності (органів державної влади, місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання, громадськості) під час прийняття рішень щодо досягнення цілей екологічної політики; розширеної відповідальності виробника; самодостатності. Зазначимо, що принцип ієрархічності поводження з відходами є цілком у прерогативі моделі кругової економіки. Але його вітчизняне трактування є дещо звуженим у порівнянні з європейським баченням. Окрім цього, розглядається варіант захоронення відходів, що в моделі істинної кругової економіки не передбачається. Дещо суперечливим, на наш погляд, є присутність принципів спільної та розширеної відповідальності. Якщо розбирати етимологію терміну "відповідальність", то його трактування виходить із позиції взятого чи покладеного на когось обов'язку відповідати за певну ділянку роботи, справу, дії, вчинки тощо. Обов'язок людини робити щось визначається моральним правом тим, чого вимагає істинна природа речей чи інституційні правила. Принцип спільної відповідальності в частині прийняття рішень щодо досягнення цілей екологічної політики покладає обов'язок на всіх учасників процесу поводження з відходами, тоді як принцип розширеної відповідальності акцентує увагу лише на виробникові, суб'єктові господарювання, який також свого роду приймає рішення в частині реалізації конкретних цілей. Тому логічніше вести мову про конкретного суб'єкта та повноту його відповідальності, оскільки спільна відповідальність породжує зворотну реакцію — недотримання обов'язку відповідати за свою роботу. Відтак логічніше буде вести мову про розширену відповідальність не лише виробника, але й споживача (громадськості), влади. Якщо розширена відповідальність виробника (імпортера) криється в тому, щоб не лише задовольняти потреби суспільства в благах, але й бути готовим прийняти повернуту продукцію та відходи, що лишилися після її використання, а також у подальшому управляти ними, то розширена відповідальність споживача полягає не лише в повноцінному споживанні вироблених благ та адекватній оцінці запиту на їх створення, але й вимагає належної уваги до питання сортування та правильного розприділення залишків продуктів чи відходів, тобто розділення ролі управління ланцюгом відходів із виробником. У результаті з обох сторін досягається ріст ефективності використання ресурсного потенціалу. Щодо владних інституцій центрального чи регіонального рівня, то в них і без усіляких визначень питання відповідальності стоїть широко. Адже йдеться про певні безпекові рамки — екологічні, економічні, які вимагають належного виконання обов'язків у частині інституційного забезпечення відповідної ресурсної чи екологічної політики, а також виконання ролі "справедливого арбітра" та наставника водночас. Лише за умови персоніфікації відповідальності можна буде досягти консенсусу всіх учасників у питанні того, що відходів треба створювати менше, збирати їх роздільно та знову максимально використовувати як сировинний ресурс.

Заслуговує на увагу принцип самодостатності, який передбачає створення інтегрованої адекватної мережі об'єктів з утилізації і видалення відходів, що дасть змогу державі чи регіону забезпечити самостійну утилізацію та видалення власних відходів. Тому, враховуючи світовий досвід та вітчизняні реалії, нами запропоновано схему забезпечення ресурсної самодостатності регіону (рис. 1). На вході системи ресурсного потенціалу регіону перебувають ресурси, які представляють собою як ендогенні, так й екзогенні ресурси. Водночас існують моделі, які можуть підтримувати рівень ресурсної самодостатності регіону. Так, за лінійної моделі з повторним використанням, ресурси частково повертаються в сфері ресурсного кругообігу регіону, але високою є і частка відходів. Кругова модель орієнтована на мак-

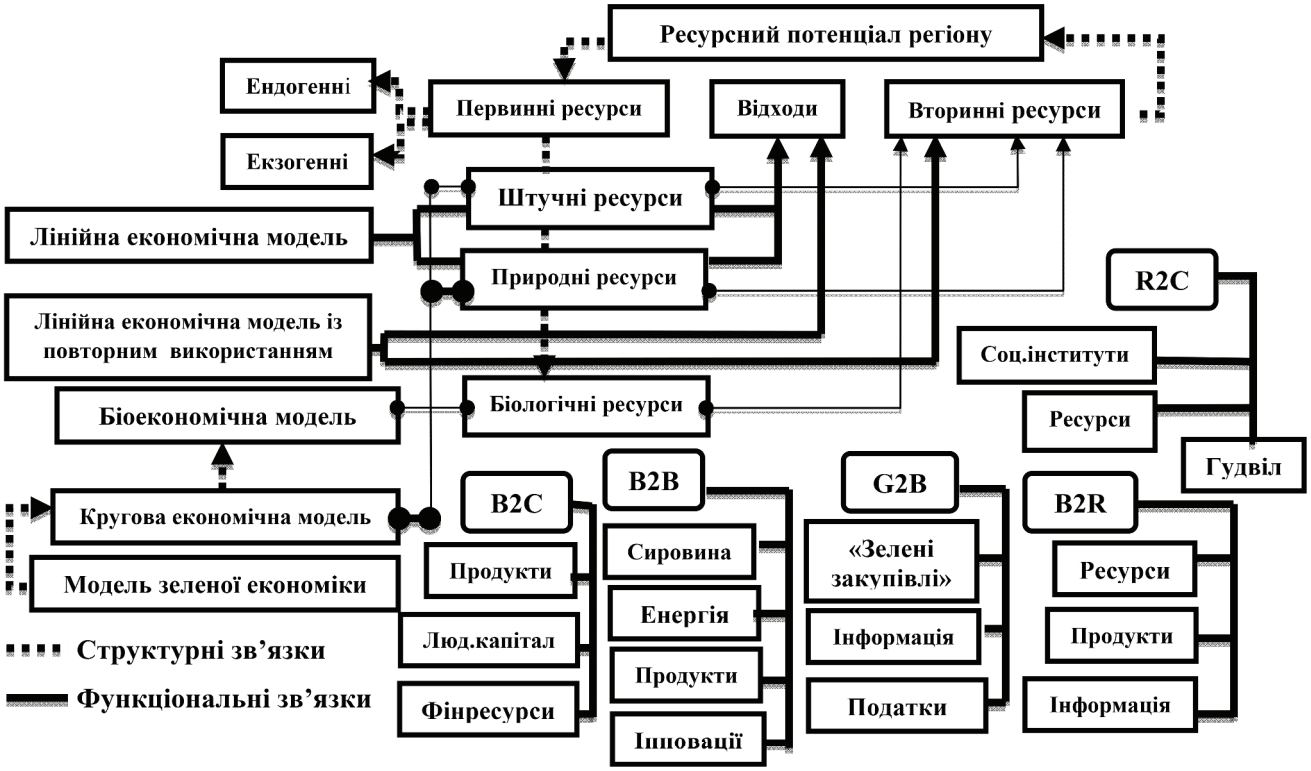


Рис. 1. Функціональна модель забезпечення самодостатності ресурсного потенціалу регіону

Джерело: складено автором.

симальну переробку відходів та практично зведення відходів до нульового рівня. Певним різновидом кругової економіки, який орієнтується на кругообороти ресурсів є модель біоекономіки. Вона орієнтована на окремий вид відновних ресурсів — біологічні ресурси.

Біоекономічна модель ресурсного потенціалу регіону орієнтована на сферу сільського та лісового господарства, виробництво харчових продуктів, целюлозно-паперову промисловість, частково на енергетичну галузь. Система самодостатності ресурсного потенціалу регіону базується на розвитку взаємозв'язків між бізнесовими структурами, бізнесом та споживачами, урядом та бізнесом, бізнесом та регіоном, регіоном та споживачами. Всі ці зв'язки опосередковані ресурсами. Останні є предметом не просто співробітництва, а механізму реалізації економічного інтересу. Визначальними у системі ресурсного самозабезпечення регіону є природні та штучні ресурси, навколо кругообороту яких і побудовано обслуговуючу дію моделі кругової економіки.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Перехід міст на принципи кругової економіки дозволить побудувати регенеративну ресурсну систему, яка дозволить відмовитися від відходів, постійно підтримувати ресурсний попит та стійкість життя населення. Міські агломерації мають унікальні можливості для глобальних зрушень у питанні переходу до кругової економіки. По-перше, відносно невелика територія міста дозволяє зорганізувати зворотні логістичні цикли та цикли збору матеріалів задля подальшого повторного використання. По-друге, модель кругової економіки може бути успішною в місті із-за того, що тут формується велика та різноманітна пропозиція матеріалів та існує високий потенційний попит на отримані товари й послуги від переробки матеріалів. По-третє, вважається, що міські органи управління мають більший вплив на систему містопланування та проєктування систем мобільності, розвитку інфраструктури, місцевого підприємництва тощо. Це дозволяє управлінській вертикалі більш краще впливати на інтеграцію принципів кругової економіки в політику містобудування та виконувати функціональні цілі. По-четверте, цифрові технології (маркування активів, геопросторова інформація, управління великими базами даних, формування інформаційної сітки тощо) сприяють економічній діяльності на засадах кругової економіки в містах. Завдяки таким технологіям покращуються можливості для збору й аналізу даних про матеріали, аналізування проблем у сфері відходів, інформування з метою прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Про відходи: Закон України від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР. Дата оновлення: 13.02.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80 (дата звернення 10.11.2019).

2. Glossary of Environment Statistics. Studies in Methods, Series F, № 67. United Nations. New York, 1997. 83 p. URL: https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/SeriesF_67E.pdf (дата звернення 10.11.2019).

3. Хандогіна О.В. Особливості організації системи управління та поводження з твердими побутовими відходами на локальному рівні. Агросвіт. 2019. № 18. С. 72—82.

4. Closing the loop — An EU action plan for the Circular Economy: Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM (2015) 614 final. Brussels, 2015. 21 p. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=-CELEX:52015DC0614 (дата звернення 10.11.2019).

5. Ghisellini P., Cialani C., Ulgiati S. A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems. Journal of Cleaner Production. 2016. Vol. 114. P. 11—32. URL: https://www.sciencedirect. com/science/article/pii/S0959652-615012287 (дата звернення 10.11.2019).

6. Ravetz J. Regional industrial ecology and resource productivity — new approaches to analysis and commu-

nication. Paper to ASEAT Conference & Workshop "Industrial Ecology & Spaces of Innovation" (17—18 June 2003, Manchester). URL: https://www.academia.edu/4186753/Regional_industrial_ecology_and_resource_productivity_-_new_approaches_to_analysis_and_communication (дата звернення 10.11.2019).

7. Мишенин Е.В., Коблянская И.И. Перспективы и механизмы развития "циркулярной" экономики в глобальной среде. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 2. С. 329—343.

8. Ратнер С.В. Циркулярная экономика: теоретические основы и практические приложения в области региональной экономики и управления. Инновации. 2018. № 9. С. 29—37. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tsirkulyarnaya-ekonomika-teoreticheskie-osnovy-i-prakticheskie-prilozheniya-v-oblasti-regionalnoy-ekonomiki-i-upravleniya/ viewer (дата звернення 14.01.2020).

9. Pathways to a Circular Economy in Cities and Regions. Martina Bacova, Kai Bohme, Marie Guitton, Marjan van Herwijnen [et al.]. Lille, 2016. 14 p. URL: https://urbact.eu/sites/default/files/policy_brief_on_circular_-economy.pdf (дата звернення 14.01.2020).

10. Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.11.2017 р. № 820-р. Дата оновлення: 24.12.2019. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/820-2017-%D1%80 (дата звернення: 15.02.2020).

11. Про затвердження Національного плану управління відходами до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.02.2019 р. № 117-р. URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnogo-planu-upravlinnya-vidhodami-do-2030-roku (дата звернення: 15.02.2020).

12. Про металобрухт: Закон України від 05.05.1999 р. № 619-XIV. Дата оновлення: 15.09.2016. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/619-14 (дата звернення: 15.02.2020).

13. Про Загальнодержавну програму поводження з токсичними відходами: Закон України від 14.09.2000 р. № 1947-III. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1947-14 (дата звернення: 15.02.2020).

14. Про утилізацію транспортних засобів: Закон України від 04.07.2013 р. № 421-VII. Дата оновлення: 13.02.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/421-18 (дата звернення: 15.02.2020).

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1998), The Law of Ukraine "About waste", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80 (Accessed 10 April 2020).

2. Glossary of Environment Statistics (1997), "Studies in Methods", available at: https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/SeriesF_67E.pdf (Accessed 10 April 2020).

3. Khandohina, O.V. (2019), "Features of organization of the management system and usage with solid household waste at the local level", Ahrosvit, vol. 18, pp. 72—82.

4. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions (2015), "Closing the loop - An EU action plan for the Circular Economy", available at: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52015DC0614 (Accessed 10 April 2020).

5. Ghisellini, P. Cialani, C. and Ulgiati, S.(2016), "A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems", Journal of Cleaner Production, vol. 114, pp. 11—32, available at: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652615012287 (10 April 2020).

6. Ravetz, J. (2003), "Regional industrial ecology and resource productivity — new approaches to analysis and communication", Industrial Ecology & Spaces of Innovation, Manchester, available at: https://www.academia.edu/4186753/Regional_industrial_ ecology_-and_resource_productiv ity_-_new_approaches_to_-analysis_and_communication (Accessed 10 April 2020).

7. Mishenin, E.V. and Kobljanskaja, I.I. (2017), "Prospects and mechanisms of development of the "circular" economy in the global environment", Marketing i menedzhment innovacij, vol. 2, pp. 329—343.

8. Ratner, S.V. (2018), "Circular economics: theoretical foundations and practical applications in the field of regional economics and management", Innovacii, vol. 9, pp. 29—37, available at: https://cyberleninka.ru/article/n/tsirkulyarnaya-ekonomika-teoreticheskie-osnovy-i-prakticheskie-prilozheniya-v-oblasti-regionalnoy-ekonomiki-i-upravleniya/viewer (Accessed 10 April 2020).

9. Bacova, M. Bohme, K. Guitton, M. and Herwijnen, M. (2016), "Pathways to a Circular Economy in Cities and Regions", Lille, available at: https://urbact.eu/sites/default/files/policy_brief_on_circular_economy.pdf. (Accessed 10 April 2020).

10. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017), Order "National waste management strategy in Ukraine until 2030", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/820-2017-%D1%80 (Accessed 15 February 2020).

11. Cabinet of Ministers of Ukraine (2019), Order "On approval of the National waste management plan until 2030" available at: https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnogo-planu-upravlinnya-vidhodami-do-2030-roku (Accessed 10 April 2020).

12. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "About scrap metal", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/619-14 (Accessed 15 February 2020).

13. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000), The Law of Ukraine "About the National toxic waste management program", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1947-14 (Accessed 10 April 2020).

14. The Verkhovna Rada of Ukraine (2013), The Law of Ukraine "On the disposal of vehicles", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/421-18 (Accessed 10 April 2020).

Стаття надійшла до редакції 29.04.2020 р.

www. economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net
тел.: (044) 223-26-28
(044) 458-10-73

УДК 336.012.23

О. В. Кваша,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Університет державної фіскальної служби України
ORCID ID: 0000-0003-0744-431X

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.225

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА ГІПОТЕЗИ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ

O. Kvasha,
a third-level (educational) scholar of higher education, State Fiscal Service University of Ukraine

BASIC ASSUMPTIONS AND HYPOTHESES OF BEHAVIORAL FINANCE

У статті розглянуто розвиток економічної теорії поведінкових фінансів. Виокремлено етапи становлення поведінкової теорії та виділено ключові економічні думки, які стосуються розвитку зазначеної проблематики.

На основі дослідження наукових праць вчених автором виділено та систематизовано десять етапів розвитку теорії поведінкових фінансів. Враховуючи дискусійність самої гіпотези поведінкових фінансів, цей напрям стрімко розвивається та активно інтегрується у сферах державного управління та бізнесу. В статті доведено, що в основі теорії поведінкових фінансів лежить нераціональність людської природи.

Поведінкова економічна теорія символізує зміну стереотипів мислення класичних економістів, використовуючи в своєму аналізі результати психологічних досліджень, які стосуються процесів прийняття індивідами ірраціональних фінансових рішень у різних економічних та соціальних сферах.

The paper examines the development of the economic theory of behavioral finance. The stages of the emergence of behavioral theory have been highlighted, and key economic thoughts have been identified that are relevant to the development of the problem.

Based on the research of scientists, the author has identified and systematized ten stages of development of the theory of behavioral finance. Given the controversy surrounding the behavioral finance hypothesis itself, this direction is rapidly evolving and is being actively integrated into the spheres of public administration and business. The paper argues that the underlying theory of behavioral finance is the irrationality of human nature.

Behavioral economic theory symbolizes a change in the mindset of classical economists, using in its analysis the results of psychological research, concerning the processes by which individuals make irrational financial decisions in various economic and social spheres.

The study of behavioural finance makes it possible to assess and forecast the investment preferences of institutional investors (financial institutions — professional participants in the market) and directly the investment sentiments of households (non-professional investors), because it determines the level of economic education, financial culture, literacy of citizens.

This study suggests that there is no single behavioural decision-making theory yet, as the integration of the understanding of the influence of psychological factors on the decision-making process is only beginning.

The problem is extremely promising in the present context, as the behavioral approach focuses primarily on psychological factors, which are the most important in explaining many aspects of financial behaviour of economic entities.

The theory of behavioral economics has good potential for development, including in Ukraine. In designing various programmes at the State level, behavioural factors that may have a key impact on the desired outcome should be taken into account.

Ключові слова: біхевіористичні фінанси, поведінкова економіка, поведінкові фінанси, класична економічна теорія, обмежена раціональність вибору, теорія перспектив.

Key words: behavioral finance, behavioral economics, classical economic theory, limited rationality of choice, perspective theory.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Класична та неокласична економічні теорії, які мають основоположну роль у науковій практиці, грунтуються на тому, що всі учасники економічних відносин поводяться раціонально. Іншими словами, всі їхні вчинки, прийняті рішення обумовлюються тим, що кожен керується власною вигодою. Але у повсякденному житті ми не розробляємо детальний аналіз можливих прибутків або витрат.

У переважній більшості ситуацій люди схильні до поточних емоцій та власних відчуттів у конкретний момент часу. Очевидно, ірраціональна поведінка притаманна в людей більше, ніж раціональної. На цій гіпотезі побудовано теорію біхевіористичних фінансів.

Існує думка, що біхевіористичні фінанси у найближчому часі будуть займати основну роль в концепції суспільно-економічного розвитку. Таким чином, дослідження розвитку еволюції даної гіпотези та виділення основних принципів, являється важливим завданням та складає вагомий науковий інтерес.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Засновниками поведінкових фінансів вважають Д. Кан емана, А. Тверскі, Гербрейта Саймона, Р. Талера, Р. Шиллера. Дослідженням аспектів поведінкових фінансів та їх еволюцією займалися Дж. Акерлоф, Н. Барберіс, В. ДеБондт, Р. Вішні, Т. Одеан, Дж. Ріттер, М. Стетмен, Х. Шефрін, А. Шлейфер та ін. В Україні цей напрям представлений працями П. Ілляшенка, М. Кужелєва, Н. Карпишина, Т. Кізими, М. Ліпич та ін.

З'ясування підходів закордонних і вітчизняних науковців до визначення ролі поведінкових мотивів, а також дослідження основних етапів становлення і розвитку поведінкових фінансів дає змогу зрозуміти історичні корені, на яких базується цей напрям сучасної фінансової науки та сформувати чітку картину розвитку різних концепцій.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є проведення аналізу розвитку теорії поведінкових фінансів та систематизація існуючих концепцій.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Класична парадигма прийняття фінансових рішень базується на понятті "раціональність" і передбачає, що людина, яка приймає рішення повинна діяти абсолютно об'єктивно і логічно, мати чітку ціль, володіти інформацією та виконувати всі дії, які будуть сприяти максимізації результату її власної діяльності. Така модель охоплює ряд певних теорій, основними припущеннями яких є те, що учасники ринку діють раціонально, а їхньою головною метою є отримання максимального прибутку.

У відповідь на невдачі класичної теорії стосовно пояснення дій учасників на фінансових ринках прийшла поведінкова модель прийняття фінансових рішень, яка стала новим трендом фінансової науки, що пояснює, чому суб'єкти ринку приймають ірраціональні фінансові рішення і як їхня психологія впливає на особисті фінансові ресурси.

Пояснити нераціональність людських вчинків спробував ще у XIX ст. на початку 40-х років Чарльз Маккей (Charles Mackay). У своїй праці "Найбільш поширені помилки і божевілля натовпу" [1] він пояснює таке явище, як "цінові спекулятивні бульбашки", які призводять до дестабілізації фондових ринків (один із перших проявів нераціональної поведінки, який отримав назву "ефекту натовпу"). Це припущення чудово описує масову істерію в населення, яка відома під назвою:

— тюльпаноманія 1636 р. у Нідерландах;

— каліфорнійська золота лихоманка 1840 р.;

— криза Південних морів у Великобританії та інших країнах Європи в 20-х роках XVIII ст.;

— фінансова криза впродовж 20-х років XX ст. у США.

Варто зазначити, що на фінансових ринках цей ефект отримав назву інформаційного каскаду, оскільки в таких випадках інвестор приймає рішення керуючись спостереженнями за діями більшості на ринку та намагається відтворити їх [2].

Французький соціолог Г. Лебон (GustaveLeBon) теж намагався пояснити риси ірраціональної поведінки й описав у своїй роботі "Масова свідомість" [3] вплив ринку на процес прийняття рішень індивідуумом. Всі рішення він поділив на дві групи: перша — це випадкові, миттєві рішення, а друга — це рішення, які регулюються законом і підтримуються громадською думкою. Науковець довів, що люди, які перебувають у натовпі, починають поводитися не так, як вони звикли діяти наодинці [3]. Іншими словами, досить часто люди піддаються впливу мас навіть тоді, коли знають, що джерело цього впливу не є правдивим.

На думку вченого, в натовпі зникає свідома особистість. Почуття та ідеї окремих суб'єктів стають масовими, оскільки формується колективна думка. Значною мірою причиною формування поведінкового, як і будь-якого іншого альтернативного підходу до аналізу функціонування фондових ринків, на думку науковця, стали фондові кризові явища, які періодично виникали під впливом факторів, які традиційна теорія не може пояснити і запропонувати ефективні механізми протидії. Причому навіть за відсутності впливу натовпу людина може приймати нераціональні рішення (наприклад, у ситуації, коли здається, що є можливість вплинути на хід подій і відповідно на результати операцій). Відтак, можна вважати, що індивіди доволі часто можуть приймати випадкові події за контрольовані процеси, перебуваючи під впливом так званої "ілюзії контролю" [4].

На думку професора психології Гарвардського університету Е. Лангер (Ellen Langer), ірраціональні рішення є наслідком ілюзії контролю, тобто особи переоцінюють свою змогу контролювати реальні події і вважають, що контролюють наслідки цієї події, а тому можуть йти на вищий ступінь ризику, хоча насправді такого контролю самі не мають [5].

Лауреат Нобелівської премії з економіки М. Алле (Maurice Allais) дійшов висновку, що при оцінці можливих варіантів люди не є раціональними, оскільки нестача інформації та стереотипи оцінювання перешкоджають раціональному вибору. У своїй роботі він заперечував основні принципи "теорії очікуваної корисності"і довів її відносність та неоднозначність [6].

Засновник теорії аналізу рішень, переговорів і теорії ігор Г. Райффа (Howard Raiffa), у своїй праці "Вибір в умовах невизначеності" стверджував, що коли настає момент прийняття важливого рішення, ми відчуваємо різні почуття, від невпевненості в собі до самовпевненості, від прагнення відкласти рішення на потім до бажання скоріше пройти цей етап, від сумнівів до відчаю. Через це виникає дискомфорт, який часто підштовхує нас приймати поспішні рішення або відтягувати момент прийняття рішення, хоча іноді ми покладаємося на волю випадку: підкидаємо монету або переносимо відповідальність прийняття рішення на когось іншого. Результатом цього є пересічний вибір, успіх якого буде залежати від удачі [7].

Варто зазначити, поява теорії біхевіористичних фінансів відбулась на основі досягнень в психології, зокрема в когнітивній психології. Так, засновником біхевіористичних фінансів вважають Герберта Саймона (Herbert Simon), вченого із США у сфері психології. Науковець вважав, що інтелект людини є обмеженим і це обмеження обумовлене певною кількістю нейронних зв'язків у головному мозку [8]. За його теорією, тієї кількості нейронів, що має людина, замало навіть для вирішення простої "задачі на максимізацію". Тому Саймон зрозумів, що для вирішення складних задач потрібно набагато більше нейронів, ніж має мозок людини. Тобто, модель раціональної

поведінки ставить високі вимоги людському інтелекту.

Таким чином, науковець виходив з обмеженості когнітивних можливостей людини. Розроблена ним модель алгоритму прийняття рішень називалася "обмежена раціональність". Отже, пошук та прийняття задовільного рішення пояснювався такими етапами:

— всі варіанти порівнюються з певним заздалегідь встановленим людиною рівнем потреб;

— у разі знаходження задовільного варіанту пошук рішення припиняється;

— рівень потреб може періодично переглядатись суб'єктом.

Значний вклад у розвиток теорії біхевіористичних фінансів зробив Дж. Катона. Варто зазначити, що Дж. Катона [9] є основоположником у створенні окремого напряму в економічній думці — психологічна економіка. Вчений вважав, що те, як люди інтерпретують справжнє навколишнє середовище та як складають свої очікування на майбутні періоди, може мати суттєвий вплив на їх поведінку і провокувати глибокі зміни в макроекономічній ситуації країни. А беручи до уваги той факт, що особи можуть навчатися та коригувати свої цілі, їхня поведінка стає ще складнішою, аніж просто реакцією у відповідь на подразники.

Крім цього, Дж. Катона не поділяв думку кейнсіанського підходу щодо споживання, розмір якого визначався доходом. Натомість вчений стверджував, що між доходом і споживанням є проміжні змінні, які визначаються через свідомість людини: емоції (оптимістичні чи песимістичні), точка зору, очікування відносно майбутнього, страх тощо. Всі ці показники разом з доходом мають вплив на рішення особи інвестувати в певний актив чи ні. Для того щоб врахувати та оцінити вищевказані проміжні змінні, Дж. Катона запропонував індекс проміжних настроїв. Розмір індексу розраховується як середнє арифметичне з часткою позитивних відповідей репрезентативної вибірки на п'ять питань, що стосуються фінансового становища сімей в даному періоді у порівнянні з минулим роком і на наступний рік, перспектив економічного стану країни через рік, через п'ять років, а також умов, що сформувалися для покупок товарів тривалого використання. Відмітимо, цей індекс й досі розраховують в США, а його значення враховується під час визначення макроекономічної кон'юнктури країни [10].

Поведінкова економіка також використовувалася для вирішення питання вибору у часі. Поведінка, пов'язана з вибором у часі, як правило непослідовна. Наприклад, одна з найбільш вивчених — гіперболічне дисконтування, сформульоване Дж. Айнсліе у 1975 р., та розвинене надалі Д. Лябсоном, Тедом О'Донахью та Метью Рабіном. Гіперболічне дисконтування є динамічно непослідовною (непослідовною у часі), і таким чином несумісною з базовими моделями раціонального вибору, оскільки ставка дисконтування між проміжками часу 't та t+1 буде низькою у періоді t-1, коли t — найближче майбутнє, але високою для часу t, коли t є сьогодення, а t+1 — найближче майбутнє [11].

Після ідей Дж. Катона та с наукова спільнота поповнилася фундаментальними ідеями теорії біхевіористиних фінансів та поведінкової економіки, які були розроблені науковцями Амосом Тверські та Деніелом Канеманом. Так, їхня робота "Теорія перспектив: аналіз прийняття рішення в умовах ризику" [12] активізувала значні зміни у сприйнятті раціональності людської поведінки. Науковці дали таку назву своїй теорії, беручи до уваги той факт, що людина приймає рішення з огляду на власні перспективи, а перспективи завжди пов'язані з невизначеністю. Така гіпотеза використовувала когнітивну психологію для того, щоб пояснити різні відхилення у прийнятті економічних рішень від неокласичної економічної теорії.

Висновки даної теорії грунтуються на результатах проведених експериментів. Згідно з цією теорією [12]:

1) люди по-різному реагують у різних ситуаціях, залежно від того, втрачають вони щось чи виграють;

2) маючи кращі математичні здібності, люди помилково оцінюють варіанти настання подій, приймаючи до уваги різні стереотипи та власні відчуття.

Теорія перспектив включає в себе дві стадії рішення: стадія редагування та стадія оцінки. На стадії редагування, ризикові ситуації спрощуються з використанням різних евристик вибору. На стадії оцінки, альтернативи, які мають вищий рівень ризику, оцінюються з використанням різних психологічних принципів [13].

Нижче представлені психологічні принципи такої теорії [14; 15]:

1) залежність від порівняння: при оцінці результатів, особа, яка приймає рішення, має певний "рівень порівняння". Результати порівнюються з вихідною (нульовою) точкою. Якщо вони більші за вихідну точку, то вони класифікуються як "набутки", якщо менші — "збитки";

2) уникнення втрат: ми більш чутливі до втрат, аніж до прибутків такого ж розміру;

3) нелінійне зважування ймовірності: факти вказують, що суб'єкти, які приймають рішення, переоцінюють малу ймовірність та недооцінюють велику ймовірність настання якоїсь події;

4) спадний тренд чутливості до прибутків та витрат: у разі зростання прибутків та витрат в абсолютному вимірі стосовно вихідної точки, їх відносний вплив на корисність або задоволення особи, яка приймає рішення, падає.

Наступне положення теорії перспектив пояснює, як на психологічному рівні люди сприймають ймовірності. Наприклад, якщо імовірність настання певних подій дуже низька, люди ці ймовірності округлюють до нуля. Якщо ймовірність висока, люди їх округлюють до 1 (максимального значення). Наприклад, пасажир у літаку або взагалі не хвилюється, не думає про можливість катастрофи, тоді ймовірність катастрофи та вагомість цієї події знаходяться на початку координат, тобто на значенні 0. Якщо пасажир все ж подумав про ймовірність авіакатастрофи, значення ймовірності мінімальне. У випадку, коли пасажир згадує про різні авіакатастрофи з новин, що викликає сильні емоції, відповідно імовірність виникнення такої події він оцінює в 1 [16].

Експериментальні дослідження Вернона Сміта [17] проводилися у дещо іншому руслі. Науковець дійшов до висновку, що умови досконалої інформації та великого обсягу експериментальної вибірки не гарантують ефективність встановлення конкурентної рівноваги на ринку. Адже, згідно з результатами експериментів, у разі недостатнього обсягу інформації та незначній кількості учасників експерименту, учасники досить швидко встановлювали конкурентну рівновагу гри. Дослідження В. Сміта відкрили нові особливості функціонування ринків, ціноутворення та прийняття рішень економічними агентами [4].

У 1992 році в одному із популярних журналів, Тверські та Канеман запропонували уточнення теорії перспектив, яке вони назвали теорія кумулятивної перспективи. Нова теорія відмовилася від стадії редагування з теорії перспектив та сконцентрувалася лише на стадії оцінки [18]. Її основною рисою є те, що вона містить нелінійне зважування ймовірностей кумулятивним шляхом. Такі психологічні риси, як надмірна самовпевненість, упередження проектування та ефекти обмеженої уваги стали частиною цієї теорії. Подальший розвиток і визнання теорія отримала на конференції у Чиказькому університеті, у спеціальному номері Quarterly Journal of Economics, присвяченому поведінковій економіці, та отриманій Д. Канеманом Нобелівській премії 2002 з економіки за "інтегровані вис-

новки з психологічних досліджень в економічній науці, особливо щодо людських суджень і прийняття рішень в умовах невизначеності" [19].

З часом теорію біхевіористичних фінансів розвивали шляхом здійснення експериментів. Підтвердження теоретичних формулювань експериментальними доказами у сфері медицини зумовили появу так званої нейроекономіки. Таким чином, шляхом досліджень головного мозку людини через томографію було визначено [16]:

1) мозок лобової частини голови відповідає за прийняття раціональних рішень, верхня та задня частина — за звичні, стереотипні рішення (нераціональні);

2) фінансисти, економісти-практики найчастіше приймають рішення нераціональні. Лише у випадку нестандартних ситуацій спостерігається висока мозкова активність у лобовій частині.

Сучасний етап розвитку теорії поведінкових фінансів має більш прикладний характер. Оскільки прослідковується активна інтеграція результатів досліджень у вирішенні проблематики як на мікрорівні, так на макрорівні. Також соціально-економічна проблематика життя суспільства часто є каталізатором для здійснення біхевіористичних досліджень за новими напрямами в різних сферах соціально-економічного існування.

Теорія біхевіористичних фінансів активно використовується й у сфері державного управління, що зумовило виникнення патерналістського напряму. Вагомий внесок у розвиток цього напряму зробили Р. Талер та К. Санстейн, опублікувавши свої ідеї у праці "Nudge. Архитектура выбора" [20].

Важливим висновком поведінкової економіки є те, що когнітивні помилки можна передбачити, врахувати в економічному аналізі та спробувати подолати за допомогою спеціальних інструментів. Р. Талер, запропонувавши "теорію спонукання" ("nudgetheory"), показав, як можна змінювати поведінку, допомагати людям усунути або зменшити помилки у власних судженнях, сприяти прийняттю правильних рішень, що значною мірою буде відповідати довгостроковим інтересам індивідуумів [20]. На думку вченого, для того, щоб люди щось зробили, треба зробити так, щоб це було максимально просто, й усунути зайві бар'єри. інакше кажучи, значна частка економічних суб'єктів схильна до вибору "лінивого" варіанту дій, який пропонується "за замовчуванням". Тому "теорія спонукання" має неабияке практичне значення з точки зору імплементації поведінкових інсайтів у регуляторну політику.

Існує багато прикладів успішного застосування цієї теорії — пропаганда здорового способу життя у школах, продаж сигарет у супермаркетах із закритих полиць, заборона виставляти на найбільш помітні місця у магазинах "шкідливі" харчові продукти, обмеження на розмір дози алкогольних напоїв у меню ресторану, регулярна лотерея серед водіїв, які дотримуються ПДР [21].

Найбільш відомим прикладом застосування "теорії спонукання" є розроблена Р. Талером разом з Ш. Бенарці програма для співробітників американських фірм "Save More Tomorrow" ("Зберегти більше завтра"), механізм якої збільшує пенсійні накопичення шляхом подолання проблем обмеженої сили волі та інших поведінкових перешкод. Запорукою успіху цієї програми стали чотири складові [22]:

1) працівникам пропонують визначитися, чи потрібно їм збільшувати у довгостроковій перспективі свої заощадження ще до підвищення їх заробітної плати, тому це рішення не потребує вибору між поточним та майбутнім споживанням, а швидше — між споживанням у різний час у майбутньому. Це значно знижує ефект дисконтування і пом'якшує проблему обмеженої сили волі;

2) якщо робітник вирішує долучитися до програми, його вступний внесок стягується не одразу, а з першої зарплати після її підвищення, тобто знов усувається загроза скорочення поточного рівня доходів;

3) автоматичне підвищення ставки внесків зі зростанням зарплати до моменту досягнення заздалегідь встановленого максимуму внеску обумовлюють інерцію та зміщення статус-кво, що утримують людей у програмі;

4) працівник має можливість відмовитися від участі у програмі у будь-який час, що схиляє працівників приєднатися та нівелює ризик одномоментної нераціональної поведінки у разі прийняття ключового рішення.

Як зазначалося вище, існує концепція класичного підходу щодо пояснення економічних явищ на ринку, іншими словами її можна назвати — "концепцією ефективного ринку". В цьому випадку поведінкові фінанси та гіпотеза ефективного ринку є опозитними концепціями, які грунтуються на різних припущеннях та при різних умовах, де основною відмінністю є раціональність суб'єктів ринку. За гіпотезою ефективного ринку їх поведінка є раціональною і нераціональною з точки зору поведінкових фінансів.

Ендрю Ло [23] запровадив абсолютно нову концепцію, намагаючись поєднати гіпотезу ефективного ринку з поведінковими фінансами. Власний підхід він назвав "Гіпотезою адаптивного ринку". Основна ідея цієї гіпотези полягає у застосуванні принципів еволюції (конкуренція, природний відбір, адаптація, розмноження тощо) до фінансових ринків. Е. Ло стверджував те, що біхейвіористи вважають ознаками економічної нераціональності — самовпевненість, надреакція та ін., є насправді складовими еволюційної моделі адаптації індивідів до змін у зовнішньому середовищі.

Ця ідея резонує з реальними умовами торгівлі на фінансових ринках. На них не існує торговельний стратегії, яка б була спроможна генерувати постійні прибутки, тому що фінансові ринки постійно змінюються. Наприклад, інтернет-трейдинг кардинально змінив особливості ведення торгів. Саме тому інвестори повинні бути у постійному пошуку змін та мають еволюціонувати.

Згідно з гіпотезою адаптивного ринку, ціни на активи містять такий обсяг інформації, який сформований через комбінацію зовнішніх факторів та кількістю і природою "видів" в економіці. Види (тобто учасники ринку за термінологією гіпотези адаптивного ринку) — це окремі групи ринкових учасників (маркет-мейкери, хеджеві фонди, пенсійні фонди, приватні інвестори), які поводяться у притаманній ним манері. Види не є абсолютно раціональними або нераціональними, вони знаходяться в межах цих полярних градацій раціональності. Вони приймають рішення, виходячи з минулого досвіду та власного відчуття того, що може бути оптимальним у кожній конкретній ситуації [23; 24].

Е. Ло описав поведінку ринкових учасників так: індивіди приймають рішення, виходячи з власного досвіду і своїх найкращих здогадок щодо того, що може бути оптимальним, і при цьому вони навчаються, отримуючи позитивний або негативний зворотний зв'язок від досягнутих результатів.

Розуміння навколишнього середовища, природи видів, їх переважаючої типології, допомагає інвесторам збагнути поведінку ринку і зловити той тренд, за яким можна отримати прибутки.

Ключовою особливістю гіпотези адаптивного ринку є те, що рівновага на ринку не гарантується і не може бути досягнута. Це пояснюється тим, що хоча й існує певне співвідношення між ризиком і дохідністю, але воно не є стабільним протягом значного періоду. Різні фактори суттєво впливають на зміни між цим співвідношенням, наприклад, відносні розміри та переваги різник популяційних груп, інституційні аспекти (регуляційні норми, податкове законодавство тощо). Через те, що самі фактори змінюються протя-

гом часу, то й співвідношення між ризиком і дохідністю також варіюється [23].

Наприклад, у періоди невизначеності та нестабільності інвестори зазвичай обмежують обсяг ризикових активів, здійснюючи вкладення у менш ризикові інструменти. Тобто вони діють раціонально. Але в періоди масової паніки або жадібності, коли формуються "бульбашки" і відбуваються крахи на ринку, інвестори можуть діяти зовсім непередбачувано.

Е. Ло у 2011 році довів, що сучасне зовнішнє середовище значно відрізняється від того оточення, яке існувало 80 років тому. Сучасні ринки більші за розмірами, швидше реагують на зміни і більш різноманітні, ніж у будь-який інший період. Тому можна сказати, що покоління інвесторів також змінюються.

Рівень ринкової ефективності залежить від умов, які характеризують певний тип фінансових ринків. Конкуренція на ринку є високою, якщо на ньому значна кількість "видів" буде битись за обмежені ресурси. Відповідно, й ефективність таких ринків буде високою (наприклад, фондовий ринок США або ринок ФОРЕКС). Отже, на ефективність ринку впливають фактори зовнішнього середовища, такі як кількість конкурентів на ринку, адаптивність ринкових учасників та ринкова привабливість з точки зору можливостей отримання доходів [25].

Ще одним важливим аспектом гіпотези адаптивного ринку є арбітраж, тобто це можливості "обіграти" ринок. Прибутки формуються внаслідок змін на ринку та його еволюції. Але ці можливості не існують постійно, а зникають, коли учасники ринку ними користуються [26].

Гіпотеза адаптивного ринку визнає існування різних форм ринкової динаміки: цикли, тренди, бульбашки, крахи та ін. Кожна з цих форм вимагає своєї інвестиційної стратегії. Тому, така стратегія буде ефективною тільки у своєму середовищі і неефективною в будь-якому іншому.

Ключові припущення гіпотези адаптивного ринку [14; 27]:

— індивіди діють у своїх власних інтересах;

— люди роблять помилки;

— особи схильні навчатися та адаптуватися;

— конкуренція виступає поштовхом до адаптацій та інновацій;

— природний відбір формує ринкову екосистему;

— еволюція визначає динаміку ринку.

Серед основних наслідків даної гіпотези зазначимо наступне [14]:

— існує взаємозв'язок між дохідністю і ризиком, але їх співвідношення, як правило, є нестабільним з плином часу;

— індивідуальне та інституційне сприйняття ризику не є стабільним з плином часу;

— час від часу існують можливості для отримання прибутків;

— інвестиційні стратегії, засновані на технічному і фундаментальному аналізі, працюють, але лише в рамках певного середовища;

— розподіл активів може забезпечувати зростання їх вартості за умови пристосування до систематичних змін на ринку;

— метою будь-якого ринкового суб'єкта — виживання, як адаптація до змін.

Гіпотеза адаптивного ринку все ще потребує більш грунтовного дослідження для того, щоб претендувати на роль альтернативи гіпотезі ефективного ринку. Вона потребує додаткової інформації та певних даних для вимірювання динаміки розвитку фінансових ринків і поведінки інвесторів в залежності від часового періоду та обставин. Водночас, ця гіпотеза допомагає побудувати зв'язок між гіпотезою ефективного ринку і поведінковими фінансами, що пояснює різні аномалії гіпотези ефективного ринку, не відкидаючи саму гіпотезу.

Теорія поведінкової економіки має хороший потенціал розвитку, в тому числі і в Україні. Розробляючи різні програми на державному рівні, варто враховувати поведінкові фактори, які можуть мати ключовий вплив на бажаний кінцевий результат. За неофіційними джерелами, суб'єкти господарювання вже в деякій мірі використовувати інструменти, які враховують нераціональність людської поведінки, що дало змогу покращити економічний ефект.

В Україні даний напрямок досліджень ще мало розвинений, саме тому поняття поведінкової економіки та поведінкових фінансів частіше можна зустріти у зарубіжних виданнях.

Таким чином, таке дослідження можна вважати одним із першопрохідців в зародженні теорії поведінкової економіки в Україні.

Отже, проведений аналіз наукового матеріалу дає змогу сформувати таблицю з основними ідеями економічної теорії (табл. 1).

Представлене дослідження дозволяє стверджувати, що єдиної поведінкової теорії прийняття рішень поки що не існує, оскільки інтеграція розуміння впливу психологічних факторів людини на процес прийняття рішень тільки починається і, можливо, через декілька років з'явиться ще декілька теорій, які дозволять ще глибше зрозуміти цей процес. Втім, усі суб'єктивні фактори, що визначають поведінкові відхилення, залежно від способу їх впливу на поведінку інвестора, можна поділити на дві групи: емоційні фактори та когнітивні процеси (фактори неправильної оцінки наявної інформації).

Отже, всі учасники ринку приймають численні рішення. Будь-яке рішення, в тому числі, фінансове є результатом вибору з кількох альтернатив. Яким чином люди приймають фінансові рішення, які чинники впливають на їх вибір і чому одні рішення приносять прибутки, а інші — збитки, на всі ці питання наука досі шукає повну відповідь. Але парадокс у тому, що єдиної правильної відповіді не існує і це частково пояснюється тим, що всі процеси взаємопов'язані та розв'язання одного питання тягне за собою ще безліч невирішених.

ВИСНОВКИ

Нині, навіть після отримання вченими кількох Нобелівських премій у сфері поведінкових фінансів, зазначена теорія залишається досі дуже суперечливою. І деякі науковці й зараз відмовляються визнавати її існування. Адже основним елементом всіх економічних теорій було положення про раціональну людину.

Проте раціональності властиві вагомі обмеження, адже дуже часто люди поводять себе нераціонально. Очевидно, що теорія поведінкових фінансів змушує поглянути на економічну історію та сучасні економічні тенденції під іншим кутом зору.

У ході ознайомлення з працями вчених, було виділено десять основних етапів розвитку теорії біхевіористичних фінансів. Причиною для виділення кожного з етапів стали особливості тогочасних досліджень та розвиток економічної теорії з урахуванням людських факторів.

Поведінкова економічна теорія символізує зміну стереотипів мислення економістів, використовуючи в аналізі результати психологічних досліджень, які стосуються процесів прийняття індивідами ірраціональних фінансових рішень.

Вивчення поведінкових фінансів дає змогу оцінювати та прогнозувати інвестиційні вподобання інституційних інвесторів (фінансових установ — професійних учасників ринку), так і безпосередньо інвестиційні настрої домогосподарств (непрофесійних інвесторів), оскільки водночас визначається рівень економічної освіти, фінансової культури, грамотності громадян.

Слід зазначити, що впродовж минулих років сучасна наука вже має певні досягнення у вивченні цієї теми. Причому найбільш вагомі дослідження і відкриття, зроблені у сфері поведінкових фінансів, належать саме

Таблиця 1. Основні ідеї економічної теорії в контексті поведінкових фінансів

Назва теорії	Автори	Суть теорії
Класична теорія	Адам Сміт	Всі учасники ринку приймають виключно раціональні рішення
Теорія масової свідомості	Г. Лебон	Люди, які перебувають у натовпі, починають поводитися не так, як вони звикли діяти наодинці і це пояснює нераціональність у прийнятті рішень
Теорія очікуваної корисності	М. Алле	Нестача інформації та стереотипи оцінювання перешкоджають раціональному вибору
Теорія аналізу рішень	Г. Райфф	Через людські почуття в момент прийняття рішення людина схильна відкладати рішення або прийняти поспішне рішення
Теорія обмеженої раціональності	С. Гербрейт	Через обмеженість когнітивних можливостей людини, вона шукає задовільний варіант, який може мінімально її влаштовувати
Теорія психологічної економіки	Дж. Катона	Суттєвий вплив на макроекономічну ситуацію в країні має те, як люди інтерпретують реальне навколишнє середовище та як формують свої очікування на майбутнє
Теорія вибору у часі	Дж. Айнсліе	Нераціональність прийняття рішення пов'язана з вибором у часі і, як правило, дана поведінка непослідовна
Теорія перспектив та теорія кумулятивної перспективи	А. Тверські та Д. Канеман	Людина приймає рішення з огляду на власні перспективи, а ці перспективи завжди пов'язані з невизначеністю
Теорія спонукання	Р. Талер та К. Санстайн	Основна частина економічних суб'єктів обирає «лінивий» варіант дій, який пропонується «за замовчуванням»
Теорія адаптивного ринку	Ендрю Ло	Індивіди приймають рішення, виходячи з власного досвіду і своїх найкращих здогадок щодо того, що може бути оптимальним, і при цьому вони схильні до адаптації на ринку

Джерело: складено автором на основі опрацьованої літератури.

американським і західноєвропейським дослідникам.

Проте вивченню цієї проблематики у сучасній вітчизняній економічній літературі належної уваги, на жаль, не приділяється. Така проблематика є надзвичайно перспективною в сучасних умовах, оскільки біхевіористський підхід зосереджує увагу, насамперед, на психологічних факторах, які є найбільш важливими в поясненні багатьох аспектів фінансової поведінки суб'єктів господарювання і не тільки.

Література:

1. Маккей Ч. Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы. М.: Альпина Паблишер, 2003. 848 с.

2. Нечипоренко А.В., Миркун Б.А. Поведінкова теорія у структурі сучасного економіко-теоретичного знання. Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі: зб. тез допов. міжн. наук.-практ. конф., м. Полтава, 1 грудня 2018 р. / Центр фінансово-економічних наукових досліджень. Полтава: ЦФЕНД, 2018. С. 15—16.

3. Лебон Г. Психология народов и масс. М.: АСТ, 2018. 384 с.

4. Пластун О.Л. Гіпотеза адаптивного ринку та застосування еволюційних принципів для пояснення поведінки фінансових ринків. Економічна безпека: держава, регіон, підприємство: матеріали III Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції з міжнародною участю, 1 грудня 2016 р. 10 січня 2017 р. Полтава: ПолтНТУ, 2017. С. 46—49.

5. Langer E.J., & Roth J. The effects of enhanced personal responsibility for the aged. Journal of Personality and Social Psychology. 1976. № 34. P. 191—198.

6. Allais M. Le comportment de l'homme rationel. Econometrica. 1953. Vol. 21. P. 503—546.

7. Raiffa H. Decision analysis; introductory lectures on choices under uncertainty. Mass.: Reading, 1968. 309 p.

8. Simon A. Herbert. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture. American Economic Review. 1978. v. 68. № 2. P. 1—16.

9. Katona G. Psychological Analysis of Economic Behavior. NY: McGrow-Hill, 1951. 347 p.

10. Кужелев М.А. Теория поведенческих финансов как фактор развития национальной денежной системы. Innovations in science and education: challenges of our time. London: IASHE, 2016. P. 58—60.

11. Halushchak I., Melnyk V., Myhovych T., Zhytar M. Methodical aspects of evaluation of financial architecture of economy. WSEAS Transactions on Business and Economics, Vol. 17. 2020, Art. #27, P. 260—268.

12. Tversky A., Kahneman D. Rational choice and the framing of decisions. The Journal of Business. 1986. vol. 59(4). pt. 2. P. 251—278.

13. Жолоб А.О., Нечипоренко А.В. Аналіз розвитку теорії біхевіористичних фінансів. Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі: зб. тез допов. міжн. наук.-практ. конф., м. Полтава, 1 грудня 2018 р. / Центр фінансово-економічних наукових досліджень. Полтава: ЦФЕНД, 2018. С. 13—14.

14. Шиллер Р. Иррациональный оптимизм: Как безрассудное поведение управляет рынками. М.: "Альпина Паблишер", 2013. 550 с.

15. Кужелєв М. О. Корпоративний контроль: методологія дослідження, фінансовий аспект та моделі формування. Финансы, учет, банки: сборник научных трудов. 2012. Вып. 1 (18). С. 24—34.

16. Капелюш А.А. Ретроспективний аналіз розвитку теорії біхевіористичних фінансів. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2016. № 2. С. 120—131.

17. Vernon L. Smith Microeconomic Systems as an Experimental Science. American Economic Review. 1982. № 72 (5). P. 923—955.

18. Tversky A., Kahneman D. Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty. The Journal of Risk and Uncertainty. 1992. V. 5. No 4. P. 297—323.

19. Кужелєв М. О. Біхевіористичні фінанси як чинник розвитку національної грошової системи: глобалізаційний аспект. Сучасні проблеми глобалізаційних процесів у світовій економіці: матер. міжн. наук.-практ.

конф., м. Київ, 12 листопада 2018 р. / Мін-во освіти і науки України, Нац. авіаційний ун-т [та ін.]. К.: НАУ, 2018. С. 109—111.

20. Thaler Richard H. Sunstein Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press New Haven & London. 2008. 312 p.

21. Кужелєв М.О., Нечипоренко А. В. Вплив поведінкових факторів на управління фінансовою діяльністю корпорації: теоретичні аспекти. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. Електронне наукове видання. 2018. № 2. С. 154—168.

22. Thaler R. H., Benartzi S. Save More Tomorrow: using behavioral economics to increase employee saving. Journal of Political Economy. 2004. № 112. P. 164—187.

23. Lo Andrew. The Adaptive Markets Hypothesis: Market Efficiency from an Evolutionary Perspective. 2004.

24. Кужелев М.А. Корпоративное управление: сущность и элементы. Економіка і організація управління. 2008. Вип. 3. С. 51—58.

25. Аріелі Д. Передбачувана ірраціональність / переклад з англ. Дзвінки Завалій. Львів: Видавництво Старого Лева, 2018. 296 с.

26. Kuzheliev M., Rekunenko I., Boldova A., Zhytar M. Modeling of structural and temporal characteristics in the corporate securities market of Ukraine. Investment Management and Financial Innovations. 2019. № 2. С. 260—269.

27. Онишко С.В. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: монографія / за заг. ред. д.е.н., професора С. В Онишко. Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. 452 с.

References:

1. Makkej, Ch. (2003), Naibolee rasprostranennye zabluzhdeniya i bezumstva tolpy. [The most common misconceptions and madness of the crowd], Alpina Pablisher, Moscow, Russia.

2. Nechiporenko, A. V. and Mirkun, B. A. (2018), "Behavioral theory in the structure of modern economic and theoretical knowledge." Ekonomika, finansi, oblik, menedzhment i pravo v Ukrayini ta sviti: zb. tez dopov. mizhn. nauk.-prakt. konf. [Economics, Finance, Accounting, Management and Law in Ukraine and the World: Coll. of abstracts. international Research Practice Conf.], Centr finansovo-ekonomichnih naukovih doslidzhen. CFEND, Poltava, Ukraine, 1 dec, pp. 15—16.

3. Lebon, G. (2018), Psihologiya narodov i mass. [Psychology of peoples and masses], AST, Moscow, Russia.

4. Plastun, O.L. (2017), "The adaptive market hypothesis and the application of evolutionary principles to explain the behaviour of financial markets", Ekonomichna bezpeka: derzhava, region, pidpriyemstvo: materiali III Vseukrayinskoyi naukovo-praktichnoyi Internet-konferenciyi z mizhnarodnoyu uchastyu [Economic Security: State, Region, Enterprise: Proceedings of the Third All-Ukrainian Scientific and Practical Internet Conference with International Participation], Poltava: PoltNTU, Ukraine, 1 dec 2016 — 10 jan 2017, pp. 46—49.

5. Langer, E. J. and Roth, J. (1976), "The effects of enhanced personal responsibility for the aged", Journal of Personality and Social Psychology, vol.34, pp.191—198.

6. Allais, M. (1953), "Le comportment de l'homme rationel", Econometrica, Vol. 21, pp. 503—546.

7. Raiffa, H. (1968), Decision analysis; introductory lectures on choices under uncertainty, Reading, Mass., USA.

8. Herbert, S. A. (1978), "Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture", American Economic Review, vol. 68, no. 2, pp.1—16.

9. Katona, G. (1951), Psychological Analysis of Economic Behavior, McGrow-Hill, NY, USA.

10. Kuzhelev, M. A. (2016), "The theory of behavioral finance as a factor in the development of the national monetary system", Innovations in science and education: challenges of our time, IASHE, London, UK, pp. 58—60.

11. Halushchak, I. Melnyk, V. Myhovych, T. and Zhytar, M. (2020), "Methodical aspects of evaluation of financial architecture of economy", WSEAS Transactions on Business and Economics, vol. 17, no. 27, pp. 260—268.

12. Tversky, A. and Kahneman, D. (1986), "Rational choice and the framing of decisions", The Journal of Business, vol. 59 (4), no. 2, pp. 251—278.

13. Zholob, A. O. and Nechiporenko, A. V. (2018), "Analysis of the development of the theory of behavioral finance". Ekonomika, finansi, oblik, menedzhment i pravo v Ukrayini ta sviti: zb. tez dopov. mizhn. nauk.-prakt. konf. [Economics, Finance, Accounting, Management and Law in Ukraine and the World: Coll. of abstracts. international Research Practice Conf.], Centr finansovo-ekonomichnih naukovih doslidzhen. CFEND, Poltava, Ukraine, 1 dec, pp.13—14.

14. Shiller, R. (2013), Irracional'nyj optimizm: Kak bezrassudnoe povedenie upravljaet rynkami [Irrational optimism: How reckless behavior drives markets], Alpina Pablisher, Moscow, Russia.

15. Kuzhelyev, M. O. (2012), "Corporate control: research methodology, financial aspect and development models", Finansy, uchet, banki: sbornik nauchnyh trudov, Vol. 1 (18), pp. 24—34.

16. Kapelyush, A.A. (2016), "Retrospective analysis of the development of behavioral finance", Zbirnik naukovih prac Universitetu derzhavnoyi fiskalnoyi sluzhbi Ukrayini, vol. 2, pp. 120—131.

17. Vernon, L. (1982), "Smith Microeconomic Systems as an Experimental Science", American Economic Review, vol. 72 (5), pp. 923—955.

18. Tversky, A. and Kahneman, D. (1992), "Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty", The Journal of Risk and Uncertainty, vol. 5, № 4, pp. 297—323.

19. Kuzhelyev, M. O. (2018), "Behavioral finance as a factor in the development of the national monetary system: the globalization dimension", Suchasni problemi globalizacijnih procesiv u svitovij ekonomici: mater. mizhn. nauk.-prakt. konf. [Modern Problems of Globalization Processes in the World Economy: Mater. international Research Practice Conf.], Min-vo osviti i nauki Ukrayini, Nac. aviacijnij un-t NAU, Kyiv, Ukraine, 12 nov, pp. 109—111.

20. Thaler, R. H. (2008), Sunstein Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness, Yale University Press, New Haven & London, UK.

21. Kuzhelyev, M. O. and Nechiporenko, A. V. (2018), "Behavioural influences on corporate financial management: theoretical aspects", Zbirnik naukovih prac Universitetu derzhavnoyi fiskalnoyi sluzhbi Ukrayini, vol. 2, pp. 154—168.

22. Thaler, R. H. and Benartzi, S. (2004), "Save More Tomorrow: using behavioral economics to increase employee saving", Journal of Political Economy, vol. 112, pp. 164—187.

23. Lo, A. (2004), The Adaptive Markets Hypothesis: Market Efficiency from an Evolutionary Perspective, London, UK.

24. Kuzhelev, M. A. (2008), "Corporate governance: essence and elements", Ekonomika i organizaciya upravlinnya, vol. 3, pp. 51—58.

25. Arieli, D. (2018), Peredbachuvana irratsional'nist' [Assumed irrationality], Vidavnictvo Starogo Leva, L'viv, Ukraine.

26. Kuzheliev, M. Rekunenko, I. Boldova, A. and Zhytar, M. (2019), "Modeling of structural and temporal characteristics in the corporate securities market of Ukraine". Investment Management and Financial Innovations, vol. 2, pp. 260—269.

27. Onishko, S.V. (2016), Rehuliatyvnyj potentsial finansovoho rynku v umovakh hlobal'nykh vyklykiv [Regulatory potential of the market in the face of global challenges], Vidavnictvo Nacionalnogo universitetu DFS Ukrayini, Irpin, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2020 р.

УДК 658.589:339.5

О. Ю. Жигало,
аспірант кафедри економіки підприємств та інвестицій,
Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів
ORCID ID: 0000-0003-0282-5113

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.232

ОЦІНЮВАННЯ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЄМНОСТІ

O. Zhyhalo,
Postgraduate Student of Department of Enterprise's Economics and Investments, Lviv Polytechnic National University

ASSESSMENT OF CUSTOMS REGULATION OF EXPORT-IMPORT ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE CAPACITY'S USING

У статті обґрунтовано актуальність оцінювання митного регулювання експортно-імпортної діяльності підприємств задля активізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, які володіють інноваційною ємністю. Розглянуто та проаналізовано існуючі підходи до діагностики факторів впливу на зовнішньоекономічну та митну діяльність. На підставі отриманих результатів обґрунтовано доцільність застосування кореляційно-регресійного аналізу під час побудови методу оцінювання митного регулювання експортно-імпортної діяльності підприємств в умовах використання інноваційної ємності. В межах розробленого методу запропоновано диференціювати діагностичні цілі залежно від рівня інноваційної ємності підприємства, що обґрунтовується використанням відмінного інструментарію митного регулювання спонукаючої, стимулюючої та активізуючої дії відповідно. У діагностичних цілях ідентифіковано та надано змістову характеристику трьом базовим рівням інноваційної ємності підприємства (низькому, середньому та високому рівням). Ідентифіковано ключові факторні та результуючі показники, що лягли в основу побудови кореляційно-регресійних залежностей відображення впливу пріоритетних чинників на сприятливість митного регулювання експортної та імпортної діяльності підприємств залежно від рівня інноваційної ємності.

In order to determine the favorability of customs regulation of export-import activities of enterprises in the conditions of using innovative capacity in the direction of introduction and commercialization of innovations at foreign markets, the method of assessment of the instruments introduced by the customs authorities in this field has been improved. The proposed method is based on the identification of priority diagnostic goals, taking into account the level of innovative capacity of the enterprise, which is associated with determining the level of incentive, stimulating and activating effect of customs regulation of export-import activities on the processes of introduction and commercialization of innovations at the foreign markets for the enterprises with the low, medium and high levels of innovation capacity respectively. In order to quantify the impact of customs instruments on the resultant indicator of customs regulation of export-import activity, a list of representative indicators was determined, which was formed on the basis of the results of specialized researches and taking into account the indicator content of the internationally recognized diagnostic methods of customs direction. Later, using correlation-regression analysis, statistically adequate models of influence of identified factor indicators on the result indicators of enterprises with different levels of innovation capacity were constructed. Based on the obtained results, it is substantiated that the level of favorability of customs regulation of imports in the conditions of using the innovative capacity of the enterprise depends on such factors as average time costs for customs clearance of imported resources used for manufacturing innovative products, average cash costs for customs clearance of imported resources used for manufacturing innovative products, coefficient of quality of customs services during importing the resources used for manufacturing innovative products. In turn, the level of favorability of the customs regulation of export in terms of using the innovative capacity of the enterprise depends on such factors as average time costs for customs clearance of innovative products intended for export, average cash costs for customs clearance of innovative products intended for export, coefficient of quality of customs services during exporting the results of innovation activity.

Ключові слова: митне регулювання, експорт, імпорт, інноваційна ємність, оцінювання, модель, факторні показники, результуючий показник.

Key words: customs regulation, export, import, innovation capacity, assessment, model, factor indicators, result indicator.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі одним із ключових завдань на усіх рівнях є активізація експорту інноваційної продукції, що забезпечуватиме розвиток національної економіки загалом та її суб'єктів господарювання зокрема. Це завдання є лейтмотивом чинної Експортної стратегії України [1]. Важливу роль у вирішенні цього завдання займає митна служба як ключовий орган держав-

ної влади, що регулює здійснення експортної діяльності в країні. Саме від сприятливості політики митних органів щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а зокрема експортних та імпортних операцій, залежить зацікавленість підприємницьких структур у використанні їхньої інноваційної ємності з метою подальшої комерціалізації результатів інноваційної діяльності на іноземних ринках. Для визначення ефективності застосовуваних митними органами інструментів у контексті стимулювання зовнішньоекономічних операцій підприємств, які володіють інноваційною ємністю, необхідно провести оцінювання митного регулювання експортно-імпортної діяльності. Мова йде про встановлення причинно-наслідкових зв'язків між ключовими факторами, що визначають митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, та результуючими індикаторами, що репрезентують сприятливість митного регулювання для реалізації експортно-імпортних операцій підприємствами, які володіють інноваційною ємністю.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

На сьогодні у науковому просторі для дослідження взаємозв'язків і взаємовпливів між економічними явищами та процесами науковці дедалі частіше вдаються до кореляційно-регресійного аналізу як стохастичного методу побудови факторної моделі. Зокрема, доцільність застосування кореляційно-регресійного аналізу для визначення та кількісного оцінювання впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на зовнішньоекономічні операції підприємств обгрунтовано у працях [2—4].

М.Я. Нагірна застосовує метод кореляційно-регресійного аналізу для відображення впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на експортно-імпортні операції. Науковець зазначає про ефективність використання цього інструменту з огляду на можливість прогнозування тенденцій зміни впливу досліджуваних чинників на результуючий показник. Варто зауважити, що для побудови кореляційно-регресійної моделі відображення впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на експортну діяльність за результуючий показник автором обрано рівень ефективності експорту. Тоді як до ключових індикаторів, які репрезентують вплив найістотніших чинників зовнішнього середовища на рівень ефективності експорту підприємства, зараховано рівень якості сировини постачальників, рівень девальвації гривні в країні та частку іноземного ринку. Серед основних індикаторів, що відповідно відображають вплив найістотніших чинників внутрішнього середовища на рівень ефективності експорту, визначено рівень якості готової продукції підприємства, що призначена на експорт, рівень використання його виробничих потужностей, а також частку витрат на експортний маркетинг [2].

Щодо оцінювання факторів впливу на імпортну діяльність, то М.Я. Нагірна також пропонує застосовувати кореляційно-регресійний аналіз. Для формування кореляційно-регресійної моделі у якості результуючого показника автор обрала рівень ефективності імпорту. Серед ключових індикаторів, що найбільш репрезентативно показують дію істотних зовнішніх чинників на результуючий показник, науковцем ідентифіковано рівень якості імпорту, рівень девальвації гривні в країні та частку митних платежів в ціні товару, який імпортується. До основних індикаторів, які в найбільш оптимальний спосіб відображають дію ключових внутрішніх чинників на результуючий показник, віднесено рівень досягнення визначених імпортних цілей, рівень компетентності працівників, зайнятих у імпортній діяльності, та рівень якості прийнятих управлінських рішень у імпортній сфері підприємства [2].

І.І. Коць використовує метод кореляційно-регресійного аналізу для визначення впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на толінгові операції підприємств, що пов'язані із ввезенням та територію України давальницької сировини іноземного партнера та вивезенням виробленої українським підприємством на її основі готової продукції за межі країни. Для побудови відповідної кореляційно-регресійної моделі як результуючий показник обрано обсяги експорту готової продукції. Своєю чергою, до ключових індикаторів, що найоптимальніше показують вплив внутрішніх чинників на обсяг експорту продукції, виготовленої вітчизняним переробним підприємством з давальницької сировини іноземного партнера, віднесено рівень використання виробничих потужностей, рівень якості виробництва та рівень компетентності робітників, які реалізовують переробні роботи з давальницькою сировиною для виготовлення готової продукції. До основних індикаторів, що репрезентують дію зовнішніх чинників на обсяг експорту готової продукції переробного підприємства, зараховано рівень якості виконання договірних зобов'язань іноземним партнером, який постачає давальницьку сировину, рівень якості логістичної інфраструктури у регіоні, де розташоване переробне підприємство, а також рівень якості митного забезпечення толінгових операцій у країні виконання переробних робіт. Як бачимо, одним із істотних факторів впливу на обсяги експорту продукції визначено ефективність митного регулювання відповідного виду зовнішньоекономічних операцій. Автор пропонує розраховувати показник якості митного забезпечення толінгових операцій експертним методом шляхом встановлення експертної оцінки якості митної інфраструктури, митного законодавства, що регулює здійснення толінгових операцій, компетентності працівників митних органів, які забезпечують митне обслуговування толінгових операцій, ефективності здійснення процедур митного оформлення та контролю [3].

До кореляційно-регресійного аналізу вдалась й А.О. Фатенок-Ткачук, яка систематизувала усі фактори впливу на обсяги експортної діяльності машинобудівних підприємств на декілька груп, а саме автором виокремлено технологічні фактори, виробничі фактори, зовнішньоекономічні фактори на рівні держави, зовнішньоекономічні фактори на рівні ринку, фактори часу та простору, а також освітні фактори. Слід зауважити, що в межах кожної групи автор виокремила пріоритетні чинники впливу на обсяг експортної діяльності та сформувала на їх основі кореляційно-регресійні залежності [4].

О. Будз та Р. Будинський обгрунтовують застосування методу поєднувального аналізу, який дає змогу інтегрувати та скомпонувати експертні оцінки із кількісними розрахунками у кореляційно-регресійній моделі. Зокрема, науковці досліджують вплив факторів на якість митного обслуговування підприємств. До найбільш пріоритетних чинників впливу увійшли якість митного законодавства, що регулює митне обслуговування підприємств, рівень програмно-технічного забезпечення, що використовується працівниками митних органів для митного обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, якість організування роботи митних органів та рівень корумпованості митних органів [5].

Як бачимо, кореляційно-регресійний аналіз набув доволі значного поширення у сфері дослідження впливу факторів середовища функціонування на експортно-імпортну та митну діяльність, що відповідно обгрунтовує доцільність його застосування і для оцінювання митного регулювання експортно-імпортної діяльності підприємств в умовах використання ними інноваційної ємності.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Беручи до уваги усе вищевикладене, цілями подальшого дослідження є розроблення та обгрунтування методу оцінювання митного регулювання експортно-імпортної діяльності підприємств в умовах використання ними інноваційної ємності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На підставі вивчення літературних джерел [2—10] та практики діяльності суб'єктів господарювання, які володіють інноваційною ємністю, розроблено цільоворівневий метод оцінювання митного регулювання експортно-імпортної діяльності підприємств в умовах використання інноваційної ємності (рис. 1).

На першому етапі представленого на рисунку 1 методу необхідно ідентифікувати рівень інноваційної ємності, яким володіє підприємство. Різні суб'єкти господарювання можуть характеризуватись різним рівнем інноваційної ємності, що відображає відмінності у рівнях їхнього інноваційного розвитку та потенціалу, можливостях, спроможності, готовності, доцільності та потребі впровадження та комерціалізації інновацій. На основі аналізування практики функціонування підприємств, характеризуються інноваційною ємністю, вважаємо за доцільне виокремлювати три базові рівні інноваційної ємності підприємства — низький, середній та високий рівні.

Так, підприємства із низьким рівнем інноваційної ємності зазвичай не провадять інноваційної діяльності, однак можуть планувати впровадження інновацій у виробництво або інноваційна діяльність на цьому етапі їхнього розвитку представлена невеликими обсягами. Водночас результати інноваційної діяльності таких суб'єктів господарювання здебільшого характеризуються низькою конкурентоспроможністю та представлені незначними інноваційними доповненнями, удосконаленнями та змінами до продукції, яка виготовляється на підприємстві. Здебільшого це пов'язано із низьким рівнем наявного ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, що знижує спроможність підприємства до впровадження та комерціалізації інновацій на різних типах ринків, в тому числі й на зарубіжних ринках. У більшості випадків за низького рівня інноваційної ємності суб'єкт господарювання не готовий повною мірою до здійснення інноваційної діяльності та експорту її результатів. На таких підприємствах може існувати потреба у здійсненні інноваційної діяльності та виходу із її результатами на іноземні ринки, що дасть змогу покращити показники діяльності суб'єкта господарювання у різних сферах функціонування.

За середнього рівня інноваційної ємності підприємства зазвичай провадять інноваційну діяльність, однак здебільшого комерціалізують її результати на внутрішньому ринку. Такі суб'єкти господарювання характеризуються посереднім рівнем інноваційного потенціалу та відповідно ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, що відображає їхню спроможність комерціалізувати результати інноваційної діяльності в основному на внутрішніх ринках. Результати інноваційної діяльності таких підприємств є конкурентоспроможними та можуть бути репрезентовані як незначними, так й істотними інноваційними доповненнями та удосконаленнями до існуючої продукції, рідше цілковито новою інноваційною продукцією.

За наявності високого рівня інноваційної ємності підприємства зазвичай активно здійснюють інноваційну діяльність, характеризуються значними обсягами виробництва та комерціалізації інноваційної продукції як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Водночас не виключеним є варіант, за якого підприємства із високим рівнем інноваційної ємності функціонують лише на внутрішньому ринку з огляду на несприятливий вплив зовнішніх чинників. Такі суб'єкти господарювання здебільшого характеризуються високим рівнем інноваційного потенціалу та відповідно ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, що формує їхню абсолютну готовність та спроможність ведення інноваційної діяльності. Результати інноваційної діяльності таких суб'єктів господарювання зазвичай є висококонкурентоспроможними та відображені в основному істотними удосконаленнями існуючої продукції чи абсолютно новими виробами. Підприємства із високим рівнем інноваційної ємності є найбільш перспективними з позиції виходу на зовнішні ринки із результатами їхньої інноваційної діяльності та подальшого нарощення обсягів експортних операцій.

На підставі запропонованих критеріїв слід здійснити збір інформації про інноваційний потенціал та інноваційну активність підприємства, а далі шляхом співставлення фактичних та критеріальних даних ідентифікувати рівень інноваційної ємності досліджуваного суб'єкта господарювання. Крім того, на цьому етапі доцільно зібрати інформацію про фактичний стан зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві у розрізі експорту інноваційної продукції та імпорту необхідного для виробництва інноваційної продукції обладнання, сировини та матеріалів. Зокрема, необхідно проаналізувати існуючі проблеми у цій сфері, а також перспективи та можливості, які забезпечуватимуть активізацію використання інноваційної ємності та нарощення обсягів комерціалізації інноваційної продукції на зарубіжних ринках.

На підставі зібраної та проаналізованої інформації визначаються конкретні цілі оцінювання сприятливості митного регулювання експортно-імпортної діяльності підприємств з урахуванням рівня інноваційної ємності. Мова йде про те, що діагностична ціль обирається залежно від встановленого фактичного рівня інноваційної ємності підприємства. На рисунку 1 ідентифіковано конкретні цілі оцінювання залежно від рівня інноваційної ємності підприємства. Ідея прив'язування діагностичної цілі до рівня інноваційної ємності господарюючого суб'єкта грунтується на оцінюванні ефективності тих митних інструментів, які є найбільш адекватними при відповідному рівні інноваційної ємності підприємства у контексті сприяння нарощенню та використанню інноваційної ємності з метою подальшої активізації експорту результатів інноваційної діяльності.

Слід зауважити, що за низького рівня інноваційної ємності підприємства здебільшого не провадять інноваційну діяльність або не спроможні повною мірою на цьому етапі її реалізовувати. За таких обставин доцільно розглянути альтернативи до нарощення інноваційної ємності за рахунок імпорту різних видів ресурсів, які забезпечуватимуть виготовлення інноваційної продукції. Це відповідно зумовлює необхідність оцінювання ефективності інструментів митного регулювання імпорту з позиції спонукання до нарощення та використання інноваційної ємності на підприємствах з метою подальшого експорту результатів їхньої інноваційної діяльності.

За середнього рівня інноваційної ємності суб'єкти господарювання зазвичай комерціалізують результати їхньої інноваційної діяльності на внутрішніх ринках, а тому виникає необхідність у діагностуванні стимулюючої дії інструментів митного регулювання експорту, які формуватимуть реальні та дієві стимули для комерціалізації підприємствами із середнім рівнем інноваційної діяльності результатів їхньої інноваційної діяльності на зарубіжних ринках.

Підприємства, які мають високий рівень інноваційної ємності, є найбільш перспективними з позиції нарощення експорту результатів їхньої інноваційної діяльності, оскільки здебільшого вже функціонують на іноземних ринках. А тому виникає необхідність у оцінюванні ефективності інструментів митного регулювання експорту з позиції активізації суб'єктів господарювання із високим рівнем інноваційної ємності до комерціалізації результатів їхньої інноваційної діяльності на закордонних ринках.

На наступному етапі залежно від обраної цілі оцінювання ідентифікуються найбільш пріоритетні факторні показники, які оптимально та у кількісному вираженні репрезентуватимуть дію інструментів митного регулювання на результуючий показник. Слід зауважити, що на сьогодні є чимало методик, розроблених провідними міжнародними організаціями, для оцінювання впливу митного регулювання на міжнародну торгівлю. На сьогодні однією із найбільш відомих та загальновиз-

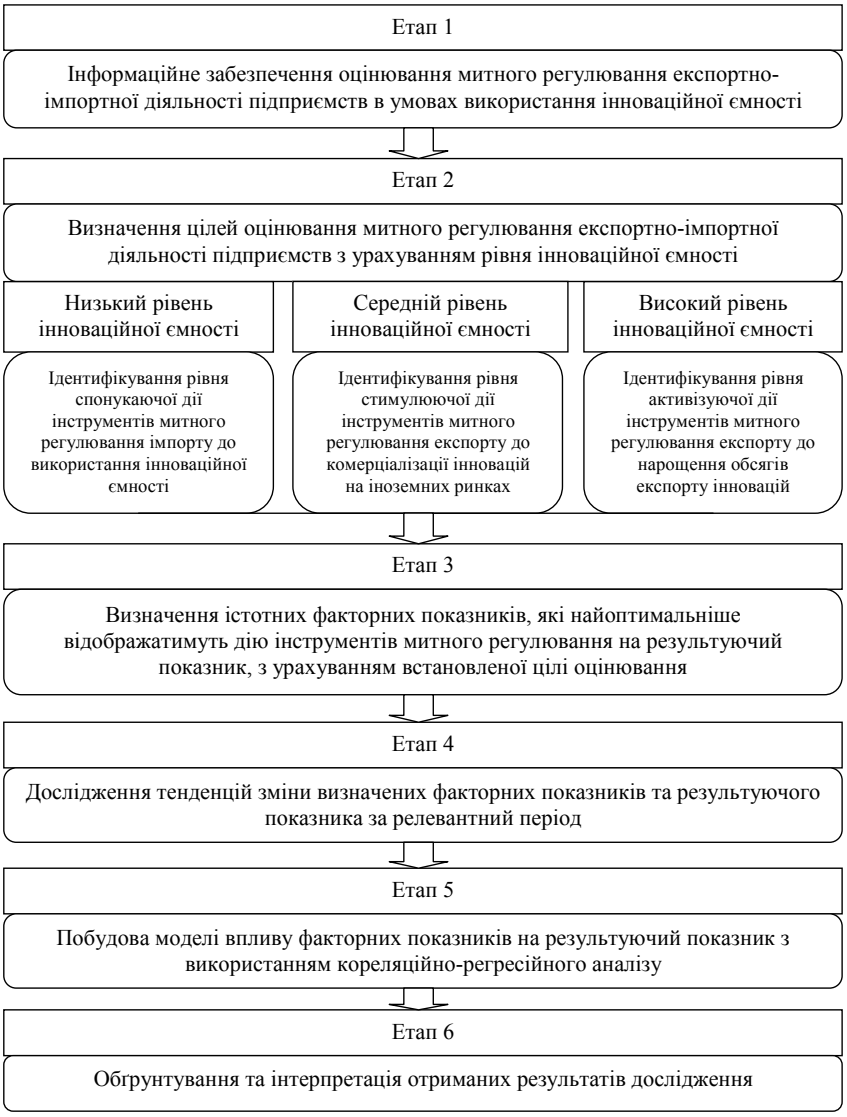


Рис. 1. Послідовність реалізації цільово-рівневого методу оцінювання митного регулювання експортно-імпортної діяльності підприємств в умовах використання інноваційної ємності

Джерело: розроблено автором на підставі [2—3; 5; 9—10].

наних методик є рейтингова методика Світового Банку "Doing Business", яка оцінює рівень легкості ведення бізнесу в країні за низкою параметрів на підставі розрахунку визначених показників. Зокрема параметр "Міжнародна торгівля" діагностується за наступними індикаторами: час на проходження митного та прикордонного контролю при експортних операціях, час на проходження митного та прикордонного контролю при імпортних операціях, вартість проходження митного та прикордонного контролю при експортних операціях, вартість проходження митного та прикордонного контролю при імпортних операціях, час на документальне оформлення експортних операцій, час на документальне оформлення імпортних операцій, вартість документального оформлення експортних операцій, вартість документального оформлення імпортних операцій. Як бачимо, ключовими показниками, які дають змогу оцінити легкість ведення експортних та імпортних операцій, є часові та вартісні індикатори на проходження митного і прикордонного контролю, а також на документальне оформлення зовнішньоекономічних операцій [6].

За методикою розрахунку Індексу сприяння торгівлі, запропонованою Світовим Економічним Форумом та Глобальним Альянсом, одним із діагностичних параметрів є ефективність та прозорість роботи митної та прикордонних служб. Для оцінювання цього параметру рекомендовано обчислювати такі індикатори: рівень митного обслуговування, рівень ефективності митного оформлення, час на документальне оформлення імпорту, час на документальне оформлення експорту, вартість документального оформлення імпорту, вартість документального оформлення експорту, час на проходження митних процедур при імпорті, час на проходження митних процедур при експорті, вартість проходження митних процедур при імпорті, час на проходження митних процедур при експорті, рівень корупції при імпорті, рівень корупції при експорті, рівень прогнозованості часових затрат на проходження митних процедур при імпорті, рівень прозорості роботи митних органів [7]. Як і за методикою оцінювання легкості ведення міжнародної торгівлі Світового Банку "Doing Business", левова частка показників для визначення Індексу сприяння торгівлі в країні відображає часові та вартісні параметри проходження митних процедур та документального оформлення імпортних й експортних операцій.

Окрім міжнародних методик для оцінювання ефективності митного регулювання експортно-імпортної діяльності, доцільно також розглянути найбільш пріоритетні фактори митного середовища, які впливають на ведення експортної та імпортної діяльності вітчизняними підприємствами. Спеціалізоване опитування українських експортерів та імпортерів щодо існуючих проблем, які перешкоджають здійсненню зовнішньоторговельних операцій, було проведено фахівцями Інституту-

ту економічних досліджень та політичних консультацій в межах проекту "Діалог зі сприяння торгівлі". До цільової вибірки увійшли вітчизняні підприємства різних розмірів та з різних секторів національної економіки і областей країни, які здійснюють експортну та/або імпортну діяльність. Відповідно до результатів досліджень Інституту економічних досліджень і політичних консультацій 80 % опитаних українських експортерів та імпортерів вважає, що робота вітчизняної митниці потребує змін. Водночас ключовими перешкодами для експорту у митній сфері є значний рівень бюрократії на митниці, обтяжливе документальне оформлення експорту, відсутність спрощених уніфікованих правил для визначення походження продукції, високі часові затрати на митне оформлення експорту, корупція на митниці, вибірковість у прийнятих рішеннях щодо митного оформлення продукції тощо. Своєю чергою, вітчизняні імпортери вказали на такі проблеми у роботі української митниці, як: незрозумілість та суперечливість митного законодавства, непрозорість митних процедур щодо визначення митної вартості імпортованих товарів, високі затрати часу на митне оформлення імпорту, непрозорість митних процедур при оформленні імпорту, значний рівень бюрократії та корупції на митниці, вибірковість у прийнятих рішеннях щодо митного оформлення продукції, складність отримання окремих документів для митного оформлення імпортованої продукції тощо. Загалом проблеми вітчизняної митниці пов'язані із низьким рівнем якості митного законодавства, недостатньою прозорістю та відкритістю її роботи, високим рівнем корупції, необ'єктивним завищенням митної вартості товарів, застарілістю технічного забезпечення, недостатнім рівнем кваліфікації митних працівників, частими організаційними змінами, низьким рівнем якості реалізації фіскальної функції тощо [8].

На підставі ретельного вивчення та аналізування методик оцінювання митного регулювання міжнародної торгівлі провідних міжнародних організацій, результатів спеціалізованого опитування українських експортерів та імпортерів, а також практики функціонування вітчизняних підприємств, які володіють різним рівнем інноваційної ємності, було ідентифіковано ключові факторні та результуючі показники для оцінювання митного регулювання експортно-імпортної діяльності залежно від рівня інноваційної ємності суб'єкта господарювання.

Для підприємств, які характеризуються низьким рівнем інноваційної ємності, результуючим показником обрано коефіцієнт сприятливості митного регулювання імпорту в умовах використання інноваційної ємності. Цей індикатор комплексно репрезентує експертну оцінку рівня легкості проходження митних процедур підприємствами, які імпортують обладнання, сировину та матеріали, необхідні для виготовлення інноваційної продукції. Зокрема показник призначений для визначення рівня задоволеності експертів у використовуваних митними органами інструментів для спрощення проходження підприємствами митних процедур при імпорті. В такий спосіб показник спрямований на встановлення рівня спонукаючої дії інструментів митного регулювання імпорту до нарощення та використання інноваційної ємності на підприємствах з метою подальшої комерціалізації результатів їхньої інноваційної діяльності на зарубіжних ринках. Показник запропоновано визначати експертним шляхом за 100%-ною шкалою.

Як зазначають автори книги [9] кількість взятих до розгляду факторів впливу на досліджуваний об'єкт не повинна перевищувати шести, адже у протилежному випадку з'являється небезпека втрати контролю за результатами дослідження. Водночас слід забезпечити зведення до мінімуму або відсутність взаємної кореляції між досліджуваними чинниками.

З огляду на усе вищевикладене до ключових факторних показників, які чинять найбільш істотний вплив на результуючий показник, віднесено:

1. Середні часові затрати на митне оформлення імпортованих ресурсів, які використовуються для виготовлення інноваційної продукції

2. Середні грошові витрати на митне оформлення імпортованих ресурсів, які використовуються для виготовлення інноваційної продукції.

3. Коефіцієнт якості митного обслуговування у разі імпорту ресурсів, які використовуються для виготовлення інноваційної продукції. Показник комплексно відображає експертну оцінку рівня прозорості взаємодії митних органів із підприємством через елімінацію будь-яких корупційних маніпуляцій зі сторони митних працівників, відкритості митих органів на співпрацю з бізнесом через надання вичерпних кваліфікованих консультацій та систематичне інформування про зміни митного законодавства, існуючі митні спрощення та преференції для підприємств, які мають інноваційну ємність тощо. Показник запропоновано визначати експертним шляхом за 100%-ною шкалою.

Своєю чергою, для підприємств, що відображають середній та високий рівень інноваційної ємності, результуючим показником обрано коефіцієнт сприятливості митного регулювання експорту в умовах використання інноваційної ємності. Цей індикатор комплексно відображає експертну оцінку рівня легкості проходження митних процедур підприємствами, які експортують результати їхньої інноваційної діяльності. Зокрема показник призначений для визначення рівня задоволеності експертів у використовуваних митними органами інструментів для спрощення проходження підприємствами митних процедур у разі експорту. Таким чином, для підприємств, які володіють середнім рівнем інноваційної ємності, індикатор покликаний відображати рівень стимулюючої дії інструментів митного регулювання експорту до комерціалізації результатів їхньої інноваційної діяльності на зарубіжних ринках. Своєю чергою, для підприємств, які характеризуються високим рівнем інноваційної ємності, індикатор спрямований на визначення рівня активізуючої дії інструментів митного регулювання експорту до комерціалізації результатів їхньої інноваційної діяльності на зарубіжних ринках. Показник запропоновано визначати експертним шляхом за 100%-ною шкалою.

З огляду на усе вищевикладене до ключових факторних показників, які чинять найбільш істотний вплив на результуючий показник, віднесено:

1. Середні часові затрати на митне оформлення інноваційної продукції, призначеної на експорт.

2. Середні грошові витрати на митне оформлення інноваційної продукції, призначеної на експорт.

3. Коефіцієнт якості митного обслуговування при експорті інноваційної продукції. Показник комплексно відображає експертну оцінку рівня прозорості взаємодії митних органів із підприємством через елімінацію будь-яких корупційних маніпуляцій зі сторони митних працівників, відкритості митих органів на співпрацю з бізнесом через надання вичерпних кваліфікованих консультацій та систематичне інформування про існуючі митні спрощення та преференції для підприємств, які володіють інноваційною ємністю, зміни митного законодавства, сприяння у проходженні інших видів державного контролю експорту та налагодженні взаємодії із спеціалізованими митними організаціями тощо. Показник запропоновано визначати експертним шляхом за 100%-ною шкалою.

Як було обгрунтовано вище, побудову моделі впливу факторних показників на результуючий показник діяльності підприємства доцільно здійснювати з використанням кореляційно-регресійного аналізу. Традиційно багатофакторна кореляційно-регресійна модель набуває наступного вигляду [10]:

$$y = a_o + a_1x_1 + a_2x_2 + \ldots + a_nx_n + b \quad (1),$$

де y — залежний результуючий показник;

$x_1, x_2, \ldots, x_n$ — незалежні факторні ознаки;

$a_0, a_1, a_2, \ldots, a_n$ — параметри моделі;

b — вільний член моделі.

Таким чином, побудуємо кореляційно-регресійну модель для відображення впливу визначених факторних ознак на рівень сприятливості митного регулювання імпорту в умовах використання інноваційної ємності.

$$y = a_o + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + b \quad (2),$$

де y — коефіцієнт сприятливості митного регулювання імпорту в умовах використання інноваційної ємності, частк. од.;

x_1 — середні часові затрати на митне оформлення імпортованих ресурсів, які використовуються для виготовлення інноваційної продукції, хв;

x_2 — середні грошові витрати на митне оформлення імпортованих ресурсів, які використовуються для виготовлення інноваційної продукції, гр. од.;

x_3 — коефіцієнт якості митного обслуговування при імпорті ресурсів, які використовуються для виготовлення інноваційної продукції, частк. од.

a_0, a_1, a_2, a_3 — параметри моделі відповідно;

b— вільний член моделі.

Своєю чергою, кореляційно-регресійна модель відображення впливу визначених факторних ознак на рівень сприятливості митного регулювання експорту в умовах використання інноваційної ємності набуде вигляду:

$$z = c_o + c_1v_1 + c_2v_2 + c_3v_3 + d \quad (3),$$

де z — коефіцієнт сприятливості митного регулювання експорту в умовах використання інноваційної ємності, частк. од.;

v_1 — середні часові затрати на митне оформлення інноваційної продукції, призначеної на експорт, хв;

v_2 — середні грошові витрати на митне оформлення інноваційної продукції, призначеної на експорт, гр. од.;

v_3 — коефіцієнт якості митного обслуговування при експорті інноваційної продукції, частк. од.;

c_0, c_1, c_2, c_3 — параметри моделі відповідно;

d — вільний член моделі.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Запропонований метод оцінювання митного регулювання експортно-імпортної діяльності є цінним прикладним інструментом для аналізування підприємствами, які володіють інноваційною ємністю, сприятливості митного регулювання експортних та імпортних операцій та подальшого прийняття на цій основі рішень щодо використання та нарощення інноваційної ємності з метою подальшого експорту результатів їхньої інноваційної діяльності. Окрім того, використання запропонованої методики дасть змогу представникам митних органів оцінити ефективність використовуваного інструментарію у контексті стимулювання та активізації експорту інновацій та на цій основі прийняти рішення щодо його удосконалення.

Перспективами подальших досліджень є апробація запропонованого методу оцінювання митного регулювання експортно-імпортної діяльності у діяльності конкретних підприємств, які характеризуються різними рівнями інноваційної ємності.

Література:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Експортної стратегії України на 2017-2021 рр." № 1017-р від 27 грудня 2017 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80

2. Нагірна М.Я. Етіологічна діагностика експортно-імпортної діяльності підприємств: дис. … кандидата економ. наук: 08.00.04/ Нагірна М.Я. — Національний університет "Львівська політехніка", 2016. — 242 с.

3. Коць І.І. Управління толінговими операціями на підприємствах: дис. … кандидата економ. наук: 08.00.04 / Коць І.І. — Національний університет "Львівська політехніка", 2017. — 269 с.

4. Фатенок-Ткачук А.О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств/ А.О. Фатенок-Ткачук// Наукові праці КНТУ. Економічні науки. — 17. — 2010. — С. 93—100.

5. Budz O. Factors of impact on the customs service of enterprises' business projects / O. Budz, R. Budynskyi // European Journal of Economics and Management. — 6 (1). — 2020. — Pp. 83—93.

6. Офіційний сайт Міжнародного рейтингу Світового Банку "Doing Business" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.doingbusiness.org//

7. Офіційний сайт Індексу сприяння торгівлі Світового економічного форуму та Глобального Альянсу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/

8. Аналітичний звіт за результатами четвертої хвилі опитування українських імпортерів та експортерів Інституту економічних досліджень та політичних консультацій "Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу 2018/2019" в межах проекту "Діалог зі сприяння торгівлі" Електронний ресурс . — Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Public_events/2019/TFD_IV/2018-2019_TFD_report.pdf

9. Фещур Р.В. Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти: навчальний посібник / Р.В. Фещур, А.Ф. Барвінський, В.П. Кічор. — 2-ге вид., онов. і доп. — Львів: Інтелект-Захід, 2003. — 375 с.

10. Економіко-математичне моделювання: навчальний посібник / Р.В. Фещур та ін. — Львів: Бухгалтерський центр "Ажур", 2010. — 256 с.

References:

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On approval the Export Strategy of Ukraine for 2017-2021"", available at: http://zakon.rada.gov.ua (Accessed 15 February 2020).

2. Nahirna, M.Ya. (2016), "Etiological diagnostics of export-import activity of enterprises", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and management of enterprises (by type of economic activity), Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine.

3. Kots, I.I. (2017), "Management of tolling operations at enterprises", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and management of enterprises (by type of economic activity), Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine.

4. Fatenok-Tkachuk, A.O. (2010), "Analysis of factors influencing the development of foreign economic activity of machine-building enterprises", Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky, vol. 17, pp. 93—100.

5. Budz, O. and Budynskyi, R. (2020), "Factors of impact on the customs service of enterprises' business projects", European Journal of Economics and Management, vol. 6 (1), pp. 83—93.

6. The official site of International Rating of the World Bank "Doing Business", available at: http://www.doingbusiness.org// (Accessed 11 March 2020).

7. The official site of the Enabling Trade Index of the World Economic Forum and the Global Alliance, available at: http://www.doingbusiness.org// (Accessed 11 March 2020).

8. The official site of the Institute for Economic Research and Policy Consulting (2019), "Analytical report on the results of the fourth round of a survey of Ukrainian importers and exporters "Trade Facilitation in Ukraine: Business Estimates and Expectations 2018/2019"", available at: http://www.ier.com.ua/files/Public_events/2019/TFD_IV/2018-2019_TFD_report.pdf (Accessed 14 February 2020).

9. Feshchur, R.V. Barvinkyi, A.F. and Kichor, V.P. (2003), Ekonomiko-matematychne modeliuvannia [Statistics: theoretical background and applied aspects], Intelekt-Zakhid, Lviv, Ukraine.

10. Feshchur, R.V. and others (2010), Statystyka: teoretychni zasady i prykladni aspekty [Economic and mathematical modeling], Bukhhalters'kyj tsentr "Azhur", Lviv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 03.05.2020 р.

УДК 330.366:65

С. С. Булкін,
здобувач, Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0002-0964-6540

DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.238

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БЕЗЗБИТКОВОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

S. Bulkin,
candidate for a degree, Dnipro State University of Agrarian and Economics

FEATURES OF BREAK-EVEN POINT FORMATION AND ECONOMIC EFFICIENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Встановлено, що найвищим проявом економічної стійкості є здатність підприємства розвиватися переважно за рахунок власних джерел фінансування. Більшість сільськогосподарських підприємств України не здатні в сучасних умовах здійснювати високоефективну виробничо-комерційну діяльність, що негативно позначається на рівні їх економічної стійкості та можливостях її забезпечення. Узагальнено, що у забезпеченості економічної стійкості сільськогосподарських підприємств вирішальна роль належить досягненню беззбитковості їх виробничо-комерційної діяльності, формування якої обумовлена особливостями аграрної сфери. Дослідження механізму формування беззбитковості потребує моделювання певних економічних ситуацій, які відображають особливий характер залежності беззбитковості від витрат підприємства та виручки від продажу продукції. Визначено, що сільське господарство є складною біотехнологічної системою, у якій функціонують засоби виробництва природного походження: земля, рослинні й тваринні організми, світло, тепло тощо і підпорядковуються природним законам розвитку.

Found that the highest manifestation of the economic resilience is the ability of companies to develop mainly from its own sources of funding. Most agricultural enterprises of Ukraine are not able to carry out highly efficient production and commercial activities in modern conditions, which has a negative impact on the level of their economic stability and opportunities for its provision.

Ensuring the economic stability of enterprises is associated with the use of the latest methods, technologies and tools to adapt the enterprise to the dynamic conditions of the external environment, capable of forming a break-even point of production. Achieving break-even activity are objective conditions for profit that provides self-support and self-financing and on this basis the formation of economic stability and financial security.

In the provision of economic sustainability of agricultural enterprises, decisive role belongs to achieving break-even their industrial and commercial activities, the formation of which is due to peculiarities of the agricultural sector. Investigation of the mechanism of formation breakeven modeling requires certain economic situations that reflect the special nature of the break-even depending on the cost of the enterprise and revenue from sales.

It is determined that agriculture is a complex biotechnological system. As the defining factors of production it operate production facilities that are of natural origin: land, plant and animal organisms, light, heat, etc., and are subject to the laws of natural development. In the process of reproduction, socio-economic and natural processes are intertwined, which interact with each other to determine the result of the reproduction of the agricultural potential of agriculture. This requires taking into account the interaction of economic, social and natural laws when forming the break-even point of an agricultural enterprise.

It is proved that the order of formation of break-even point of agricultural enterprises is quite specific due to their branch features. It noted that industry-specific farm has a direct impact on the formation of resistance. The sustainability of agricultural enterprises have be considered in close connection with the activities of their production sphere, as the basis for building economic relations in general.

Ключові слова: беззбитковість, виручка, затрати, економічна стійкість, реалізація, ресурси, самоокупність, самофінансування, сільськогосподарське підприємство.
Key words: break-even, revenue, costs, economic sustainability, sales, resources, self-sustainability, self-financing, agricultural enterprise.

ВСТУП

Забезпечення економічної стійкості підприємств пов'язане із застосуванням новітніх методів, технологій та інструментів адаптації підприємства до динамічних умов зовнішнього середовища, здатних формувати беззбитковість виробництва. Досягнення беззбиткової діяльності є об'єктивною передумовою отримання прибутку, який забезпечує самоокупність та самофінансування і на цій основі формування економічної стійкості й фінансової безпеки підприємства. Дослідженню теорії, методології та розробки заходів щодо забезпечення економічної стійкості та підвищенню ефективності підприємств присвятили праці В. Аранчій, О. Березін, І. Вініченко, П. Макаренко, Л. Мельник, П. Саблук, О. Сокол, М. Удовиченко [1—7] та ін.

Проте недостатньо дослідженими залишаються питання системного підходу до розуміння беззбитковості як комплексної економічної характеристики, взаємоз-

в'язку беззбитковості з економічною стійкістю підприємства, розробки інструментарію управлінського процесу та ефективних способів її забезпечення, визначення особливостей формування беззбитковості сільськогосподарських підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі проведеного дослідження нами узагальнено алгоритм формування беззбитковості, але у реальній практичній діяльності сільськогосподарських підприємств він набуває специфічних рис, які обумовлені особливостями аграрної сфери. Сільське господарство є складною біотехнологічної системою. В якості визначальних чинників виробництва у ній функціонують засоби виробництва, які мають природне походження: земля, рослинні й тваринні організми, світло, тепло тощо і підпорядковуються природним законам розвитку [1; 3; 5]. Таким чином, в процесі відтворення переплітаються соціально-економічні та природні процеси, які взаємодіючи один з одним визначають кінцевий результат відтворення аграрного потенціалу сільського господарства. Все це вимагає при формуванні беззбитковості сільськогосподарського підприємства враховувати взаємодію економічних, соціальних та природних законів.

Аграрним потенціалом сільськогосподарського підприємства є сукупність природних умов і ресурсів, які активно впливають на продуктивність сільського господарства у цілому. Основними його складовими виступають агрокліматичний потенціал та потенціал земельних ресурсів. Агрокліматичний потенціал формує природні умови ефективного ведення виробничої діяльності, перш за все, в галузі рослинництва. Він неоднорідний та варіює залежно від територіального розташування підприємства.

Якщо сільськогосподарське підприємство функціонує у зоні з більш сприятливими агрокліматичними умовами, це дозволяє вирощувати сільськогосподарські культури з вищою їх урожайністю та якістю продукції. У свою чергу, при зростанні урожайності культур за рахунок позитивного впливу природних факторів при інших рівних умовах, собівартість одиниці продукції має тенденцію до зниження і, як наслідок, призводить до зниження рівня беззбитковості сільськогосподарського підприємства. Несприятливі агрокліматичні умови вимагають відповідного підбору культур, сортів, більш "дорогої" агротехніки, що збільшує собівартість виробленої продукції, а урожайність сільськогосподарських культур може бути низькою, тим самим обумовлюючи зростання рівня беззбитковості.

Коливання рівня беззбитковості можуть посилюватися негативним впливом несприятливих погодних умов. Несприятливі погодні умови можуть призвести до значних втрат продукції рослинництва, в результаті чого понесені виробничі витрати стають прямими збитками для підприємства; зниження урожайності сільськогосподарських культур при значному зростанні їх собівартості; зростання собівартості продукції тваринництва внаслідок зниження забезпеченості галузі кормами; зростання витрат підприємства, пов'язаних із забезпеченням заходів з підвищення родючості грунтів, необхідність страхування врожаю тощо.

Потенціал земельних ресурсів як складова частина аграрного потенціалу визначається станом родючості грунтів, від якого безпосередньо залежить урожайність сільськогосподарських культур та якість продукції. Нині стан земельних ресурсів країни характеризується загалом негативними тенденціями. Погіршується стан родючості грунтів сільськогосподарського призначення. За експертними оцінками нині в землеробстві формується негативний баланс поживних речовин. Щорічне використання поживних речовин із грунту внаслідок сільськогосподарської діяльності в рази перевищує їх повернення з внесеними мінеральними і органічними добривами [2]. Таким чином, більша частина врожаю формується за рахунок раніше накопичених поживних речовин і мобілізації грунтової родючості без достатньої компенсації елементів живлення. Деградаційні процеси, що впливають на родючість грунтів, проявляються в підвищенні його кислотності, зниженні вмісту рухомого фосфору, зниженні запасів органічної речовини, хімічному та біологічному забруднені земель. Ці процеси мають негативний вплив на формування урожайності сільськогосподарських культур. Використання таких грунтів сільськогосподарськими підприємствами пов'язане зі значними матеріальними витратами на реалізацію заходів відновлення й підвищення їх родючості, в результаті чого зростає собівартість виробленої продукції.

Незадовільний стан родючості грунтів призводить також до погіршення якості продукції і, відповідно, до падіння цін реалізації, що виражається в загальному зниженні доходів сільськогосподарських підприємств. Таким чином, стан земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств має безпосередній вплив на беззбитковість через зростання витрат виробництва та можливого зниження цін реалізації сільськогосподарської продукції. Тому вважаємо за доцільне зазначити, що урахування природних умов аграрного виробництва слід віднести до визначальних факторів формування беззбитковості сільськогосподарського підприємства.

Соціальні та економічні особливості сільського господарства обумовлені специфікою трудових та матеріально-технічних ресурсів, технологій, асортименту сільськогосподарської продукції, економічних відносин тощо. Трудові ресурси сільськогосподарських підприємств досить специфічні, що проявляється, по-перше, в їх кваліфікаційному рівні; по-друге, у високому рівні сезонного використання; по-третє, у переважанні ручної праці, в зв'язку з низьким рівнем автоматизації і механізації сільськогосподарського виробництва; по-четверте, низькій оплаті сільськогосподарської праці; по-п'яте, у високій залежності їх від соціальних процесів (демографічної ситуації, рівня розвитку соціальної інфраструктури на селі тощо).

З позиції формування беззбитковості підприємства, серед наведених особливостей особливу значимість мають сезонний характер використання праці та її кваліфікація у поєднанні з широким використанням фізичної праці. Зокрема остання особливість обумовлює те, що виробництво сільськогосподарської продукції є особливо трудомістким, з високими затратами, що, з одного боку, впливає на рівень собівартості продукції, а з іншого — внаслідок відмінностей професіоналізму знижує якість виробленої продукції (що впливає на ціни реалізації). У свою чергу, сезонність використання трудових ресурсів призводить до нерівномірності їх залучення протягом року, що зумовлює зростання витрат на оплату праці в пікові періоди польових робіт. Оскільки ця особливість обумовлена безпосередньо сезонністю сільськогосподарського виробництва загалом, то подолати її повністю неможливо, але є можливості згладжування її впливу шляхом:

— максимальної механізації найбільш трудомістких виробничих процесів і використання високопродуктивної техніки в напружені періоди;

— міжгалузевого поєднання відтворювальних циклів галузей рослинництва, тваринництва та переробного виробництва;

— залучення висококваліфікованого персоналу, який має можливість освоїти та застосувати суміжні професійні навики.

Це також дозволить оптимізувати витрати з оплати праці, знизити їх негативний вплив на собівартість виробленої продукції, і відповідно, беззбитковість підприємства.

Під час дослідження імператив формування беззбитковості ми виявили, що особливу значимість з позиції впливу на її рівень і умови досягнення мають постійні витрати. А отже, важливу роль у формуванні беззбитковості сільськогосподарських підприємств має стан їх ма-

теріально-технічних ресурсів. Сільськогосподарські підприємства через особливість виробничих процесів використовують значну кількість специфічних видів основних засобів. Внаслідок багатогалузевого характеру та різноманітності виробленої сільськогосподарської продукції, використовується конкретний комплекс машин, техніки та обладнання, часто непридатних для виробництва інших видів продукції або експлуатації в інших галузях, сільськогосподарські підприємства мають значно вищий рівень технічної оснащеності в порівнянні з іншими галузями економіки. Це також призводить до капіталомісткої структури витрат виробництва. Таким чином, рівень беззбитковості сільськогосподарських підприємств у зв'язку з високим рівнем постійних витрат, завжди матиме значні порогові значення, які важко знизити скороченням постійних витрат.

Не менш специфічний вплив на беззбитковість мають і матеріальні ресурси сільськогосподарських підприємств (насіння, корми, мінеральні добрива, паливо, ПММ тощо). Зокрема для сільськогосподарського виробництва в значних обсягах потрібні різні види енергоресурсів (паливо, нафтопродукти, електроенергія). Їх питома вага в собівартості продукції коливається в середньому від 15 до 30% [7]. У структурі витрат на виробництво продукції рослинництва істотна частка припадає на мінеральні добрива (в середньому до 20%) [4]. Все це загалом обумовлює високу матеріаломісткість сільськогосподарської продукції. У зв'язку з цим, а також внаслідок постійного зростання цін на енергоресурси й мінеральні добрива у разі формування беззбитковості необхідно жорстко контролювати (знижувати) змінні витрати.

Використання трудових та матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарських підприємств має високий ступінь сезонності, що обумовлено сезонною особливістю сільськогосподарського виробництва. Сезонність виражається в нерівномірності розподілу сільськогосподарських робіт в галузі рослинництва протягом року, що призводить до нерівномірності використання ресурсів та здійснення витрат. У зв'язку з цим фактична сума витрат (фактична собівартість) стає відомою в кінці звітного року, що ускладнює своєчасне виявлення беззбитковості виробничо-комерційної діяльності протягом періоду виробництва. Крім того, значні коливання в розподілі витрат можуть обумовлювати прояв декількох порогів беззбитковості діяльності підприємства протягом року.

Важливим фактором формування беззбитковості є регулювання цін реалізації продукції. Однак для сільськогосподарських підприємств воно пов'язане з певними труднощами. Переробні підприємства як основні споживачі сировини, мають монопольне становище на ринку, фактично "диктують" ціни сіль господарським виробникам. З іншого боку, досить низька купівельна спроможність більшої частини населення обумовлює і низький платоспроможний попит на продукцію. А отже, сільськогосподарським підприємствам важко маніпулювати цінами, і частіше доводиться їх знижувати. Таким чином, невисокі ціни реалізації сільськогосподарської продукції, а також неможливість активного впливу на їх ринковий рівень, значно розширюють межі беззбитковості та ускладнюють можливість її досягнення.

При обмеженій можливості впливу на рівень ринкових цін важливим фактором, що впливає на формування беззбитковості сільськогосподарського підприємства, є асортиментна політика [5]. Для максимізації цін сільськогосподарським підприємствам необхідно віддавати перевагу розвитку більш прибуткових галузей і видів сільськогосподарської продукції. Але особливість застосування такого способу регулювання цін реалізації полягає в тому, що існують певні об'єктивні обмеження. Передусім це — обмеження природного характеру, обумовлені необхідністю раціонального використання землі. Так, необхідність дотримання сівозмін визначає нижню і верхню межі насичення посівної площі різними культурами. Крім того, можуть бути встановлені обмеження, які не пов'язані з особливостями сільського господарства, а носять економічний характер. Зокрема використання основних засобів та матеріальних ресурсів обмежується їх вартістю.

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що порядок формування беззбитковості сільськогосподарських підприємств є достатньо специфічним внаслідок їх галузевих особливостей. Необхідно зазначити, що галузева специфіка сільськогосподарських підприємств має безпосередній вплив і на формування їх стійкості. Вважаємо, що стійкість сільськогосподарських підприємств повинна розглядатися у тісному взаємозв'язку з діяльністю їх виробничої сфери як основи побудови економічних відносин загалом.

Література:

1. Аранчій В.І. Інтегральні підходи до оцінювання економічної стійкості аграрних підприємств [Текст] / В.І. Аранчій, М.О. Удовиченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. — Полтава: ПДАА. — 2012. — Спецвипуск. — С. 10—12.
2. Березін О.В. Економіка підприємства [Текст]: навчальний посібник / О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. — К.: Знання, 2009. — 390 с.
3. Вініченко І.І. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: стан і перспективи [Текст] / І.І. Вініченко // Агросвіт. — 2013. — № 21. — С. 10—13.
4. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М., Кириленко І.Г. Економічна теорія на межі тисячоліть: навчальний посібник [Текст] / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко, І.Г. Кириленко. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — 748 с.
5. Саблук П.Т. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України [Текст] / П.Т. Саблук [та ін.] / Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки". — К., 2005. — 478 с.
6. Сокол О.Г. Дослідження впливу чинників на економічну стійкість сільськогосподарських підприємств [Текст] / О.Г. Сокол // Агросвіт. — 2008. — № 1. — С. 21—25.
7. Удовиченко М.О. Теоретичні аспекти економічної стійкості сільськогосподарських підприємств [Текст] / М.О. Удовиченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. — Полтава: ПДАА. — 2011. — Вип. 3. — Т. 2. — С. 149—152.

References:

1. Aranchij, V.I. and Udovychenko, M.O. (2012), "Integrated approaches to evaluating economic stability of agricultural enterprises", Naukovi pratsi Poltavs'koi derzhavnoi ahrarnoi akademii, vol. 1, pp. 10—12.
2. Berezin, O.V. Berezina, L.M. and Butenko, N.V. (2009), Ekonomika pidpryiemstva [Enterprise Economics], Znannia, Kyiv, Ukraine.
3. Vinichenko, I.I (2013), "The competitiveness of agricultural enterprises: state and prospects", Ahrosvit, vol. 21, pp. 10—13.
4. Mel'nyk, L.Yu. Makarenko, P.M. and Kyrylenko, I.H. (2003), Ekonomichna teoriia na mezhi tysiacholit' [Economic theory on the turn of the millennium], IAE UAAN, Kyiv, Ukraine.
5. Sabluk, P.T. (2005), Investytsijna pryvablyvist' ahrarno-promyslovoho vyrobnytstva rehioniv Ukrainy [Investment attractiveness of the agro-industrial regions of Ukraine], Natsional'nyj naukovyj tsentr "Instytut ahrarnoi ekonomiky", Kyiv, Ukraine.
6. Sokol, O.H. (2008), "The influence factors on the economic stability of agricultural enterprises", Ahrosvit, vol. 1, pp. 21—25.
7. Udovychenko, M.O. (2009), "Theoretical aspects of economic stability agricultural enterprises", Naukovi pratsi Poltavs'koi derzhavnoi ahrarnoi akademii, vol. 3, pp. 149—152.

Стаття надійшла до редакції 08.05.2020 р.