

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Журнал заснований у 1918 році

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Серія: Економіка і управління

Том 31 (70). № 1, 2020



Видавничий дім
«Гельветика»
2020

Головний редактор:

Горник Володимир Гнатович – доктор наук з державного управління, доцент, директор Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Члени редакційної колегії:

Белякова Оксана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри «Менеджмент та підприємництво на морському транспорті» Азовського морського інституту Національного університету «Одеська морська академія».

Бойченко Еліна Борисівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та природничих наук Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Кисельов Володимир Борисович – доктор технічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту муніципального управління та міського господарства Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Корнєєв Володимир Вікторович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів та обліку Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Кравченко Сергій Олександрович – доктор наук з державного управління, доцент, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва економічного факультету Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.

Медведєв Микола Георгійович – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри загально-інженерних дисциплін та теплоенергетики Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського.

Кучабський Олександр – доктор габілітований, професор кафедри географії регіонального розвитку Гданського університету (Польща).

Міхальські Томаш – доктор габілітований, професор кафедри океанографії Гданського університету (Польща).

Хлобистов Євген Володимирович – доктор економічних наук, професор, Вища школа економіки та гуманітаристики в м. Бельсько-Бяла (Польща).

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

**Вченою радою Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського
(протокол № 6 від 03.03.2020 року)**

Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління» зареєстровано Міністерством юстиції України (Свідчення про державну реєстрацію друкованого ЗМІ серія КВ № 15716-4187Р від 28.09.2009 року)

Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 28 грудня 2017 № 1714 (Додаток 7)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus International (Республіка Польща)

Сторінка журналу: www.econ.vernadskyjournals.in.ua

ISSN 2523-4803 (print)
ISSN 2707-1103 (online)

© Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, 2020

ЗМІСТ

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гаврилюк О.В., Саїнчук Н.В., Дольний Ю.З. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	1
Науменко Н.С., Збожна Д.М. МІЖНАРОДНІ ТНК: МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ВПЛИВ НА СУЧАСНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИНОК.....	8
Полякова Ю.В., Яремко Л.А. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗРОБЛЕННЯ ЕКСПОРТНИХ СТРАТЕГІЙ РЕГІОНІВ.....	14
Самарчук О.В., Науменко Н.С. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ВПЛИВУ АМЕРИКАНО-КИТАЙСЬКОЇ ТОРГОВОЇ ВІЙНИ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	23
Колотило П.В., Харчук О.Г. ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВА ГАЛУЗЬ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ І ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ.....	29

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Вараксіна О.В., Михатіло В.В. ІННОВАЦІЇ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ.....	36
Гаман Г.В., Пилипенко О.В. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО ПІДГОТОВКИ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ РОБІТНИКІВ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В БУДІВНИЦТВІ.....	41
Гомон М.В. ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	47
Мігай Н.Б. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ.....	52
Обруч Г.В. ОСОБЛИВОСТІ ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ».....	59
Підгірна В.Н., Данілова О.М. ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	65
Робул Ю.В. РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНОГО ПІДҐРУНТЯ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ З УРАХУВАННЯМ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ У НЬОМУ.....	72
Сидорчук О.Г., Клепанчук О.Ю. ЦІЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПРАЦІ ЗА УМОВ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ РЕФОРМ.....	79
Сімак С.В. ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ В ІНФРАСТРУКТУРНІЙ СФЕРІ.....	85

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алієв Раміль Айдин ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СЕКТОРІ ТУРИЗМУ.....	90
---	----

Андрієнко М.М., Жуань Сюечень ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	97
Багорка М.О., Юрченко Н.І. ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	102
Герасимчук О.В. СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	109
Горшкова Л.О. РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО «ЗЕЛЕНОГО» ТУРИЗМУ ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ.....	115
Кацемір Я.В. МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ СПОЖИВЧОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ.....	121
Ноняк М.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	126
Ткачук Г.О. ЗАГРОЗИ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЩОДО БЕЗПЕЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	132
Шинькович А.В. КОНТУРИ ГНУЧКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ АГРОФОРМУВАННЯМИ.....	138
Яцкевич І.В., Петрашевська А.Д., Кемарська Т.Г. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ....	145

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Безхлібна А.П. ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ТА ПІДСИСТЕМ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	150
Богуславська С.І., Стуглик Джоанна РОЛЬ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ПРОГНОЗУВАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	155
Кожухівська Р.Б. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ДЕСТИНАЦІЇ.....	160
Маргітич В.В., Фіалковський А.Р., Лазар Н.М. СИСТЕМНИЙ ДЕФЕКТУС ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ РЕГІОНАХ....	165
Мельниченко Г.М., Білоус С.П. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	170
Овсюк Н.В., Підвальна О.Г. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ.....	175
Радченко А.А., Павлова А.І. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ РЕГІОНУ.....	180
Федорова Ю.В., Юхнов Б.Ю. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТІ КЕРІВНИКІВ У СФЕРІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ	185

5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Давидюк Ю.В., Таргоня К.О. РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБЕРЕЖЕННЯ ПРИРОДНО- РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	190
---	-----

6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Підлипна Р.П.

ПЕРЕДУМОВИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ
ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ..... 196

7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Благул І.І.

БАНКОЦЕНТРИЧНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ..... 202

Мещеряков А.А., Новікова Л.Ф.

ВПЛИВ СТРУКТУРИ ВЛАСНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ..... 210

Савастєєва О.М.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ:
ЗРОСТАННЯ ОБСЯГУ ТА ОБМЕЖЕНІСТЬ РІШЕНЬ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ..... 216

8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гончаренко О.О.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
В НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ.....221

Здирко Н.Г.

ПРИНЦИПИ ЗДІЙСНЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ.....231

CONTENTS

1. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Gavryliuk Oksana, Sainchuk Nataliya, Dolnyi Yuriy

TENDENCIES AND FEATURES OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT
IN THE ECONOMY OF UKRAINE.....1

Naumenko Nataliia, Zbozhna Diana

INTERNATIONAL MNCs: MECHANISM OF FUNCTIONING
AND INFLUENCE ON THE MODERN INVESTMENT MARKET..... 8

Poliakova Juliia, Yaremko Larysa

METHODOLOGICAL GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT
OF EXPORT STRATEGIES OF THE REGIONS.....14

Samarchuk Olha, Naumenko Nataliya

STRATEGIC PRIORITIES OF THE US-CHINA TRADE WAR IMPACT
ON THE INTERNATIONAL TRADE DEVELOPMENT.....23

Kolotylo Pavlo, Kharchuk Olena

THE PULP AND PAPER INDUSTRY IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT
AND PRODUCTION IN UKRAINE AND ABROAD.....29

2. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Varaksina Elena, Mykhatilo Vladyslav

INNOVATIONS AS THE IMPORTANT FACTOR
OF PROVIDING SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGES.....36

Haman Halyna, Pylypenko Oleksandr

STATE POLICY OF TRAINING HIGHLY QUALIFIED WORKERS AS A FACTOR
FOR THE DEVELOPMENT OF THE HUMAN CAPITAL IN CONSTRUCTION..... 41

Homon Maryna

THEORETICAL JUSTIFICATION STRUCTURAL ELEMENTS
OF THE REGULATORY POTENTIAL OF PREFERENTIAL TAXATION
IN INNOVATIVE ACTIVITIES.....47

Mihai Natalia

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF INNOVATIONS:
ABROAD EXPERIENCE AND DOMESTIC REALITIES..... 52

Obruch Hanna

FEATURES OF DIGITAL DEVELOPMENT OF JSC "UKRZALIZNYTSIA"..... 59

Pidgirna Valentyna, Danilova Olha

CHARACTERISTICS OF THE TOURISM MANAGEMENT INDUSTRY
AT THE CURRENT STAGE.....65

Robul Yuriy

DEVELOPMENT OF THEORETICAL BASIS OF DIGITAL MARKETING
DUE TO FEATURES OF CUSTOMER VALUE CREATION WITHIN IT.....72

Sydorchuk Orystlava, Klepanchuk Olga

GOALS OF STATE REGULATION OF THE INTERNAL LABOR MARKET
IN CONDITIONS OF IMPLEMENTATION OF INSTITUTIONAL REFORMS.....79

Simak Sergii

FORMATION OF A FAVOURABLE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT
FOR THE IMPLEMENTATION OF PROJECTS IN THE INFRASTRUCTURE FIELD.....85

3. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Aliyev Ramil Aydin

THEORETICAL BASES OF BUSINESS ACTIVITY REGULATION
IN THE TOURISM SECTOR.....90

Andrienko Maria, Juan Xueqing

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF MANAGEMENT
OF COMPETITIVENESS OF TRANSPORT ENTERPRISES.....97

Bahorka Mariia, Yurchenko Nataliy FORMATION OF COMPLEX MARKETING SYSTEM AT ENTERPRISE.....	102
Gerasimchuk Oleksandr STRATEGIC MANAGEMENT OF RESOURCE POTENTIAL OF COMPANY.....	109
Horshkova Liudmyla RURAL DEVELOPMENT OF RURAL GREEN TOURISM AS A COMPLEX TOURIST COMPLEX.....	115
Katsemir Yana METHODOLOGY FOR ASSESSING THE LEVEL OF CONSUMER ATTRACTIVENESS OF A TOURIST PRODUCT.....	121
Noniak Mykhailo CONCEPTUAL FOUNDATIONS FOR THE ESTABLISHMENT OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES.....	126
Tkachuk Haluna THREATS OF TRANSFORMATION PROCESSES CONCERNING THE SAFE ACTIVITY OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES.....	132
Shinkovich Andriy FLEXIBILITY FRAMEWORK OF ORGANIZATIONAL AND INFORMATION PROVISION OF THE AGRICULTURAL ESTABLISHMENTS' ANTI-CRISIS MANAGEMENT.....	138
Yatskevych Inna, Kemarska Tamara, Petrashevskaya Anhelina FORMATION AND DEVELOPMENT OF STARTUPS IN UKRAINE: TRENDS AND PROSPECTS.....	145

4. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Bezkhlibna Anastasiya TO THE ISSUE OF DETERMINATION OF ELEMENTS AND SUBSYSTEMS OF REGIONAL COMPETITIVENESS.....	150
Boguslavskaya Svitlana, Stuglik Dzhoanna THE ROLE OF RESOURCES SUPPLY IN THE FORECAST OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION.....	155
Kozhukhivska Raisa COMPETITIVENESS GROWTH OF THE TOURIST DESTINATION.....	160
Marhitich Viktoria, Fialkovski Andriy, Lazar Nelja SYSTEMIC DEFECTUS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE AND ITS REGIONS.....	165
Melnichenko Grygoriy, Belous Svetlana INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION AS AN INTEGRATED PART OF THE GENERAL NATIONAL DEVELOPMENT STRATEGY.....	170
Ovsiuk Nina, Pidvalna Oksana STATE REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF THE RECREATION-TOURIST COMPLEX.....	175
Radchenko Andrii, Pavlova Anastasiia WAYS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS ENTITIES IN RURAL LOCALITY OF THE REGION.....	180
Fedorova Yuliia, Yukhnov Boris INNOVATIVE APPROACHES TO FORMING COMPETENCE OF LEADERS IN PUBLIC GOVERNANCE AND ADMINISTRATION.....	185

5. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Davydiuk Yuliia, Tarhonia Kateryna DEVELOPMENT OF ECOTOURISM AS THE TOOL OF SAVING NATURAL AND RECREATIONAL POTENTIAL OF ZHITOMIR REGION.....	190
--	-----

6. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Pidlypna Radmila

PREREQUISITES FOR REFORMING THE PENSION SYSTEM IN UKRAINE.....196

7. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Blahun Ivan

BANK-BASED MODEL OF FINANCIAL MARKET OF UKRAINE.....202

Meshcheryakov Andrey, Novikova Lyudmila

THE INFLUENCE OF THE STRUCTURE OF THE BANKING SYSTEM PROPERTY
ON THE FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE.....210

Savastieieva Oksana

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF LOCAL BUDGETS:
INCREASE IN VOLUME AND RESTRICTED DECISIONS TO USE.....216

8. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Goncharenko Olena

PECULIARITIES OF ORGANIZING OF ACCOUNTING TECHNOLOGY
IN NON-BANK FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTIONS.....221

Zdyrko Nataliya

PRINCIPLES OF PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE.....231

1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-1>

УДК 339.727.22(477)

Гаврилюк О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Сайчук Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Дольний Ю.З.

магістр,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Gavryliuk Oksana, Sainchuk Nataliya, Dolnyi Yuriy

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ТЕНДЕНЦІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Статтю присвячено аналізу стану, тенденцій та особливостей прямого іноземного інвестування в економіку України. З'ясовано, що динаміка надходження й обсяги накопичених прямих іноземних інвестицій протягом 1999–2018 рр. не відповідають потребам модернізації вітчизняної економіки та формування умов її зростання. Визначено низьку якість іноземних інвестицій, залучених у вітчизняну економіку у вигляді round-tripping-інвестицій. Здійснено розрахунок Індексу успішності України у залученні прямих іноземних інвестицій. Відзначено, що, незважаючи на низьку інвестиційну привабливість нашої держави порівняно з переважною більшістю транзитивних і європейських країн, інтерес іноземних інвесторів до України та вітчизняних активів поступово зростає. На це вказують збільшення кількості greenfield інвестицій та позитивні зрушення на ринку угод злиття і поглинання (M&A) у 2017–2018 рр.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, round-tripping-інвестиції, Індекс успішності у залученні прямих іноземних інвестицій, greenfield-інвестиції, угоди злиття і поглинання.

Постановка проблеми. Прямі іноземні інвестиції є економічним ресурсом і чинником зовнішнього впливу на соціально-економічний розвиток держав, одним із ключових критеріїв позиціонування країни у світовій економіці, інструментом поглиблення міжнародної інтеграції, розширення економічного співробітництва. Вони не лише фінансують економічне зростання, але, що більш важливо, переводять його на новий щабель ефективності, приносячи нові технології, ноу-хау і передовий досвід менеджменту. Разом із цим конкурентна боротьба за інвестиційні потоки між 195 незалежними державами відбувається в умовах уповільнення розвитку світової економіки, збільшення припливу ПІІ до країн, що розвиваються, та транзитив-

них економік на тлі зростання протекціоністських тенденцій щодо іноземного капіталу, передусім у розвинених країнах. Україна є малою відкритою економікою і гостро відчуває нестачу капіталу, тому залучення прямих іноземних інвестицій є пріоритетним завданням, яке стоїть перед нашою державою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси прямого іноземного інвестування в умовах глобалізації, особливості залучення інвестицій в економіку України, оцінки та формування сприятливого інвестиційного клімату досліджуються у працях О.В. Бухало, А.А. Вдовічена, О.О. Вороніної, О.В. Гаврилюка, Я.А. Жалила, Г.С. Корепанова, Д.Г. Лук'яненка, Ю.В. Макогона, А.А. Персади, А.М. Поручника, О.І. Рогача, О.П. Сви-

дера, В.Г. Федоренка та багатьох інших. Незважаючи на значну кількість робіт з інвестиційної проблематики, питання визначення місця України у світовому інвестиційному просторі, моніторинг поточного стану та кількісно-якісних особливостей розвитку інвестиційного співробітництва визначають актуальність подальших наукових і прикладних напрацювань у цій площині.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз стану, тенденцій та особливостей прямого іноземного інвестування в економіку України.

Виклад основного матеріалу. Модернізація економіки України, формування умов її зростання і забезпечення її стійкості зумовлюють потребу максимального залучення як внутрішніх, так і зовнішніх ресурсів, пов'язаних, зокрема, з участю країни у процесах міжнародного руху капіталів.

За даними ЮНКТАД [4], у 2018 р. в економіку України було залучено 2,355 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій (ПІІ), що на 266,0 млн дол. США, або на 9,5%, менше, ніж у 2017 р., та на 929,0 млн дол. США, або на 28,3%, менше порівняно з обсягами надходжень ПІІ у 2016 р. Динаміка залучення ПІІ в економіку України характеризується відсутністю усталених тенденцій, що наочно відображено на рис. 1.

Як бачимо, після значного збільшення надходжень ПІІ у 2007–2008 рр. фіксується значне зменшення їх обсягів у 2009 р., поступове відновлення позитивної динаміки у 2010–2012 рр., подальше скорочення у 2013 р. та масштабне зменшення у 2014 р. У 2015–2016 рр. спостерігалось деяке поживлення активності іноземних інвесторів, а 2017–2018 рр. продемонстрували спадну тенденцію надходження ПІІ. Обсяг залучених інвестицій у 2018 р., по суті, є одним із найменших за останні 14 років за винятком 2014 р.

Накопичений обсяг ПІІ, залучених в українську економіку за 1999–2018 рр., відображено на рис. 2. При цьому за 2012–2018 рр. він знизився на 23,274 млрд дол. США, або на 34,7 в. п., до 43,757 млрд дол. США, що, звичайно, не закладає підвалини належного відтворення й економічного зростання в країні. Тобто сьогодні наша країна не є інвестиційно привабливою для іноземного інвестора, програючи у конкурентній боротьбі за міжнародні інвестиційні ресурси.

Свідченням цього є значний розрив у величині ПІІ на одного жителя країни в розвинених країнах, країнах, що розвиваються, та країнах із перехідною економікою. За розрахунками, проведеними за статистичною базою ЮНКТАД, на одного жителя планети у 2018 р. припадало 4 243 дол. США ПІІ, причому в розвинених країнах цей показник становив 19 633 дол. США; у групі країн, що розвиваються, – 1 712 дол. США; у країнах із перехідною економікою – 2 609 дол. США, а в Україні – 994 дол. США.

Суттєво нижчим значення даного показника для України є порівняно з відповідними даними серед групи транзитивних країн та країн Європи (табл. 1). Як бачимо, ПІІ на душу населення у групі країн із перехідною економікою протягом 2009–2018 рр. є нижчими за український рівень лише в Республіці Молдова (до 2018 р.), Узбекистані, Таджикистані та Киргизстані. Натомість у 2018 р. цей показник значно вищий у Чорногорії (у 8,9 рази), Казахстані (у 8,2 рази), Туркменістані (у 6,2 рази), Сербії (у 5,1 рази), Грузії (у 4,5 рази).

Також за величиною ПІІ на душу населення Україна значно поступається європейським державам – членам колишнього соціалістичного табору, переважна більшість яких мала приблизно однакові стартові передумови соціально-економічних перетворень, проте

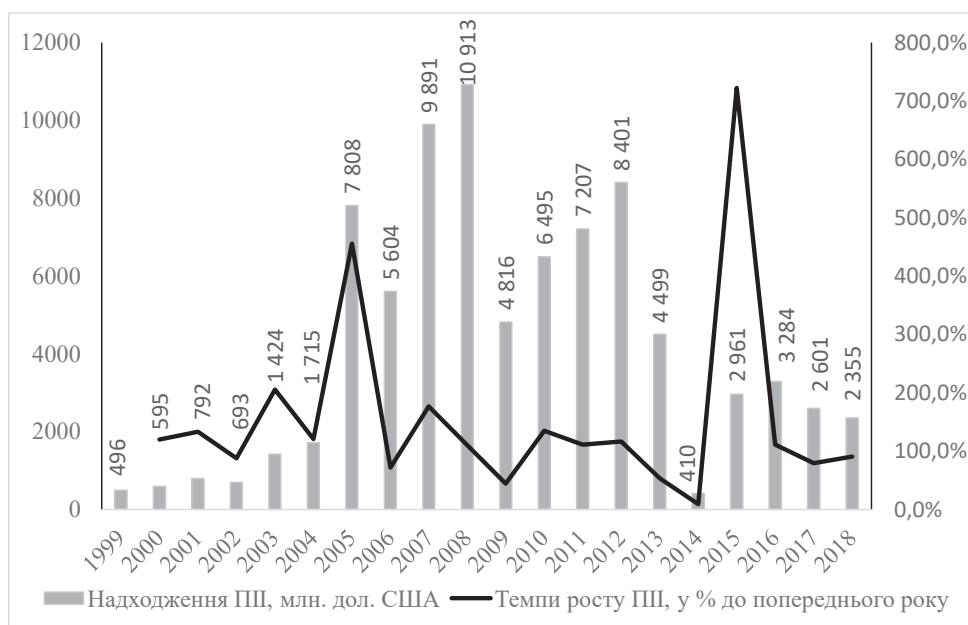


Рис. 1. Динаміка і темпи надходження ПІІ в економіку України у 1999–2018 рр.

Джерело: складено авторами за даними [4]

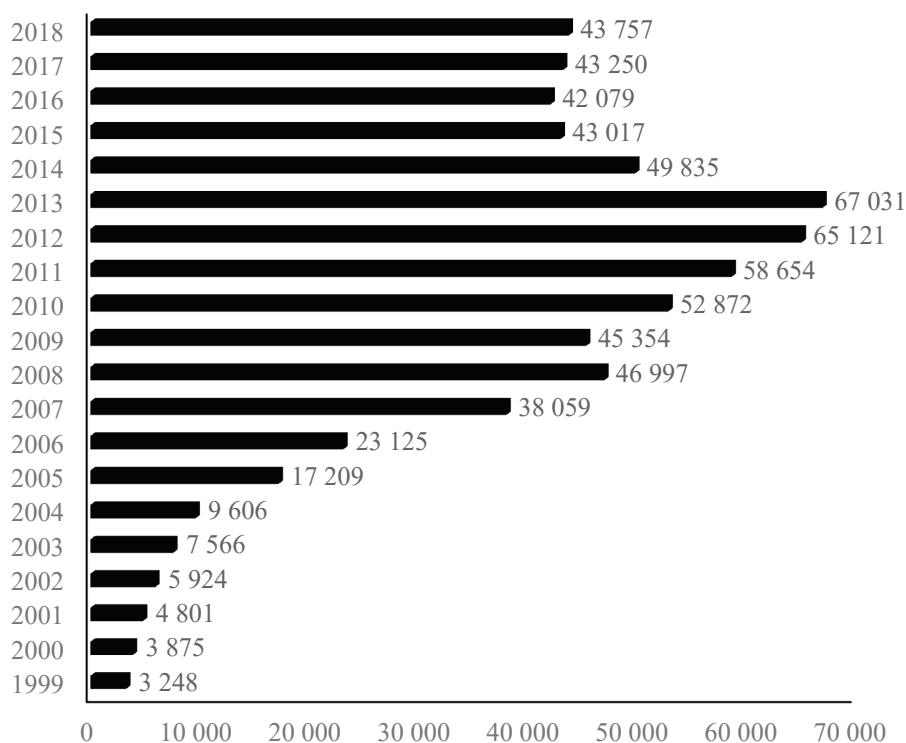


Рис. 2. Накопичені ПІП в економіці України у 1999–2018 рр., млн дол. США

Джерело: складено авторами за даними [4]

досягнула на цьому шляху набагато кращих результатів. І хоча у 2013 р. величина ПІП на душу населення в Україні була найвищою за період 2009–2018 рр., цей показник був у 2,8 рази меншим, ніж у Румунії; у 3,9 рази нижчим, ніж у Литві; у 7,4 рази менший від угорського рівня, у 8,5 рази – чеського та в 11,2 рази менший за показник Естонії (табл. 1). Тобто, оцінивши результати цих країн, можна зробити висновок, що наявний рівень економічного розвитку й послідовні заходи з упровадження ринкових реформ є атрактивним чинником для іноземних інвесторів під час вибору ними країни як об’єкта вкладення коштів.

Результатом низької інвестиційної привабливості України для міжнародних інвесторів є низька частка вхідних інвестицій у ВВП країни та питома вага накопичених ПІП у валовому внутрішньому продукті (рис. 3), що, враховуючи наявний стан зносу основних фондів, не в змозі забезпечити мінімальний рівень підтримки виробничих потужностей у належному стані і тим більше технологічне оновлення економіки і перехід її на інноваційний тип розвитку.

Серед основних причин такого незадовільного стану справ – низький рівень соціально-економічного розвитку країни і нестабільність політичної ситуації, високий рівень «тінізації» економіки та корупції, несприятливий інвестиційний клімат, непрозора судова система, слабкість багатьох державних інституцій. Ускладнює ситуацію ще й те, що Україна з 2014 р. фактично знаходиться у стані війни, що стримує впрова-

дження ключових реформ і відволікає значні фінансові ресурси на військові потреби.

Викликає занепокоєння те, що певний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну не є «цілковито іноземним». Йдеться про round-tripping investments, які Національний банк України розглядає як «явище, яке означає виведення резидентами за кордон коштів, які потім повертаються у вигляді ПІП» [2]. Професор В. Козюк стверджує: «Виведення капіталів за кордон є способом сформувати портфель активів, який буде менш чутливий до політичних ризиків. Завдання – фінансувати експансію так, щоб нові активи меншою мірою підпадали під ризик експропріації та давали змогу обходити регуляторні бар’єри» [1]. За оцінками Національного банку України, у 2018 р. round-tripping-інвестиції в економіку України становили 485 млн дол. США, що на 215,0 млн дол. США, або на 79,6%, більше, ніж у 2017 р., та на 351 млн дол. США, або у 3,6 рази, перевищили їх рівень у 2016 р. Таким чином, частка round-tripping-інвестицій у загальному обсязі ПІП, залучених в економіку України, у 2018 р. зросла до 20,6% проти 10,4% у 2017 р. та 4,1% у 2016 р.

У 2018 р. 21,8% таких інвестицій було вкладено у банківський сектор України (у 2017 р. – 20,0%, у 2016 р. – лише у банківський сектор). Здійснювалися ці операції переважно через Кіпр (4,1 млрд дол. за 2010–2018 рр.), Нідерланди (1,54 млрд дол. США), Швейцарію (0,53 млрд дол. США), Австрію (0,48 млрд дол. США) та Німеччину (0,37 млрд дол. США).

У прес-релізі НБУ зазначається: «Загалом упродовж 2010–2018 років обсяг коштів резидентів, які були виведені за кордон, а потім повернені в Україну як іноземні інвестиції, становив 8,4 млрд дол. США, або 22% від

загального обсягу ПІІ за цей період» [5]. У прес-релізі стверджується: «...найбільші обсяги round tripping-інвестицій спостерігалися впродовж 2010–2013 років, коли вони становили близько третини від загального

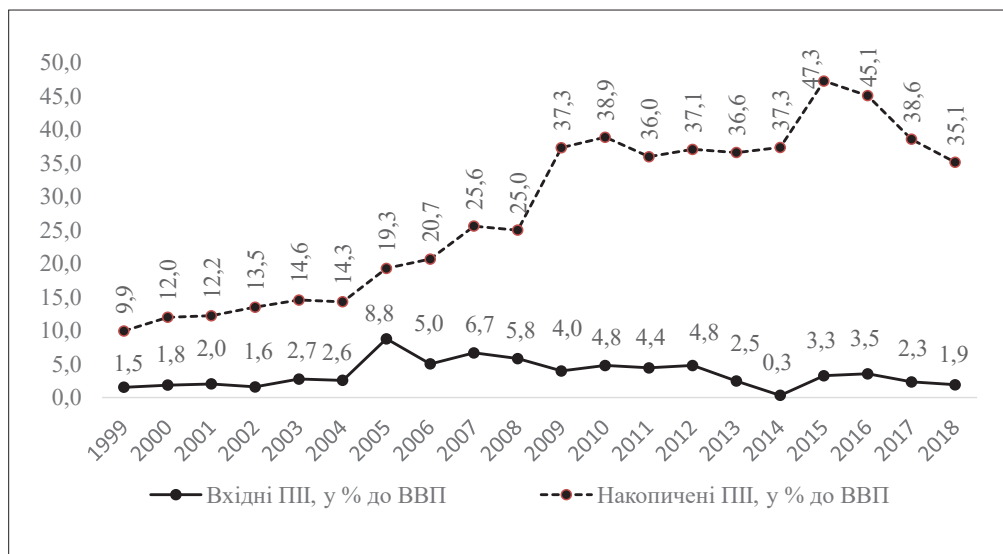


Рис. 3. Питова вага ПІІ у ВВП України у 1999–2018 рр.

Джерело: складено авторами за даними [4]

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції на душу населення у групі країн із перехідною економікою та окремих країн Євросоюзу, дол. США

Країна	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Албанія	1100	1107	1503	1474	1347	1471	1483	1704	2300	2693
Вірменія	1293	1531	1823	1835	1898	1450	1487	1585	1621	1878
Азербайджан	794	847	996	1200	1465	1913	2311	2744	3007	3130
Білорусь	900	1046	1373	1538	1759	1870	1895	1964	2091	2196
Боснія та Герцеговина	1851	1802	1932	2073	2283	2038	1964	1967	2352	2378
Грузія	1767	2003	2331	2596	2900	3308	3358	3713	4414	4511
Казахстан	4439	5040	6451	7088	7277	7555	7512	7941	8047	8110
Киргизстан	268	313	438	635	584	615	791	881	655	639
Чорногорія	..	6778	6730	7514	8201	7717	7770	7273	8466	8835
Північна Македонія	2187	2101	2257	2345	2644	2351	2304	2359	2705	2859
Республіка Молдова	635	724	847	860	843	815	725	740	912	1002
Росія	2567	3243	2854	3055	3283	2017	1826	2736	3064	2830
Сербія	2555	2761	3078	3276	3966	3733	3685	3850	4755	5034
Таджикистан	143	150	161	177	197	215	228	271	274	303
Туркменістан	1959	2642	3253	3790	4253	4876	5336	5641	5909	6154
Україна	986	1155	1287	1436	1486	1110	963	947	978	994
Узбекистан	132	188	241	256	273	294	291	291	290	299
Болгарія	6602	6073	6210	6650	6923	6295	6064	6029	7205	7003
Чехія	11999	12196	11408	12893	12656	11465	10999	11484	14691	14590
Естонія	11858	11674	12307	14292	16708	15908	14412	15042	18246	18628
Угорщина	9928	9151	8621	10539	11033	10147	8673	8274	9324	9159
Латвія	5420	5161	5788	6550	7819	7476	7398	7224	8984	8969
Литва	4185	4291	4633	5257	5853	5225	5012	5047	6148	6170
Польща	4368	4895	4291	5192	6056	5523	4860	4938	6248	6084
Румунія	3412	3361	3425	3784	4120	3659	3529	3737	4622	4802
Словаччина	9728	9313	9608	10176	10695	9156	8460	8742	10250	10479
Словенія	5540	5216	5595	5922	5938	5981	6093	6580	7885	8076

Джерело: складено авторами за даними [4]

обсягу ПІІ за цей період. У 2014–2015 рр. після політичних змін та початку воєнних дій на Сході за такими операціями, навпаки, відбувся відтік коштів з України. У 2016–2018 рр. чистий притік коштів за такими операціями поступово відновився» [5].

Ми поділяємо позицію В. Козюка, який наголошує: «...такі інвестиції швидше консервують структуру економіки, навіть якщо і позитивно впливають на її потенціал у короткостроковому періоді. Чутливість round-tripping-інвестування до політичних шоків зближує його з гарячим капіталом. До транскордонних переливів глобальних капіталів додаються «рукотворні» переливи фактично національного капіталу. Це істотно підвищує вразливість України та робить макрофінансову стабільність хиткою» [1].

Використовуючи методику ЮНКТАД [7], здійснимо розрахунок Індексу успішності України у залученні ПІІ. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$I_{у.з.} = \frac{ПІІ_{кр} / ПІІ_{св}}{ВВП_{кр} / ВВП_{св}}, \quad (1)$$

де ПІІ_{кр} – залучені ПІІ у країну, млн дол. США;

ПІІ_{св} – світові потоки ПІІ, млн дол. США;

ВВП_{кр} – ВВП країни, млн дол. США;

ВВП_{св} – світовий ВВП, млн дол. США.

Якщо частка країни у глобальних потоках ПІІ збігається з її відносною вагою у світовому ВВП, індекс дорівнюватиме 1. Якщо значення індексу буде більше 1, це свідчатиме про більшу частку ПІІ відносно ВВП. За умови коли значення індексу буде меншим за одиницю, це вказуватиме на меншу частку ПІІ відносно ВВП. Результати розрахунків для України і низки країн систематизовано у табл. 2.

Як бачимо, у 2016–2018 рр. значення Індексу успішності України у залученні ПІІ було нижчим відповідних значень для Грузії, Болгарії, Чехії, Естонії, Румунії; знаходилося практично на одному рівні з Польщею та Словенією та перевищувало показники Угорщини, Латвії, Литви, Словаччини й Молдови. При цьому від’ємне значення для Угорщини у 2013–2015 рр. та низький показник у 2016–2018 рр. були зумовлені від-

током ПІІ у 2015 та 2016 рр. (14,48 млрд дол. США та 5,75 млрд дол. США відповідно). Загалом же починаючи з 2013 р. значення Індексу для України є значно нижчим за показники попередніх періодів, що свідчить про уповільнення іноземної інвестиційної активності.

Водночас у 2018 р. Україна посіла 38-му позицію зі 105 країн [6], увійшовши до ТОП-50 країн, до яких надійшли так звані greenfield прямі іноземні інвестиції. Greenfield-інвестиції являють собою такий тип ПІІ, коли компанія здійснює операції в іноземній країні, будуючи там нові об’єкти з нуля, а не шляхом злиттів чи поглинань (підприємство, торговельні представництва тощо).

У 2018 р. Україна отримала 2,63 бали, у країні було створено 58 таких проектів [6]. Одержаний бал означає, що наша держава залучила майже втричі більше ПІІ, враховуючи реальну величину її економіки. Натомість лідер рейтингу-2019 – Сербія одержала бал 11,92, тобто, за оцінками, змогла залучити майже у 12 разів більше ПІІ виходячи з величини її економіки, другу позицію посіла Чорногорія з балом 11,49, а третю – Камбоджа 10,82 бали. Варто відзначити певне поліпшення позицій нашої країни порівняно з попередніми роками: у 2017 р. Україна посідала у рейтингу 39-ту позицію (40 новостворених об’єктів, бал – 2,17), а в 2016 р. – 48-му позицію (28 об’єктів, бал – 1,77).

Також, за даними мережі KPMG в Україні [3], у 2018 р. продовжувалася тенденція 2017 р. збільшення активності на ринку угод злиття і поглинання (M&A) після зменшення їх обсягів та кількості у 2014 р. Тобто, незважаючи на низку політичних та економічних викликів, другий рік поспіль зростав інтерес як вітчизняних, так і іноземних інвесторів до придбання українських активів. Зокрема, 28% від загальної вартості угод злиття і поглинання (508 млн дол. США) і 31% від їх кількості (25 угод) у 2018 р. було укладено між іноземними покупцями та українськими продавцями (рис. 4). Переважна більшість угод з іноземними інвесторами була укладена в аграрній та металургійній галузях, банківській справі та страхуванні, а також сек-

Таблиця 2

Розрахунок Індексу успішності у залученні прямих іноземних інвестицій

Країна	2004-2006	2007-2009	2010-2012	2013-2015	2016-2018
Україна	2,647	2,241	2,273	0,925	1,280
Болгарія	7,915	6,820	1,598	1,462	1,680
Чехія	2,525	1,259	1,250	0,761	2,263
Естонія	5,554	3,630	3,032	0,965	2,680
Угорщина	2,655	1,149	2,800	-0,432	0,474
Латвія	2,650	1,593	1,788	1,294	0,984
Литва	1,950	1,261	1,165	0,462	0,650
Польща	1,810	1,205	1,332	1,000	1,176
Румунія	3,677	1,990	0,800	0,897	1,305
Словаччина	4,076	1,357	1,432	-0,169	0,625
Словенія	0,826	0,390	0,513	0,874	1,199
Грузія	5,153	4,739	3,494	4,615	5,236
Молдова	3,107	3,840	2,120	1,703	1,008

Джерело: розраховано авторами за даними [4]

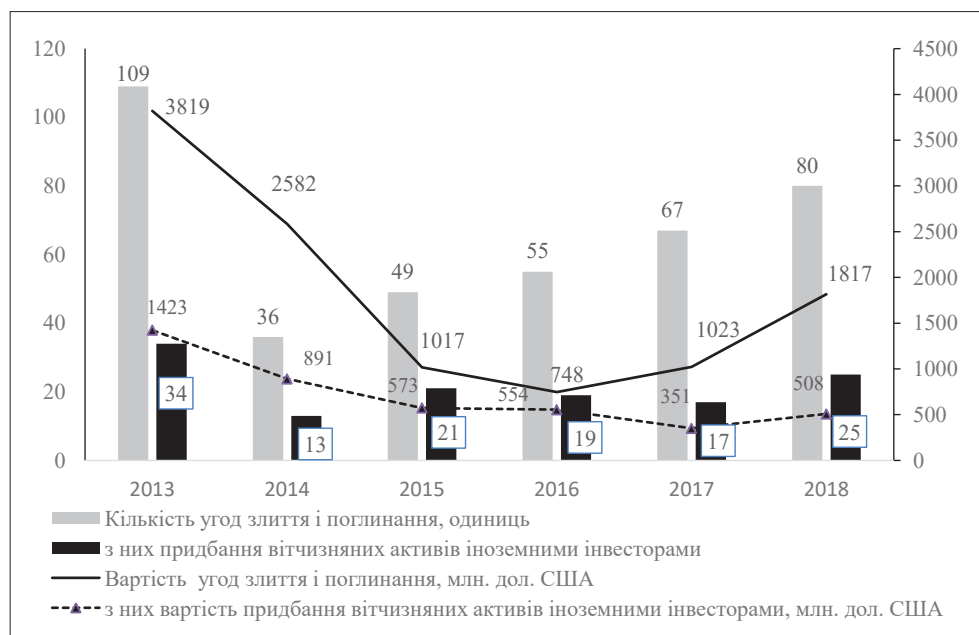


Рис. 4. Кількість і вартість угод злиття і поглинання в Україні у 2013–2018 рр.

Джерело: складено авторами за даними [3]

торі нерухомості та будівництва, транспорту й інфраструктури.

При цьому майже половину (11 з 25-ти) угод було укладено з іноземними інвесторами, які вперше прийшли на український ринок. Також характерною відмінністю 2017–2018 рр. є зменшення середньої вартості угод, попри збільшення їх чисельності. Це вказує на обережність дій іноземних інвесторів (особливо тих, хто вперше зайшов на вітчизняний ринок), ураховуючи президентські та парламентські вибори у 2019 р. в країні і недостатню впевненість у перспективах економічного розвитку країни. Тому, на нашу думку, забезпечення політичної передбачуваності, економічної стабільності, проведення приватизації та земельної реформи, прискорення темпів економічного розвитку та зростання ВВП, підвищення ефективності антикорупційної діяльності мають стати сигналами й орієн-

тирами для іноземних інвесторів щодо ухвалення ними позитивних інвестиційних рішень на користь України.

Висновки. Маючи значний інвестиційний потенціал, Україна залишається на периферії світових інвестиційних процесів, що зумовлено незадовільним інвестиційним кліматом країни, який визначає її низьку інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів. Поряд із припиненням військових дій на Сході країни, забезпеченням політичної та економічної стабільності, зниженням рівня корупції, вдосконаленням національного законодавства та побудовою незалежної судової системи, підготовкою якісних інвестиційних пропозицій українських компаній необхідні узгоджені, комплексні зусилля політиків, урядовців та недержавних органів влади, фінансових інституцій, освітніх центрів та громадськості у створенні сприятливої екосистеми як для вітчизняного, так і для іноземного бізнесу.

Список літератури:

1. Козюк В. KSE Voice: Олігархічна гідра прямих іноземних інвестицій. URL : https://dt.ua/finances/oligarhichnagidra-pryamih-inozemnih-investicij-vid-makrofinansovoyi-nestabilnosti-do-tehnologichnogo-vidstavannya-285294_.html (дата звернення: 28.11.2019).
2. НБУ оцінив вітчизняні кошти, що надійшли в Україну як прямі іноземні інвестиції. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2501791-nbu-ociniv-viceznani-kosti-so-nadijsli-v-ukrainu-ak-prami-inozemni-investicii.html> (дата звернення: 27.11.2019).
3. Огляд M&A угод в Україні у 2018 році. URL : <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2019/02/Ukrainian-MA-Review-report-2018-UA.pdf> (дата звернення: 25.11.2019).
4. Статистична база ЮНКТАД. URL : https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en (дата звернення: 16.11.2019).
5. У 2018 році вітчизняний бізнес повернув в Україну 0,5 млрд дол. США у вигляді іноземних інвестицій. Прес-реліз НБУ. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=91590511&cat_id=55838 (дата звернення: 27.11.2019).
6. Greenfield FDI Performance Index 2019: Serbia storms to top. URL : <https://www.fdiintelligence.com/Locations/Asia-Pacific/Greenfield-FDI-Performance-Index-2019-Serbia-storms-to-top> (дата звернення: 22.11.2019).
7. World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. URL : <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=658> (дата звернення: 20.11.2019).

References:

1. Kozjuk V. KSE Voice: Oligarkhichna ghidra prjamykh inozemnykh investycij [KSE Voice: The oligarchic hydra of direct foreign investments in Ukraine]. Available at: https://dt.ua/finances/oligarhichna-gidra-pryamih-inozemnih-investicij-vid-makrofinansovoyi-nestabilnosti-do-tehnologichnogo-vidstavannya-285294_.html (accessed 28.11.2019).
2. NBU ocinyv vitchyznjani koshty, shho nadijsly v Ukrajinu jak prjami inozemni investyciji [The Central Bank of Ukraine evaluated the flow of domestic funds which re-entered Ukraine as direct foreign investments]. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2501791-nbu-ociniv-vitciznani-kosti-so-nadijsli-v-ukrainu-ak-prami-inozemni-investicii.html> (accessed 27.11.2019).
3. Oghljad M&A ughod v Ukrajinu u 2018 roci [Review of M&A transactions in Ukraine in 2018]. Available at: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2019/02/Ukrainian-MA-Review-report-2018-UA.pdf> (accessed 25.11.2019).
4. Statystychna baza JuNKTAD [UNCTAD Statistical Database]. Available at: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en (accessed 16.11.2019).
5. U 2018 roci vitchyznjanyj biznes povernuv v Ukrajinu 0,5 mlrd. dol. SShA u vyghljadi inozemnykh investycij [In 2018, the domestic business repatriated \$0.5bn in a form of foreign investments]. NBU press- release. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=91590511&cat_id=55838 (accessed 27.11.2019).
6. Greenfield FDI Performance Index 2019: Serbia storms to top. Available at: <https://www.fdiintelligence.com/Locations/Asia-Pacific/Greenfield-FDI-Performance-Index-2019-Serbia-storms-to-top> (accessed 22.11.2019).
7. World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. Available at: <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=658> (accessed 20.11.2019).

ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу состояния, тенденций и особенностей прямого иностранного инвестирования в экономику Украины. Установлено, что динамика поступления и объемы накопленных прямых иностранных инвестиций в течение 1999–2018 гг. не соответствуют потребностям модернизации отечественной экономики и формирования условий ее роста. Определено низкое качество иностранных инвестиций, привлеченных в отечественную экономику в виде round-tripping-инвестиций. Осуществлен расчет Индекса успешности Украины в привлечении прямых иностранных инвестиций. Отмечено, что, несмотря на низкую инвестиционную привлекательность нашего государства по сравнению с подавляющим большинством транзитивных и европейских стран, интерес иностранных инвесторов к Украине и отечественных активов постепенно растет. На это указывают рост числа greenfield-инвестиций и положительные сдвиги на рынке сделок слияний и поглощений (M&A) в 2017–2018 гг.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, round-tripping-инвестиции, Индекс успешности в привлечении прямых иностранных инвестиций, greenfield-инвестиции, сделки слияния и поглощения.

TENDENCIES AND FEATURES OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT IN THE ECONOMY OF UKRAINE

In the context of increasing competition for investment resources and increasing protectionist tendencies in the world investment market, attracting foreign direct investment into the domestic economy is a priority task facing the Ukrainian state. The article is devoted to the analysis of the state, trends and features of attracting foreign direct investment into the national economy. It will allow to evaluate the current realities and problems of Ukraine's entry into the world investment market and to increase the effectiveness of this process. Despite the considerable investment potential of Ukraine, the dynamics of FDI flows into the economy during 1999-2018 was divergent. By the end of 2018, Ukraine's economy had accumulated more than 43 billion dollars, which does not correspond to the needs of its modernization, conditions for its growth and its sustainability. We have calculated the Index of Success in Attracting FDI of Ukraine and a number of post-socialist countries according to the UNCTAD methodology during 2004-2018. In the article clarified, that countries that consistently introduced market reforms have made great strides in this direction. On the other hand, the value of The Index for Ukraine, especially in 2013-2015, has significantly decreased, which confirms the thesis about reducing the investment attractiveness of the domestic economy for foreign investors. This is confirmed by the comparison of the value of FDI per capita in a number of countries with the Ukrainian index. Among the countries with transition economies, FDI per capita in 2009-2018 was below the Ukrainian level only in the Republic of Moldova (until 2018), Uzbekistan, Tajikistan and Kyrgyzstan. A large part of FDIs in Ukraine (22% of the total volume) are round-trip transactions which negatively impact the overall macroeconomic stability of the country. However, in 2017-2018, we observe a certain restoration of trust and a growing interest among foreign investors – leading to an increase in acquisitions of domestic assets. A broad range of comprehensive and coordinated measures to create an attractive ecosystem for both domestic and foreign businesses are required in order to more effectively attract FDIs in Ukraine.

Key words: foreign direct investment (FDI), round-trip investments, Index of Success in attracting FDI, 'greenfield' investments, mergers and acquisitions.

Науменко Н.С.

член-кореспондент АЕНУ, кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1327-0398>

Збожна Д.М.

магістр,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7153-1659>

Naumenko Nataliia, Zbozhna Diana

Lesia Ukrainka Eastern European National University

МІЖНАРОДНІ ТНК: МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ВПЛИВ НА СУЧАСНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИНОК

На сучасному етапі розвитку світової економіки ТНК стали однією з головних рушійних сил глобалізації. У роботі розглянуто специфіку функціонування ТНК, їх сучасну діяльність на інвестиційному ринку. ТНК на сучасному етапі розвитку є одними з найважливіших суб'єктів міжнародних економічних відносин. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій здійснює безпосередній вплив на стан платіжного балансу, обсяги виробництва, зовнішньоторговельний оборот, зайнятість, конкурентоспроможність приймаючої економіки. Саме тому метою дослідження визначено вивчення теоретичних особливостей та практичних аспектів діяльності ТНК на ринку іноземних інвестицій, проаналізовано галузеву і географічну структури прямих іноземних інвестицій ТНК. Проаналізовано динаміку інвестиційних процесів ТНК, розглянуто особливості процесів злиття та поглинання як важливу тенденцію інвестиційної діяльності ТНК. Викладені у статті результати дослідження, незалежно проведені авторами, характеризуються науковою новизною.

Ключові слова: ТНК, інвестиційний ринок, прями іноземні інвестиції, злиття та поглинання, тренди, інвестиційна діяльність, іноземні активи, інвестиційна політика.

Постановка проблеми. Із кожним роком в умовах інтернаціоналізації, глобальної конкуренції та технічного прогресу все більше чинників впливають на економіку країн світу. Зараз найбільші ТНК можуть розглядатися поряд з окремими державами, що лише підтверджує їх значення у світовій економіці. Для прогнозування та уникнення негативних наслідків економічної діяльності потрібно звертати увагу як значення інвестицій ТНК у світовій економіці, так і на розвиток міжнародного ринку ПІІ у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та іноземній літературі дослідженням особливостей розвитку інвестиційних процесів ТНК займалися такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як: О.І. Рогач, який вивчав теорію та практику ведення бізнесу ТНК; А.С. Булатов, котрий розглядав ТНК із погляду впливу на світове господарство; Л.Д. Градобітова, яка аналізувала ТНК як суб'єкт міжнародних економічних відносин; Дж. Даннінг, котрий створив електичну парадигму, яка пояснює види та моделі інвестиційної діяльності

компаній, та ін. Також дослідженнями інвестиційних процесів ТНК займається Конференція ООН із торгівлі та розвитку (UNCTAD), яка випускає щорічне видання World Investment Report. Але, незважаючи на великий обсяг наукових здобутків, і досі актуальним є дослідження проблем функціонування ТНК у сучасних економічних умовах. Вплив ТНК на світову економіку набуває все більш диференційованого характеру, глобальна фінансово-економічна криза спричинила зміни у поведінці ТНК – усі ці тенденції потребують постійного наукового моніторингу.

Формулювання цілей статті. Основними завдання статті є проведення теоретичного осмислення діяльності транснаціональних корпорацій, проведення аналізу динаміки інвестиційного руху діяльності ТНК, визначення їх галузевого та регіонального розподілу, аналіз сучасних процесів злиття і поглинання як важливої тенденції в інвестиційній діяльності ТНК.

Виклад основного матеріалу. У сучасній світовій економіці активна виробнича, інвестиційна й торгі-

вельна діяльність ТНК дає їй можливість виконувати функцію міжнародного регулятора виробництва і розподілу продукції бути важливим визначальним чинником у позиції тієї чи іншої країни в системі міжнародного поділу праці та світових господарських зв'язків, а отже, ТНК є важливим рушієм головних процесів сучасної економіки.

Так, поява у світовому господарстві міжнародних корпорацій означала вихід підприємницьких структур на якісно новий рівень, визначальною рисою якого стала втрата капіталом своєї виключно національної природи [1]. Цей процес відбувався двома шляхами: утворенням багатонаціональних корпорацій та утворенням ТНК.

На відміну від міжнаціональних компаній, ТНК утворюються як національні щодо капіталу й контролю і міжнародні за сферою своєї діяльності. Діяльність цих підприємств має наднаціональний, наддержавний характер і веде до створення наддержавних зв'язків [2].

У науковій літературі привалює таке визначення термінології щодо ТНК (табл. 1).

Інвестиційна діяльність ТНК включає:

- фінансове планування, тобто процес оцінки та вибору інвестицій довгострокового призначення ПП;
- управління портфельними інвестиціями;
- управління інвестиційним ризиком.

Для оптимального використання конкурентних можливостей ТНК розробляються ефективні інвестиційні стратегії вкладення капіталу за кордон. Інвестиційні стратегії ТНК можуть бути простими, коли існують міцні зв'язки між материнською компанією та її закордонними філіями, коли наявність дешевої праці є основним фактором для розміщення інвестицій. Своєю чергою, стратегія складної комплексної інвестиційної інтеграції має за мету інвестування у розрізнені сфери виробничого процесу з погляду конкурентоспроможності щодо виробничих витрат у певному географічному місці, можливостей ринку, а також інноваційних можливостей приймаючої країни [4].

Процес зростання ПП дещо не збігається із ситуацією в глобальному макроекономічному середовищі, де домінують уповільнення темпів зростання ринків та різке зниження цін на сировину. Головне пояснення цієї невідповідності – це сплеск транскордонних ЗіП, особливо в розвинутих економіках.

Компанія Ernst&Young на основі критерію «простота умов» (умови оцінюються за 23 факторами, такими як регуляторні, політичні, фінансово-економічні умови, технологічний розвиток країни, розвиток ринку робочої сили, інфраструктури і т. ін.) для проведення/здійснення угод ЗіП сформували рейтинг країн за рівнем «зрілості» їх ринків для ЗіП (табл. 2). Чим вища зрілість (max = 100), тим нижчі ризики для проведення угод ЗіП у країні і тим активніше здійснюються такі процеси як між «домашніми», так і між іноземними компаніями.

Таблиця 2

Рейтинг країн, сприятливих для ЗіП, станом на 2018–2019 рр.

Країна	Місце в рейтингу	Зрілість ринку для ЗіП, %
Південна Корея	5	81
Китай	9	79
Таїланд	17	73
Малайзія	18	73
ОАЕ	20	72
Чехія	21	71
Росія	28	68
Польща	30	66
Чилі	32	66
Бразилія	34	65
Туреччина	37	64
Індія	38	63
Казахстан	40	62
Мексика	41	62
Катар	45	61
ПАР	49	60
В'єтнам	50	60
Індонезія	51	60
Україна	52	59
Саудівська Аравія	59	58

Джерело: складено за даними [5]

Дані табл. 2 доводять, що азійські країни займають досить високі позиції, що зумовлено швидкими темпами економічного розвитку в цих країнах. Так, Південна Корея фактично зрівнялася з Японією за рівнем добробуту, незважаючи на певні фінансово-економічні ризики. Натомість Китай через політичну нестабільність утрачає свої позиції. Таїланд завдяки високому

Таблиця 1

Визначення транснаціональної корпорації

Р. Вернон	Це материнська компанія, яка контролює значну групу інших компаній різної національності, й усі компанії цієї групи використовують єдине джерело фінансів і кадрів
Б. Андрескі	Це учасники комерційної діяльності, річний обсяг яких перевищує 100 млн дол. США, із наявністю філій у більше ніж шести країнах світу
Р. Селлі, С. Томсон, Р. Гілпін	Національна компанія певної країни, що здійснює зарубіжні ділові операції, є продуктом розвитку конкретної національної економічної системи, ринок якої для більшості з них усе ще відіграє переважну роль
А.Н. Титов	Складні соціально-економічні системи, що поєднують науково-технологічні, торгово-сервісні, фінансові, керуючі, виробничі структури, активність котрих як лідируючих суб'єктів світової економіки характеризується глобальним масштабом

Джерело: складено за [1–3]

рівню освіти стає все більш привабливим для іноземних інвесторів. Малайзія характеризується стрімко зростаючою інноваційною економікою, що дає їй змогу проводити вдалі угоди ЗіП. Найбільш відкритою країною для іноземного інвестування є ОАЕ, що дає їй змогу залучати необхідні інновації та розвивати свою економіку. Щодо Росії, то вона втратила свої позиції через невдалу боротьбу з корупцією, і лише великий ринок робочої сили спасає ситуацію. Однією з небагатьох країн, які показують значний ріст у залученні інвестицій через процеси ЗіП, є Польща завдяки своєму рівню технологічного розвитку, ринку робочої сили та політичній стабільності. Досить хорошу позицію займає й Україна, незважаючи на несприятливу для процесів ЗіП політику керівництва країни. Найсильнішими сторонами України для іноземних інвесторів є кваліфікована робоча сила і велика кількість потенційно прибуткових активів.

Незважаючи на те що ПІІ через транскордонні ЗіП можуть підвищити їхню продуктивність, у 2017 р. була укладена низка угод, пов'язаних із корпоративною реконфігурацією, включаючи податкову інверсію. Такі реконфігурації часто пов'язані з великими рухами в платіжному балансі, але не несуть великих змін у фактичних операціях ТНК. Ця тенденція особливо помітна в Сполучених Штатах та Європі, але також у країнах, що розвиваються. У Гонконгу (Китай) частка різкого посилення притоку ПІІ може бути пов'язана з реструктуризацією двох великих конгломератів.

Зниження вартості цих операцій означає, що більш помірне зростання становить близько 15% глобальних потоків ПІІ. У 2018 р. інвестиції в «зелені» сфери досягли 766 млрд дол. США – на 8% більше, ніж попереднього року. Зростання було більш вираженим у розвинутих економіках (збільшилося на 12%), що свідчить про потенційне відновлення ПІІ у продуктивних активах, оскільки поліпшуються макроекономічні та фінансові умови. У цьому контексті проблема полягає у невідповідному становищі продуктивних інвестицій ТНК. Протягом 2017 р. капітальні витрати 5 тис найбільших ТНК знизилися (більше ніж на 11%) після падіння у 2016 р. (на 5%) (рис. 1).

Певною мірою ці тенденції є відзеркаленням сучасної глобальної макроекономічної ситуації. Велика кількість ТНК у добувному секторі, наприклад, зменшили свої капітальні витрати й оголосили про значне скорочення своїх середньострокових інвестиційних планів. Аналогічно ТНК в інших секторах переглядають свої потреби у капітальних витратах та торгівлю з урахуванням уповільнення глобального зростання та послаблення сукупного попиту. У 2018 р. обсяг світової торгівлі товарами та послугами не зміг утримати зростання реального ВВП, збільшившись лише на 2,6% порівняно із середньою швидкістю 7,2% у період між 2000 і 2007 рр., до фінансової кризи.

Зростання транскордонних ЗіП протягом 2018 р. було головним чинником збільшення потоків ПІІ у розвинуті країни. Вартість угод зросла на 109%, до 631 млрд дол. США, досягнувши найвищого рівня з 2007 р. Ці процеси чітко простежувалися у Сполучених Штатах, де чистий обсяг продажів зріс із 17 млрд дол. США у 2014 р. до 299 млрд дол. США у 2018 р. Значно збільшився обсяг угод у Європі (на 36%).

Також зростали інвестиції ТНК із розвинутих країн. У 2018 р. ТНК із розвинутих країн інвестували за кордон 1,1 трлн дол. США, це на 33% більше, ніж у попередньому році, а ТНК з Європи та Японії сприяли економічному зростанню. Незважаючи на це, їх рівень ПІІ залишився на 40% менше його найвищого рівня в 2007 р. ТНК із країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою, навпаки, зменшили свої інвестиції. Ці тенденції спричинили суттєву зміну загальної частки розвинутих країн у світовому потоці ПІІ, яка зросла з 61% у 2016 р. до 72% у 2018 р.

У табл. 3 пропонуємо розглянути рейтинговий список провідних ТНК за іноземними активами.

Оцінки експертів ЮНКТАД свідчать про те, що головними одержувачами ПІІ, як і раніше, виступають промислово розвинені країни, на котрі припадає більше трьох чвертей глобального припливу інвестицій. Приплив ПІІ в країни, що розвиваються, також зростає. Однак частка країн, що розвиваються, у світових потоках ПІІ скорочується.

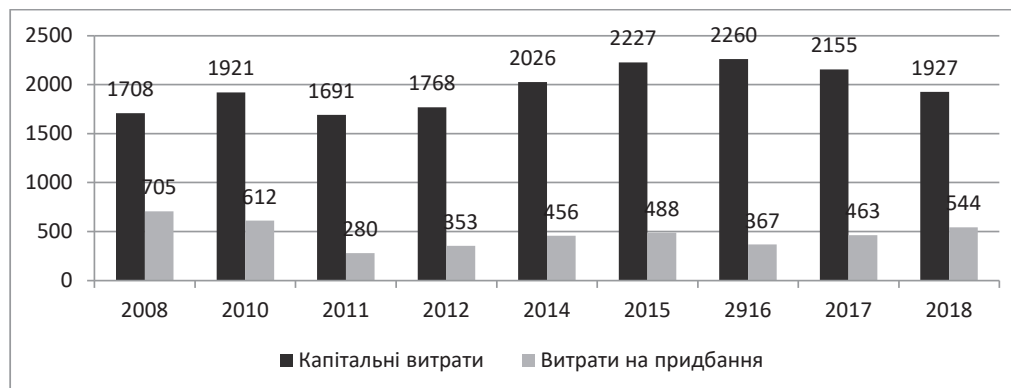


Рис. 1. Капітальні витрати та витрати на купівлю 5 тис найпопулярніших ТНК за 2010–2018 рр. (млрд дол. США)

Джерело: складено за даними [6]

На початку XXI ст. обсяги прямих іноземних інвестицій ТНК суттєво зменшилися. При цьому основне скорочення залучених ПІІ припало на промислово розвинуті країни – 59% у 2001 р., для країн, що розвиваються, спад становив 14%, а для країн Центральної і Східної Європи приплив ПІІ у цілому залишився стабільним. У 2001 р. приплив ПІІ в усьому світі становив 735 млрд дол. США, з яких 503 млрд було спрямовано у розвинуті країни, 205 млрд – у країни, що розвиваються, а інші 27 млрд. дол. США – у Центрально-Східноєвропейські країни з перехідною економікою.

У 2017 р. темпи розвитку в країнах із розвинутою економікою ще більше зросли після значного підйому минулого року. Притоки ПІІ зросли на 5%, до 1 трлн дол. США. Частка розвинених країн у притоках ПІІ у світі зросла до 59%, що є найбільшим показником з 2007 р. (рис. 4). Даний рисунок відображає загальний потік ПІІ, а найбільшу частку у світовому інвестуванні займають саме ТНК. Зниження вартості оголошених проєктів «зеленого простору» (-9%, до \$247 млрд) свідчить про деяку потенційну слабкість поточних та майбутніх капітальних видатків філій ТНК на цих ринках.

Зростання ПІІ у розвинутих економіках зумовлене, головним чином, потоками інвестицій в акції, які продовжують демонструвати активність, хоча і з меншою динамікою, ніж у попередньому році. У 2017 р. частка капіталу становила 74% потоків ПІІ в розвинені економіки – найбільша частка з 2008 р. Потоки акцій були спрямовані на транскордонні ЗіП, орієнтовані на розвинені країни, які зросли до 794 млрд дол. США.

Європа стала найбільшим регіоном у світі, який інвестує. У 2017 р. ТНК із розвинених країн інвестували за кордон 1,1 трлн дол. США, і цей показник зріс на 33% порівняно з попереднім роком. Разом із тим він відстає на 40% від найвищого у 2007 р.

Натомість країни, що розвиваються, навпаки, втратили свої позиції в 2017 р. Низькі ціни на сировину та уповільнення темпів економічного зростання приваблювали приплив іноземних інвестицій, що знизився на 14%, до 646 млрд дол. США. Транскордонні заходи зі злиття та поглинання зазнали поширеного спаду в країнах, що розвиваються, протягом року, зменшившись на 18%. На відміну від цього вартість оголошених проєктів «зеленого простору» зросла на 12%, до

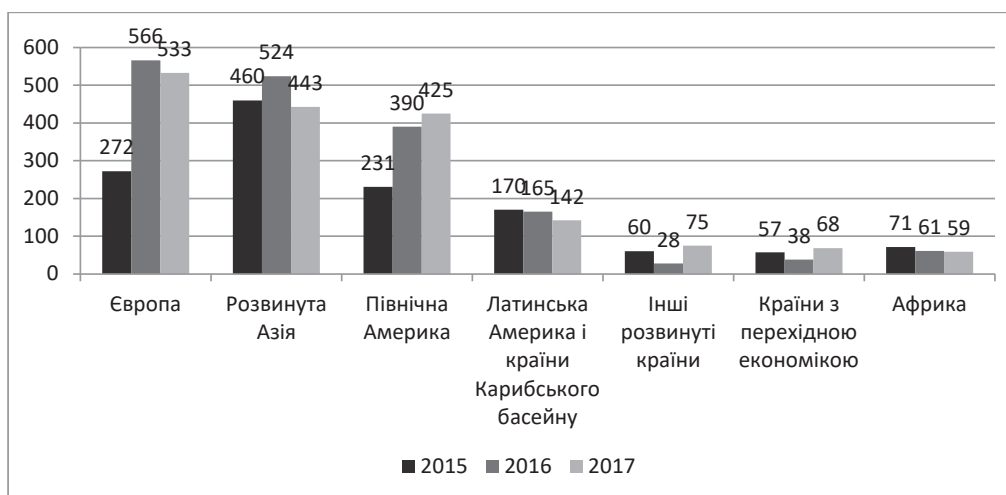


Рис. 2. Притік ПІІ по регіонах за 2014–2017 рр. (млрд дол. США)

Джерело: складено за даними [6]

Таблиця 3

Провідні ТНК за обсягом іноземних активів за 2018 р.

п/п	ТНК	Напрямок діяльності	Активи (млрд дол. США)	
			загальні	іноземні
1	Vodafone, Велика Британія	телекомунікації	223,3	221,2
2	General Electric, США	електроніка та електротехніка	437,0	159,2
3	Exxon Mobil, США	нафтовий комплекс	149,0	101,7
4	Vivendi Universal, Франція	багатопрфільний бізнес	141,9	93,3
5	General Motors, США	транспортні засоби	303,1	75,2
6	Royal Dutch/Shell, Велика Британія, Нідерланди	нафтовий комплекс	122,5	74,8
7	British Petroleum, Велика Британія	нафтовий комплекс	75,2	57,5
8	Toyota Motor, Японія	транспортні засоби	154,1	56,0
9	Telefonica, Іспанія	телекомунікації	87,1	56,0
10	Fiat, Італія	транспортні засоби	95,8	52,8

Джерело: складено за даними [7]

516 млрд дол. США. У країнах, що розвиваються в Азії, скорочення припливу ПІІ (-15%, до 443 млрд дол. США) було досить поширене, причому кожен основний субрегіон реєстрував скорочення, крім Південної Азії. Економічний спад в Латинській Америці та Карибському басейні, а також низькі ціни на сировину для основного експорту регіону значною мірою зумовлені зниженням потоків ПІІ в регіон (на 14%, до 142 млрд дол. США). Потік ПІІ до Африки також зазнав зниження (-3%, до 59 млрд дол. США).

ПІІ в країнах із перехідною економікою значно зросли (на 81%, до 68 млрд дол. США), змінюючи тенденцію, яка спостерігалася протягом останніх двох років. Зростання, головним чином, пов'язано з інвестиціями, пов'язаними з приватизацією державних активів у Російській Федерації та видобутку корисних копалин у Казахстані.

На рис. 3 видно, що найпопулярнішими перспективними напрямками залишаються ринки, що розвиваються, та Сполучені Штати Америки. Найпоширенішими напрямками прямих іноземних інвестицій залишаються США, Китай та Індія.

Інвестори довіряють розвитку економічних показників в Азії, а також прогнозують притік інвестицій у південно-східну частину регіону, в Індонезію, Таїланд, Філіппіни, В'єтнам та Сінгапур, у тому порядку, який, як і раніше, входить до числа найбільш перспективних країн – реципієнтів ПІІ. Що стосується розвинутих країн, інвестори, здається, відреагували на реформи в Іспанії, реалізовані під час світової фінансової кризи: країна знову з'явилася в рейтингу після багатьох років відсутності. Канада також відновлює свої позиції, а Велика Британія втрачає свою інвестиційну привабливість.

До найбільших компаній-інвесторів у цих країнах входять китайські банки Industrial&Commercial Bank of China та China Construction Bank; американська холдингова компанія Berkshire Hathway; не втрачає своїх позицій американська технологічна компанія Apple; і

єдина компанія родом не з США чи Китаю – це японська автомобільна компанія Toyota Motor, яка нещодавно інвестувала в сервіс таксі Uber.

Висновки. Отже, інвестиції ТНК спрямовані на отримання максимального прибутку, розширення ринку збуту, вихід на нові ринки, обмін технологіями, підвищення своєї конкурентоспроможності, забезпечення розвитку компанії тощо. Завдяки правильній інвестиційній політиці деякі великі ТНК мають бюджет, що перевищує бюджет деяких країн. ТНК справляють великий вплив у регіонах, оскільки мають значні кошти, вплив на громадськість, політичне лобі. Проаналізувавши інвестиційну діяльність ТНК у світі за останні роки, можемо зробити висновки, що їхня роль невіддільно зростає. Інвестиції ТНК із розвинутих країн продовжують зростати. Країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою, навпаки, зменшили свої інвестиції.

Головними напрямками для інвестування ТНК є сфера торгівлі, телекомунікацій, також активно інвестують у нафтові комплекси. Основним способом здійснення інвестування ТНК залишаються процеси ЗІП. Це й не дивно, адже це забезпечує розвиток компанії, розширення бізнесу, зростання ефективності організації бізнесу, поліпшення якості управління, збільшення частки компанії на ринку, зменшення впливу конкурента аж до його купівлі, підвищення капіталізації бізнесу.

Частка країн із розвинутою економікою у притоках інвестицій ТНК продовжує стабільно зростати. У 2018 р. ТНК із розвинутих країн інвестували за кордон 1,1 трлн дол. США, що на 33% більше минулорічного показника. Натомість країни, що розвиваються, втратили свої позиції, і приплив інвестицій ТНК знизився на 14%, до 646 млрд дол. США. У країнах із перехідною економікою змінилася тенденція спаду, й інвестиції ТНК у даних країнах зросли на 81%, до 68 млрд дол. США. Найперспективнішими приймаючими країнами ТНК залишаються США, Китай та Індія.

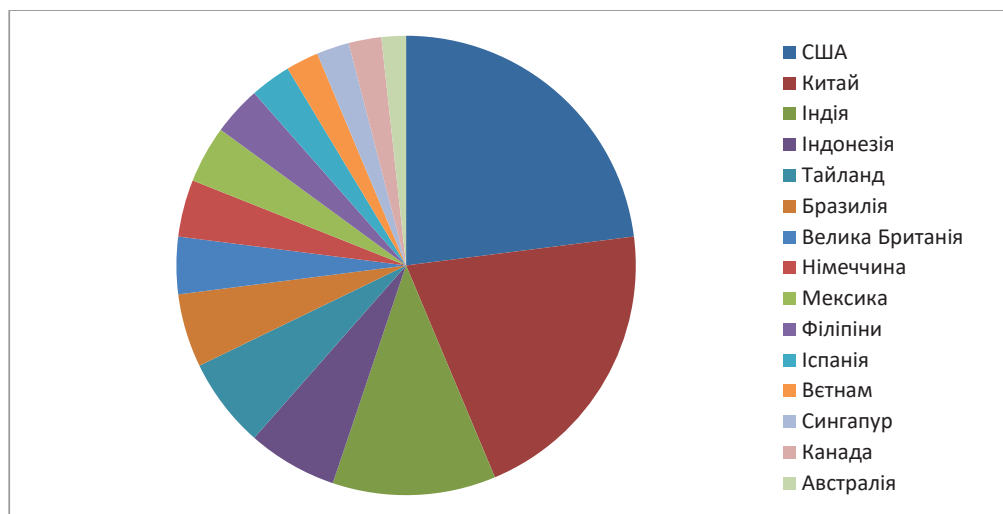


Рис. 3. Найперспективніші приймаючі країни ТНК на 2018–2021 рр., %

Джерело: складено за даними [6]

Список літератури:

1. Булатов А.С. Транснаціональні корпорації в світовому господарстві : підручник. Москва : МАУП, 1999. 359 с.
2. Градобітова Л.Д., Ісаченко Т.М. Транснаціональні корпорації в сучасних міжнародних економічних відносинах. Москва, 2002. 287 с.
3. Транснациональные корпорации : учебное пособие / В.А. Белошапка и др. Донецк, 2003. 205 с.
4. Сазонец І.Л. Міжнародна інвестиційна діяльність : підручник. Київ : Центр навч. літ., 2007. 304 с.
5. Best Countries For Business List. *Forbes*. 2019. URL : <https://www.forbes.com/best-countries-for-business/list/#tab:overall> (дата звернення: 27.12.2019).
6. World Investment Report 2019: Special Economic Zones. *UNCTAD*. 2019. URL : https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf (дата звернення: 02.01.2020).
7. Global 500. *Fortune*. 2019. URL : <https://fortune.com/global500/2019/> (дата звернення: 02.01.2020).

References:

1. Bulatov A. (1999) *Transnatsionalni korporatsii v svitovomu hospodarstvi : pidruchnyk* [Transnational corporations in the world economy: textbook]. Moskov: MAUP, p. 359 (in Russian)
2. Gradobitova L., Isachenko T. (2002) *Transnatsionalni korporatsii v suchasnykh mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosynakh* [Transnational corporations in contemporary international economic relations]. Moskov.: «Ankyb», p. 287 (in Ukrainian)
3. Beloshapka V., Kirev L., Lukyanenko D., Makogon Y., Orekhova T. (2003) *Transnatsyonalnye korporatsyy : uchebnoe posobyе* [Transnational corporations: Textbook]. Donetsk: DNU, p. 205 (in Russian)
4. Sazonets I. (2007) *Mizhnarodna investytsiina diyalnist : pidruchnyk* [International investment activity: textbook]. Kyiv: Center for Educational Studies, p. 304 (in Ukrainian)
5. Best Countries For Business List. *Forbes*. 2019. Available at: <https://www.forbes.com/best-countries-for-business/list/#tab:overall>. (accessed: 27.12.2019).
6. World Investment Report 2019: Special Economic Zones. *UNCTAD*. – 2019. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf. (accessed: 02.01.2020).
7. Global 500. *Fortune*. – 2019. Available at: <https://fortune.com/global500/2019/> (accessed: 02.01.2020).

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТНК: МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ВЛИЯНИЕ НА СОВРЕМЕННЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК

На современном этапе развития мировой экономики ТНК стали одной из главных движущих сил глобализации. В работе рассмотрены специфика функционирования ТНК, их современная деятельность на инвестиционном рынке. ТНК на современном этапе развития являются одним из важнейших субъектов международных экономических отношений. Инвестиционная деятельность транснациональных корпораций осуществляет непосредственное влияние на состояние платежного баланса, объемы производства, внешнеторговый оборот, занятость, конкурентоспособность принимающей экономики. Именно поэтому целью исследования является изучение теоретических особенностей и практических аспектов деятельности ТНК на рынке иностранных инвестиций. Проанализирована отраслевая и географическая структуры прямых иностранных инвестиций ТНК. Также проанализирована динамика инвестиционных процессов ТНК, рассмотрены особенности процессов слияния и поглощения как важная тенденция инвестиционной деятельности ТНК. Изложенные в статье результаты исследования, независимо проведенные авторами, характеризуются научной новизной.

Ключевые слова: ТНК, инвестиционный рынок, прямые иностранные инвестиции, слияние и поглощение, тренды, инвестиционная деятельность, иностранные активы, инвестиционная политика.

INTERNATIONAL MNCs: MECHANISM OF FUNCTIONING AND INFLUENCE ON THE MODERN INVESTMENT MARKET

The article analyzes the role of multinational corporations in the international capital movement, analyzes the sectoral orientation of TNCs and their place in the distribution of international capital. The role and main trends of MNCs on the modern investment market are investigated in this research. The relevance of this study is that MNCs play an important role in today's globalization processes, and their impact on countries' economies is strong. Investment activities of multinational corporations have a direct impact on the balance of payments, production volumes, foreign trade turnover, employment, competitiveness of the host economy. That is why the purpose of the study was to analyze the theoretical features and practical aspects of MNCs activity in the foreign investment market, to analyze the sectoral and geographical structure of MNCs foreign direct investment. Therefore, in order to create a sound investment policy, it is necessary to take into account the peculiarities of MNCs investment activity. In the course of the work, the specifics of the functioning of MNCs and their current activity in the investment market were considered. Dynamics of MNCs investment processes is analyzed, features of mergers and acquisitions are considered as an important trend of MNCs investment activity. The reasons and peculiarities of the merger and acquisition processes, their impact on the investment activity of TNCs were considered. The current state and tendencies of development of international investment activity of TNCs were evaluated. The geographical section of MNCs investment activity was considered. It also analyzed in which industries MNCs are most attracted to their investments. The influence of modern mergers and acquisitions processes on investment activity is considered. It is concluded that transnational corporations play an important role in the processes of internationalization, and the role of MNCs in international investment has only grown over time. The results of the research presented in the article, independently conducted by the authors, are characterized by scientific novelty.

Key words: MNC, investment market, federal direct investment, mergers and acquisitions, trends, investment activities, foreign assets, investment policy.

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-3>

УДК 339.5

Полякова Ю.В.

доктор економічних наук, доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Яремко Л.А.

доктор економічних наук, професор,
Львівський торговельно-економічний університет

Poliakova Juliia, Yaremko Larysa

Lviv University of Trade and Economics

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗРОБЛЕННЯ ЕКСПОРТНИХ СТРАТЕГІЙ РЕГІОНІВ

Статтю присвячено оцінюванню експортної спеціалізації та обґрунтуванню основних підходів до формування експортних стратегій регіонів України. Проведено аналіз географічної і галузевої структури зовнішньої торгівлі України. Розглянуто регіональні особливості експортно-імпоротної діяльності. Оцінено експортну спеціалізацію регіонів України на основі сучасних статистичних даних. Здійснено кластеризацію областей за рівнем експортної активності з урахуванням низки оціночних критеріїв та виділено регіони з найвищим рівнем експортної активності. Наголошено на важливості прийняття Експортної стратегії України (дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 рр., а також реалізації крос-секторальних стратегій. На основі отриманих у процесі дослідження результатів обґрунтовано підходи до розроблення регіональних експортних стратегій.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, експортна спеціалізація, експортна стратегія, інституційний базис.

Постановка проблеми. В умовах посилення відкритості економіки України та її глобального включення до світових господарських процесів важливою є оцінка зовнішньоекономічної діяльності та обґрун-

тування експортних стратегій регіонального рівня, що передбачає застосування диференційованого підходу до вибору пріоритетів використання наявних експортних можливостей та розроблення стратегій присут-

ності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках. Експортна політика регіонів повинна відображати наявні і потенційні конкурентні переваги, базуватися на результатах визначення експортної спеціалізації, поєднувати загальнодержавні та регіональні інтереси якісної географічної та технологічної диверсифікації експортних поставок.

Попри сформований інституційний базис, що охоплює програмні документи, створення відповідних інституцій, спрямованих на стимулювання експорту, укладання угод з іноземними країнами про вільну торгівлю, уваги потребують аспекти, пов'язані з обґрунтуванням експортних стратегій у регіональному вимірі, оскільки загальна динаміка і структурні зрушення у зовнішній торгівлі України та регіонів свідчать про неповну їх відповідність як загальносвітовим трендам, так і пріоритетам економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній науці знайшли відображення результати досліджень фундаментальних засад формування зовнішньоекономічної політики країни. Аналізу проблем, що відображають стан, тенденції, пріоритети та перспективи розвитку експортної діяльності регіонів та країни загалом, а також шляхів їх розв'язання, присвячено наукові публікації вітчизняних учених, серед яких – С. Биткін, І. Бураковський, Ю. Гужва, Г. Дугінець, О. Кордонська, А. Мазаракі, Т. Мельник, А. Філіпенко та ін. Беручи до уваги значний теоретичний і прикладний здобуток науковців, питання, пов'язані із систематизацією та узагальненням сучасних підходів до формування експортних стратегій регіонів, потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в оцінюванні експортної спеціалізації та обґрунтуванні основних підходів до формування експортних стратегій регіонів України.

Виклад основного матеріалу. За підсумками 2018 р. загальний обсяг експорту товарів і послуг Укра-

їни становив 57,1 млрд дол. США, що на 8,6% більше, ніж у 2017 р. (або на 4 538,8 млн дол. США), у загальній структурі обороту 82,9% припадає на товари, 17,1% – на послуги. Частка найбільших 15 країн – торговельних партнерів становить 82,7% (ЄС – 40,3%, РФ – 12,2%, Туреччина – 4,4%, КНР – 4,0%, Індія – 4,0%, США – 3,6%, Єгипет – 2,8%, Білорусь – 2,5%, Молдова – 1,5%, Ізраїль – 1,4%, Саудівська Аравія – 1,3%, ОАЕ – 1,3%, Ірак – 1,2%, Швейцарія – 1,1%, Індонезія – 1,1%) [1]. Відзначимо помітне зростання торгівлі з країнами ЄС (їхня питома вага у 2009 р. дорівнювала 29%).

За цей же період обсяг експорту товарів становив 47,3 млрд дол. США (зростання порівняно із 2017 р. на 9,4%, або на 4 075,2 млн дол. США), експорт послуг – 11,9 млрд дол. США (+10,6%, або 1 140,4 млн дол. США). Динаміка цих показників має циклічний характер та відображена на рис. 1.

У структурі експорту товарів переважають такі товарні групи: продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості (39,3%), металургійного комплексу (24,6%), машинобудування (11,6%), мінеральні продукти (9,2%), продукція хімічної промисловості (5,4%), деревина та паперова маса (4,3%), різні промислові товари (3,1%), продукція легкої промисловості (2,6%) [1]. Зауважимо, що в 2001 р. частка продукції рослинного походження в експорті становила 4,26%; жирів та олії тваринного або рослинного походження – 1,39%; готових харчових продуктів – 2,77%; продуктів хімічної промисловості – 9,09%; недорогих металів та виробів із них – 41,3%.

Водночас у 2018 р. структура експорту послуг виглядає так: транспортні послуги (49,1%), послуги з переробки матеріальних ресурсів (17,6%), комп'ютерні та інформаційні послуги (17,2%), ділові (8,5%), туристичні (2,4%), з ремонту та технічного обслуговування (2,0%), будівництво (1,2%) тощо.

Як показує статистика, у географічному розподілі найбільші обсяги експорту товарів з України здійсню-

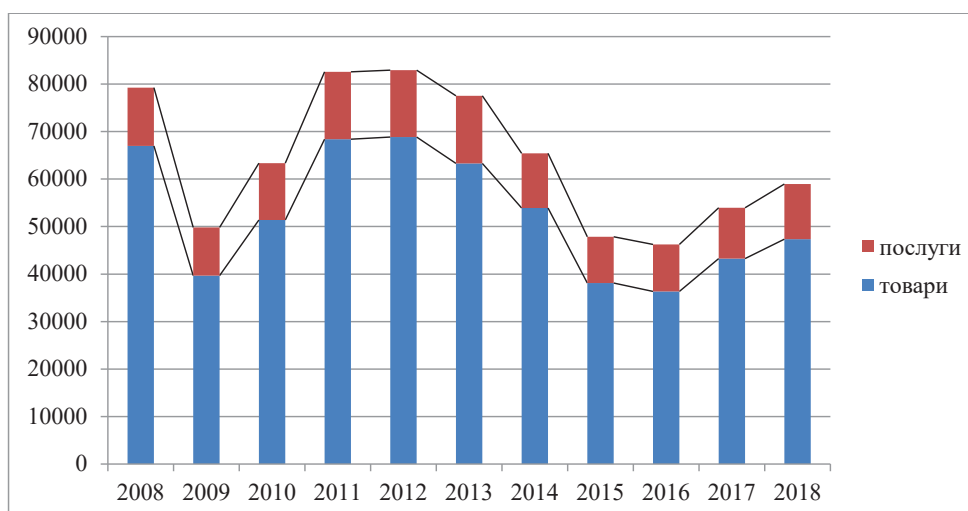


Рис. 1. Динаміка експорту товарів та послуг України за 2008–2018 рр.

валися до таких країн: ЄС – 42,6%, РФ – 7,7%, Туреччина – 5,0%, КНР – 4,6%, Індія – 4,6%, Єгипет – 3,3%, Білорусь – 2,8%, США – 2,3%, Молдова – 1,7%, Саудівська Аравія – 1,6%, Ірак – 1,4%, Індонезія – 1,3%, Ізраїль – 1,2%, ОАЕ – 1,0%, Грузія – 1,0% [1]. Сумарно у розрізі регіонів світу на країни Азії припадає 29%, СНД – 14,8%, Африки – 9,2%, Америки – 3,4%.

Водночас частка п'ятнадцяти найбільших країн-партнерів в експорті послуг з України дорівнює 88,3% (ЄС – 32,9%, РФ – 28,1%, США – 8,2%, Швейцарія – 7,5%, ОАЕ – 2,2%, Ізраїль – 1,7%, Туреччина – 1,5%, Віргінські Острови – 1,2%, Білорусь – 1,0%, КНР – 0,9%, Індія – 0,8%, Канада – 0,7%, Туркменістан – 0,6%, Єгипет – 0,6%, Гонконг – 0,5%). За окремими регіонами світу на країни СНД припадає 31,8%, Азії – 12,7%, Африки – 1,3%, Америки – 11,4%.

Серед регіонів України найбільший позитивний внесок у динаміку експорту товарів у 2018 р. зробили Дніпропетровська (+1,5 в. п.), Донецька (+1,0 в. п.),

Запорізька (+0,9 в. п.), Львівська (+0,7 в. п.), Вінницька (+0,5 в. п.), Закарпатська (+0,5 в. п.), Івано-Франківська (+0,5 в. п.), Миколаївська (+0,5 в. п.), Хмельницька (+0,4 в. п.), Черкаська (+0,4 в. п.) області та місто Київ (+1,2 в. п.). Сумарний внесок вищезазначених регіонів становив 85,5% загального приросту експорту товарів. Найбільш позитивний внесок у динаміку експорту послуг у 2018 р. зробили такі регіони: Львівська (+0,8 в. п.), Київська (+0,5 в. п.), Закарпатська (+0,5 в. п.), Миколаївська (+0,5 в. п.), Харківська (+0,3 в. п.) області та місто Київ (+3,8 в. п.), сумарний внесок наведених шести областей – 58,4% загального приросту експорту послуг [1].

Як зазначає Г. Дугінець, імпорт України тривалий час залишається набагато більш високотехнологічними та ширшим за номенклатурою, ніж український експорт. Трансформація географічної структури експорту з СНД на ЄС призвела до зменшення ринку збуту товарів із високою доданою вартістю та збільшення поставок сировини [2, с. 323]

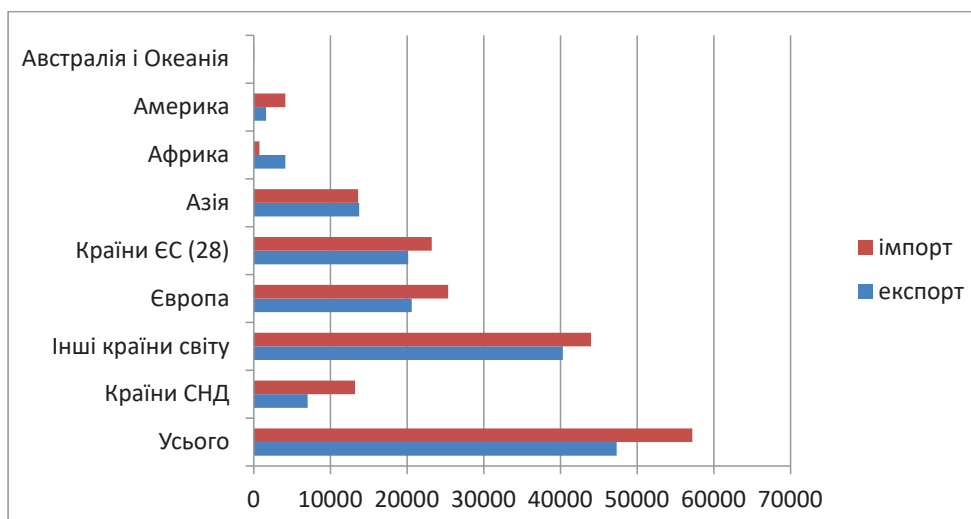


Рис. 2. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України, 2018 р.

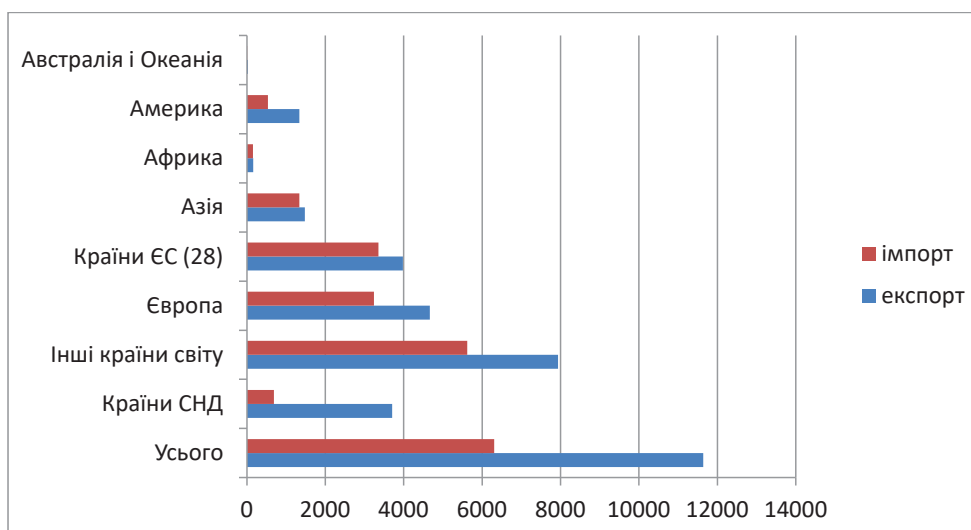


Рис. 3. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами України, 2018 р.

Якщо розглянути експортну діяльність із позицій аналізу показників експорту на одну особу (рис. 4), то значення середньоукраїнського рівня перевищують шість регіонів (м. Київ, Дніпропетровська, Запорізька, Миколаївська, Полтавська і Закарпатська області).

Погодимося, що наявність експортних галузей, що ефективно розвиваються, є важливим для регіональної економіки. Для виявлення перспективних галузей, що демонструють динамічне зростання, постачання товарів яких необхідно стимулювати, пропонують використувати коефіцієнт експортної галузевої спеціалізації регіону [3, с. 83].

Коефіцієнт експортної спеціалізації регіону K_{exp} розраховується за формулою:

$$K_{expj} = \frac{X_{branchj}}{X_{grossj}}, \quad (1)$$

де j – регіон, що розглядається;

$X_{branchj}$ – експорт певної галузі регіону;

X_{grossj} – загальний обсяг експорту товарів регіону.

Згрупуємо показники, що відображають експортну спеціалізацію регіонів, отримані з використанням зазначеної формули (за основу групування взято значення, скільки разів відповідна товарна група зустрічається у переліку спеціалізацій на рівні всіх регіонів). Номера та назви товарних груп відповідають структурі УКТЗЕД.

Виявлені домінуючі товарні групи, що являють собою основу експортної спеціалізації, переважно

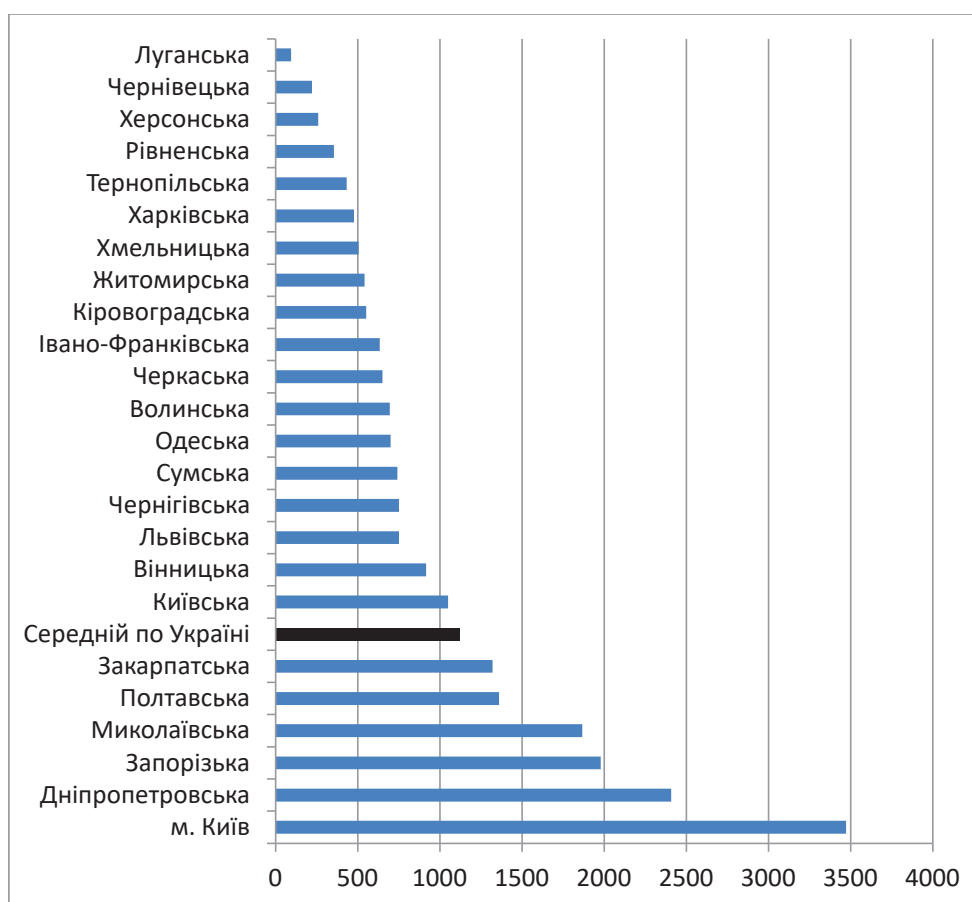


Рис. 4. Регіональні обсяги експорту товарів на одного мешканця, дол. США

Таблиця 1

Експортна спеціалізація регіонів України в межах товарних груп, 2018 р.

Назви спеціалізації	Номер товарних груп	Назви товарних груп
1. Домінуючі (від 11 і більше)	10, 12, 15, 44, 85	Зернові культури. Насіння і плоди олійних культур. Жири та олії тваринного або рослинного походження. Деревина і вироби з деревини. Електричні машини.
2. Пріоритетні (від 6 до 10)	23, 72, 84, 94	Залишки і відходи харчової промисловості. Чорні метали. Реактори ядерні, котли, машини. Меблі.
3. Поширені (від 3 до 5)	4, 17, 27, 39, 62, 73	Молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед. Цукор і кондитерські вироби з цукру. Палива мінеральні. Пластмаси, полімерні матеріали. Одяг текстильний. Вироби з чорних металів.

Експортна спеціалізація регіонів України, 2018 р.

Регіони	Коефіцієнт	Галузь
1	2	3
Вінницька область	0,34633063	Жири та олії тваринного або рослинного походження
	0,19198881	Їстівні плоди та горіхи
Волинська область	0,312422	Електричні машини
	0,191241	Деревина і вироби з деревини
Дніпропетровська область	0,45005	Чорні метали
	0,234324	Руди, шлаки і зола
Донецька область	0,81623	Чорні метали
	0,05557	Сіль, сірка, землі та каміння
Житомирська область	0,197988	Деревина і вироби з деревини
	0,160101	Електричні машини
Закарпатська область	0,586833	Вироби з недорогоцінних металів
	0,082382	Деревина і вироби з деревини
Запорізька область	0,568291	Чорні метали
	0,056251	Зернові культури
Івано-Франківська область	0,230311	Пластмаси, полімерні матеріали
	0,15183	Органічні хімічні сполуки
	0,130486	Деревина і вироби з деревини
Київська область	0,249603	М'ясо та їстівні субпродукти
	0,15634	Зернові культури
Кіровоградська область	0,311688	Жири та олії тваринного або рослинного походження
	0,245586	Зернові культури
Луганська область	0,450004	Папір та картон
	0,108705	Органічні хімічні сполуки
Львівська область	0,239538	Електричні машини
	0,123473	Меблі
	0,098379	Деревина і вироби з деревини
Миколаївська область	0,484209	Зернові культури
	0,25926	Продукти неорганічної хімії
	0,122225	Насіння і плоди олійних культур
Одеська область	0,347225	Зернові культури
	0,146395	Жири та олії тваринного або рослинного походження
	0,100282	Судна
Полтавська область	0,531498	Руди, шлак і зола
	0,112065	Зернові культури
Рівненська область	0,348545	Деревина і вироби з деревини
	0,127571	Скло і вироби зі скла
	0,113678	Меблі
Сумська область	0,282102	Зернові культури
	0,127252	Реактори ядерні, котли машини
	0,083565	Какао та продукти з нього
Тернопільська область	0,404081	Електричні машини
	0,167464	Зернові культури
	0,08897	М'ясо та їстівні субпродукти
Харківська область	0,161284	Реактори ядерні, котли машини
	0,080879	Електричні машини
Херсонська область	0,18067	Зернові культури
	0,158329	Насіння і плоди олійних культур
Хмельницька область	0,338714	Зернові культури
	0,103108	Електричні машини
	0,092488	Насіння і плоди олійних культур
Черкаська область	0,336484	Жири та олії тваринного або рослинного походження
	0,180257	Зернові культури
	0,094557	Залишки і відходи харчової промисловості

1	2	3
Чернівецька область	0,240386	Деревина і вироби з деревини
	0,166131	Їстівні плоди та горіхи
	0,165494	Електричні машини
Чернігівська область	0,426326	Зернові культури
	0,090503	Папір та картон
м. Київ	0,293948	Зернові культури
	0,230211	Жири та олії тваринного або рослинного походження
	0,088133	Насіння і плоди олійних культур

відображають галузі з низькотехнологічним складником та невисокою доданою вартістю. Якщо розглянути отримані результати в розрізі окремих регіонів, можна побачити, що більшість регіонів усе ж таки має сировинну, харчову або низькотехнологічну спеціалізацію.

Наші дослідження у цілому не йдуть у протиріччя із твердженнями, що залучення країни у світову економіку є переважно ресурсним, український економічний комплекс виступає як сировина для більш сильних економік. Основні проблеми у сфері зовнішньоекономічної діяльності України пов'язані з недосконалою моделлю, орієнтованою на відсутність кардинальної корекції структури економік (домінування галузей із низьким рівнем технологічності та невисокою доданою вартістю, що характеризуються чутливістю до цінкових коливань) [4, с. 89–137].

Узагальнимо регіони України за рівнем експортної активності, використовуючи оціночні критерії. Для нашого дослідження розглянемо такі показники:

1. Індекс залежності від зовнішньої торгівлі, який відображає ступінь відкритості економіки регіону і розраховується як відношення суми обсягів експорту та імпорту товарів регіону до валового регіонального продукту.

2. Індекс екстраверсії зовнішньої торгівлі, що характеризує значущість експорту для економіки (також розглядається як індекс схильності до експорту) і розраховується як відношення загального обсягу експорту товарів регіону до валового регіонального продукту.

3. Коефіцієнт покриття імпорту експортом – це показник, що відображає перевищення обсягів експорту над обсягом імпорту та дає змогу оцінити рівень зовнішньоторговельної самозабезпеченості (відношення загального обсягу експорту товарів до загального обсягу імпорту товарів регіоном).

4. Частка інноваційної (високотехнологічної) продукції в обсязі товарного експорту виступає як індикатор інноваційної спроможності регіону і розраховується як частка експорту високотехнологічних товарів у загальному обсязі експорту товарів регіону.

5. Коефіцієнт ефективності зовнішньої торгівлі енергозалежної економіки, який показує співвідношення між експортом високотехнологічної продукції та імпортом енергетичних ресурсів у регіоні та відображає залежність від імпорту енергоресурсів.

6. Коефіцієнт експортної орієнтованості регіону, що свідчить про ступінь розвиненості зовнішньотор-

говельних відносин, тобто ступінь залученості регіональної економіки до міжнародної торгівлі, розраховується як відношення експорту високотехнологічної продукції регіону до загального обсягу реалізованої промислової продукції регіону.

Отже, для групування регіонів України за рівнем експортної активності нами використано кластерний метод (пакет прикладних програм Statistica) та взято за основу такі показники: індекс залежності від зовнішньої торгівлі, індекс екстраверсії зовнішньої торгівлі, коефіцієнт покриття імпорту експортом, частка інноваційної (високотехнологічної) продукції в обсязі товарного експорту, коефіцієнт ефективності зовнішньої торгівлі енергозалежної економіки, коефіцієнт експортної орієнтованості регіону, а також обсяги експорту на душу населення та загальний обсяг експорту товарів регіону за 2018 р. У результаті отримано такі групи регіонів (табл. 3). Найвищий рівень експортної активності мають місто Київ та Дніпропетровська область.

Беручи до уваги, що значення регіону у забезпеченні зовнішньоекономічних зв'язків країни залежить від багатьох чинників, що мають як економічне, так і просторове походження, зазначимо, що загальні пріоритети розвитку їхньої зовнішньоекономічної діяльності визначаються стратегічними орієнтирами та інституційним середовищем державного рівня. Як зазначає О. Кордонська, інституції є основою формування процесів господарювання в економічній системі. Взаємодія бізнесу з державними інститутами та вироблення чіткої експортоорієнтованої стратегії сприяють зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та економічному зростанню [5, с. 188].

В Україні діє Експортна стратегія України (дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 рр., а також низка крос-секторальних стратегій із відповідними стратегічними цілями, зокрема [6]:

– «Торговельна інформація та просування експорту» (створення інституцій відповідно до потреб експорторієнтованого малого та середнього бізнесу; створення міжнародної мережі інституцій із просування експорту та постачання торговельної інформації; зміцнення іміджу України як постачальника на світовий ринок якісної продукції);

– «Інновації для експорту» (зміцнення інноваційної екосистеми України та бізнес-середовища щодо

Регіони (кластери) України за рівнем експортної активності

Назва групи	Регіони	Відстань від центру кластера
Найвищий рівень експортної активності	Дніпропетровська область	446466,5
	м. Київ	446466,5
Високий рівень експортної активності	Донецька область	859271,6
	Закарпатська область	267314,1
	Запорізька область	340186,7
	Київська область	197537,8
	Львівська область	183642,3
	Миколаївська область	106938,6
	Одеська область	264012,7
Середньо-низький рівень експортної активності	Полтавська область	180012,9
	Вінницька область	269627,3
	Волинська область	18837,9
	Житомирська область	1710,6
	Івано-Франківська область	72356,2
	Кіровоградська область	51243,4
	Луганська область	163970,4
	Рівненська область	90442,1
	Сумська область	47878,7
	Тернопільська область	75736,6
	Харківська область	216475,7
	Херсонська область	140278,1
	Хмельницька область	10093,0
	Черкаська область	42052,5
	Чернівецька область	164956,2
Чернігівська область	31202,0	

сприяння інноваційній та підприємницькій активності і збільшення експорту; розроблення фінансових та допоміжних послуг для підприємств та інноваторів із метою розроблення та поширення інноваційних продуктів (послуг) із додатковою вартістю й експортним потенціалом; розвиток навичок та компетенцій вітчизняних підприємств, менеджерів, науковців, інноваторів та суб'єктів підприємництва, потрібних для розроблення і комерціалізації інновацій на світових ринках);

– для сектору креативних індустрій (організація і консолідація сектору креативних індустрій; адаптування та модернізація пропозиції вітчизняних товарів і послуг через розбудову секторальних зв'язків, удосконалення навичок та збільшення інвестування; сприяння інтернаціоналізації та експортній орієнтації для розширення ринкових можливостей і забезпечення сталого зростання сектору);

– «Транспортування та спрощення умов торгівлі» (зміцнення координації та співпраці між відповідними органами; забезпечення умов для надання компаніям послуг для поліпшення їхніх зовнішньоекономічних можливостей; актуалізація та запровадження сприятливої законодавчої й регуляторної бази у сфері міжнародної торгівлі);

– «Вдосконалення навичок» (стимулювання підприємницького духу у молоді та розвиток управлінських навичок представників малого і середнього бізнесу; узгодження пропозиції освітньої системи з потребами бізнесу; створення програми кластерів національного рівня для співпраці з метою вдосконалення навичок та вмінь для зростання експорту та конкурентоспроможності).

Окрім того, на регіональному рівні розроблені стратегії щодо стимулювання експортної діяльності у харчовій і переробній промисловості, машинобудуванні, секторі технічного обслуговування та ремонту повітряних суден.

Іншим вагомим кроком для здійснення якісних змін у структурі експорту є використання можливостей, що з'являються у світлі підписання та реалізації міждержавних угод про вільну торгівлю та організаційної підтримки діючих інституцій, зокрема Офісу з просування експорту, Ради з міжнародної торгівлі, Ради експортерів та інвесторів при МЗС України.

З урахуванням спрямованості вищезазначених програмних документів на регіональному рівні доцільно розробляти регіональні експортні стратегії, спрямовані на стимулювання експортного виробництва товарів із високою доданою вартістю на основі залучення інвестицій та сучасних інноваційних рішень; організаційного сприяння пошуку та розширенню ринків збуту для місцевих підприємств і включення їх до глобальних ланцюгів доданої вартості; зміцнення і розвиток основних галузей, що відображають експортну спеціалізацію та суміжних до них на основі обґрунтування критеріїв доцільності та підвищення рівня технологічності.

Висновки. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України показує переважно низький технологічний складник експорту та домінування галузей із невисокою доданою вартістю, оцінювання експортної спеціалізації регіонів підтверджує ці висновки. Загалом на загальноукраїнському рівні високий рівень експортної активності мають місто Київ, Дніпропетровська, Донецька, Закар-

патська, Запорізька, Київська, Львівська, Миколаївська, Одеська та Полтавська області. Експортні стратегії регіонів мають базуватися на загальнодержавному інституційному базисі стимулювання зовнішньоекономічної діяльності. Завданням регіональних програм і інсти-

туцій є сприяння експортній переорієнтації не лише у географічному, а й технологічному напрямі на основі залучення інвестицій та інновацій, оскільки неможливо якісно трансформувати структуру експорту, не змінивши внутрішню виробничу структуру економіки.

Список літератури:

1. Інфографіка щодо загальних підсумків експорту товарів і послуг України у 2018 році. URL : www.me.gov.ua (дата звернення: 12.12.2019).
2. Дугінець Г.В. Глобальні ланцюги вартості : монографія. Київ : КНТЕУ, 2018. 412 с.
3. Третяк В.В., Рязанова Н.О. Визначення перспектив реалізації експортного потенціалу регіону (на прикладі Луганської області) : монографія. Луганськ : Ноулідж, 2013. 184 с.
4. Быткин С.В. Конкурентная разведка конъюнктурно-технологических перспектив традиционного high-tech экспорта Украины : монография. Запоріжжя : ЗДА, 2017. 280 с.
5. Кордонська О. Експортоорієнтовані стратегії у глобальній економіці: монографія. Львів : Бадікова Н.О., 2017. 300 с.
6. Секторальні та крос-секторальні експортні стратегії. URL : <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 15.12.2019).

References:

1. Infografika shchodo zahalnykh pidsumkiv eksportu tovariv i posluh Ukrainy u 2018 rotsi [Infographic about total exports of goods and services of Ukraine in 2018]. Available at: www.me.gov.ua (accessed: 12.12.2019).
2. Duhinets H. (2018). Hlobalni lantsiuihy vartosti [Global value chains]. Kyiv: KNTEU, 412 p.
3. Tretiak V. V., Riazanova N. O. (2013). Vyznachennia perspektiv realizatsii eksportnoho potentsialu rehionu (na prykladi Luhanskoï oblasti) [Determination of prospects for realization of export potential of the region (on the example of Lugansk region)]. Luhansk: Noulidzh, 184 p.
4. Bytkin S. V. (2017). Konkurentnaia razvedka koniunkturno-tekhnolohycheskykh perspektiv tradytsyonnoho high-tech eksporta Ukrainy [Competitive exploration of the economic and technological prospects of traditional high-tech exports of Ukraine]. Zaporizhzhia: ZDA, 280 p.
5. Kordonska O. (2017). Eksportooriientovani stratedii u hlobalnii ekonomitsi [Export-oriented strategies in the global economy]. Lviv: Badikova, 300 p.
6. Sektoralni ta kros-sektoralni eksportni stratedii [Sectoral and cross-sectoral export strategies]. Available at: <http://www.me.gov.ua> (accessed: 15.12.2019).

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗРАБОТКИ ЭКСПОРТНЫХ СТРАТЕГИЙ РЕГИОНОВ

Статья посвящена оценке экспортной специализации и обоснованию основных подходов к формированию экспортных стратегий регионов Украины. Проведен анализ географической и отраслевой структуры внешней торговли Украины. Рассмотрены региональные особенности экспортно-импортной деятельности. Произведена оценка экспортной специализации регионов Украины на основе современных статистических данных. Осуществлена кластеризация областей по уровню экспортной активности с учетом ряда оценочных критериев и выделены регионы с высоким уровнем экспортной активности. Подчеркнута важность принятия экспортной стратегии Украины (дорожная карта стратегического развития торговли) на 2017–2021 гг., а также реализации кросс-секторальных стратегий. На основе полученных в процессе исследования результатов обоснованы подходы к разработке региональных экспортных стратегий.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, экспортная специализация, экспортная стратегия, институциональный базис.

METODOLOGICAL GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT OF EXPORT STRATEGIES OF THE REGIONS

The article is devoted to the assessment of export specialization and the rationale for basic approaches to the formation of export strategies of the regions of Ukraine. The analysis of the dynamics of exports of goods and services in Ukraine for 2008-2018 is carried out. The geographical and sectoral structure of Ukraine's foreign trade is studied, and its regional features are considered. Changes in the geographical orientation of domestic commodity exports to the markets of EU member States (42.6% in 2018) and services exports (32.9% in 2018) were noted. The positive contribution of certain regions to the export dynamics is noted. It is concluded that domestic exports are low in technology, that they are dominated by products with low added value, and that the structure of domestic exports, both in the country and in the regions, does not correspond to global trends and priorities for economic growth. The export specialization of Ukraine's regions in 2018 is estimated being based on the calculation of the export specialization coefficient. Using cluster analysis, the regions of Ukraine were grouped by the level of export activity based on a number of calculated evaluation criteria. Regions with high export activity are highlighted. The importance of the institutional basis for stimulating exports, in particular, the adoption of the Export strategy of Ukraine ("road map" of strategic trade development) for 2017-2021, as well as the practical implementation of cross-sectoral strategies was noted. The strategic goals of cross-sector strategies, such as "Trade information and export promotion", "Innovations for export", "Transportation and trade facilitation", "Skills Improvement", and strategies for the creative industries sector are outlined. Based on the obtained results during research there were proved the approaches to the development of regional export strategies on a regional level, which assume export production of goods with high added value stimulation, assistance in finding and expanding markets, the incorporation of local producers into global value chains, strengthening and development of main sectors, reflecting the export specialization of regions.

Key words: foreign trade, export, import, export orientation, export strategy, institutional basis.

Самарчук О.В.

магістр,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9034-8972>**Науменко Н.С.**

член-кореспондент АЕНУ, кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних

відносин та управління проектами,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1327-0398>**Samarchuk Olha, Naumenko Nataliya**

Lesia Ukrainka Eastern European National University

**СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ВПЛИВУ
АМЕРИКАНО-КИТАЙСЬКОЇ ТОРГОВОЇ ВІЙНИ
НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ**

У роботі досліджено стратегічні пріоритети впливу американо-китайської торгової війни на розвиток міжнародної торгівлі. Китай та Сполучені Штати є двома найбільшими у світі економіками, які становлять близько третини вартості міжнародної торгівлі. Китай як найбільша країна у світі, що розвивається, і США як наддержави відіграють надзвичайно важливу роль у створенні глобальних двосторонніх і багатосторонніх зон вільної торгівлі. Висування Китаю до статусу рівного США відбуватиметься протягом років у разі збереження внутрішньої стабільності. Сьогодні є неминучою конкуренція між двома найбільшими економіками світу, тому метою дослідження визначено аналіз теоретичних основ, практичних аспектів та стратегічних аспектів впливу американо-китайської торгової війни на розвиток міжнародної торгівлі. Зокрема, проаналізовано особливості зовнішньоторговельних зв'язків Китаю та США; досліджено передумови розгортання та сучасний стан американо-китайської торгової війни; проаналізовано наслідки впливу американо-китайської торгової війни на розвиток міжнародної торгівлі.

Ключові слова: торговельна війна, Китай, США, американо-китайська торгова війна, міжнародні відносини, зовнішня торгівля, вплив торговельної війни.

Постановка проблеми. Світові торгові війни тісно пов'язані з розвитком міжнародної торгівлі, яка, своєю чергою, є невід'ємною формою міжнародних економічних відносин. Таким чином, міжнародна торгівля може використовуватися не лише для обміну, а й як засіб політичного та економічного тиску. Актуальність даного дослідження полягає у тому, що американо-китайська торгова війна матиме значний вплив не тільки на економіку країн-учасниць а й на міжнародну торгівлю у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу американо-китайської торгової війни на розвиток міжнародної торгівлі займалися такі українські та зарубіжні дослідники, як: А. Белов, П. Вернівський, Д. Вонг, В.І. Гвоздь, М. Гелюх, Б. Гісберн, Б.М. Данилишин, У. Еркен, М. Ліскович, О. Макаров, А. Махінова, С. Міллер, Ч. Монан, М. Таран, Д. Уорнер. Проте нині торговий конфлікт між США та Китаєм активно розвивається, тому необхідне постійне дослідження американо-китайської торгової війни як засобу впливу на міжнародну торгівлю.

Формулювання цілей статті. Із розвитком міжнародної торгівлі зростає ескалація конфліктів, що призводить до суттєвих утрат її учасників та ускладнення міждержавних відносин. Мета дослідження полягає в аналізі теоретичних основ, практичних аспектів та стратегічних пріоритетів впливу американо-китайської торгової війни на розвиток міжнародної торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Торговельні відносини між Сполученими Штатами Америки та Китаєм є непростим та багатовимірним явищем, вони розпочалися у 1979 р. з підписання Угоди про двосторонню торгівлю між Китайською Народною Республікою (КНР) та Сполученими Штатами.

Зовнішньоторговельні зв'язки між КНР та Сполученими Штатами стрімко зросли протягом останніх десятиліть. Розглядаючи ці відносини, слід виходити з того, що Китай тільки намагається закріпитися серед великих держав, а США залишаються єдиною наддержавою. Висування Китаю до статусу рівного США відбуватиметься протягом років, а можливо, й десятиліть, у разі збереження внутрішньої стабільності. Таким

чином, є неминучою конкуренція між двома найбільшими економіками світу.

Для того щоб охарактеризувати сучасний стан американо-китайської торгової війни, необхідно проаналізувати дії Дональда Трампа, спрямовані на зміцнення торговельних позицій США на світовому ринку (табл. 1).

Торгова війна між Китаєм і США зумовлена двома важливими чинниками, які відіграють важливу роль у китайсько-американських відносинах. По-перше, це стосується потенційної конкуренції між Китаєм та США за економічне та технологічне домінування у світі. По-друге, це пов'язано зі зростанням популістських, ізоляціоністських та протекціоністських настроїв у світі у цілому та у США зокрема. Основною передумовою протекціоністських економічних заходів із боку Сполучених Штатів є тривале від'ємне сальдо у зовнішній торгівлі США, яке призвело до стрімкого збільшення зовнішнього і внутрішнього боргу Америки. Уведення протекціоністських економічних заходів із боку США відбулося на тлі економічних та політичних протиріч між КНР та Сполученими Штатами.

Отже, можна виділити п'ять основних напрямів, на яких ґрунтується програма торговельної політики Д. Трампа:

1. Підтримка політики національної безпеки Сполучених Штатів.
2. Зміцнення економіки та закріплення торговельних позицій США на світовому ринку.
3. Переговори щодо укладення торговельних угод, які є вигідними для американського населення.
4. Застосування та захист американських торговельних законів.
5. Зміцнення багатосторонньої торговельної системи.

Саме початок реалізації стратегії «Зроблено в Китаї – 2025 рік» вважають каталізатором торгової війни між США і КНР. Цю стратегію затвердила в 2015 р. Держрада КНР, яка, по суті, є першим десятирічним планом розвитку економіки країни. У ньому визначено кілька пріоритетних напрямів: підвищення інноваційного потенціалу обробного сектора, його структурна перебудова, підвищення рівня інтеграції інформаційних технологій і промисловості, зміцнення виробничого потенціалу базових галузей промисловості, активізація формування китайських брендів,

масштабне впровадження екологічно чистих виробництв, розвиток сектору виробничих послуг [1].

У звіті за 2017 р. призначений Д. Трампом новий торговий представник США Роберт Лайтхайзер стверджував, що США «помилялися в підтриманні вступу Китаю до СОТ на умовах, які виявилися неефективними для забезпечення прихильності Китаю відкритому ринковому режиму торгівлі». Також у звіті говориться про те, що стратегія «Зроблено в Китаї – 2025 рік» спрямована на захоплення найбільших часток світового ринку. Інструменти, які використовує уряд КНР для досягнення цілей стратегії, характеризуються як масоване державне втручання, спрямоване на сприяння розвитку китайської промисловості за рахунок обмежень щодо іноземних підприємств і зарубіжної продукції [1].

Американо-китайське торгове протистояння розпочалося з того, що президент Д. Трамп підвищив мита на сталь та алюміній. У відповідь Китай оголосив дзеркальні заходи, підвищивши мита на американську продукцію загальною вартістю 3 млрд дол. США. Своєю чергою, Сполучені Штати оголосили про підвищення мит на загальну вартість 50 млрд дол. США. Відразу ж Китай відповів підвищенням мит на відповідну суму. Це протистояння почало набувати все більш принципового характеру, і зрештою США оголосили про підвищення мит на 200 млрд дол. США. Проте коли КНР заявила про чергові дзеркальні заходи, то в Сполучених Штатах прийняли рішення про введення мит на весь китайський імпорт, що становить 500 млрд дол. США [4].

Перша хвиля обмежень переважно вплинула на аерокосмічну галузь, ІТ-технології та медичне обладнання. Друга хвиля включатиме перелік значної кількості металів та хімікатів, а також деякі повсякденні споживчі товари і продукти харчування, такі як м'ясо й риба. Економічне напруження між США та Китаєм ще більше зросло 7 вересня 2018 р., коли президент Д. Трамп заявив, що на короткі терміни можна буде ввести податки на ще 267 млрд дол. США на додаток до вже запропонованого тарифу на 200 млрд дол. США [6].

Д. Трамп прагне усунути дисбаланс у торгівлі між США та її найбільшим торговельним партнером – Китаєм. Сполучені Штати мають торговельний дефіцит у товарах із Китаєм, що в п'ять разів перевищує будь-який інший: на кінець 2017 р. він становив

Таблиця 1

Американо-китайські торгові відносини за перший рік правління Д. Трампа

Дата	Програма торговельної політики Д. Трампа
Січень 2017 р.	Вихід США з Транс-Тихоокеанського партнерства.
Березень 2017 р.	Доручення розслідування дефіциту торгівлі США з Китаєм.
Квітень 2017 р.	Д. Трамп і Сі Цзіньпін спільно взяли на себе зобов'язання накреслити «100-денний план» торгівлі між США і Китаєм.
	Розслідування замовлень щодо того, як імпорт сталі та алюмінію впливає на національну безпеку США.
Листопад 2017 р.	Д. Трамп здійснює державний візит до Китаю, під час якого він оприлюднює комерційні угоди на 250 млрд дол. США з Сі Цзіньпіном. Після чого Д. Трамп підняв питання «негайного вирішення проблем недобросовісної торгівлі», що призводить до дефіциту торгівлі США з Китаєм.
Березень 2018 р.	США встановлюють імпорتنі тарифи на сталь, алюміній і китайські товари.

Джерело: складено за [6]

375 млрд дол. США. Це порівнюється з другим за величиною дефіцитом у розмірі 71 млрд дол. США з Мексикою, за яким йдуть 69 млрд дол. США з Японією та 64 млрд дол. США з Німеччиною. У середині березня Білий дім оголосив, що має намір скоротити свій дефіцит із Китаєм на 100 млрд дол. США [6].

На рис. 1 представлено динаміку загального торговельного дефіциту між Китаєм та США за 2016–2018 рр.

Аналізуючи динаміку загального торговельного дефіциту між КНР та Сполученими Штатами, можна зробити висновок, що протягом 2016–2018 рр. спостерігається збільшення дисбалансу у торгівлі. За січень-жовтень 2016 р. торговельний дефіцит становив 411,774 млн дол. США, а в 2018 р. за цей же період – 502,740 млн дол. США, що на 90,966 млн дол. США більше.

Незважаючи на заходи, вже вжиті США в червні 2018 р., дефіцит торгівлі США та Китаю – розрив між імпортом та експортом – постійно зростає. Залишок за перші сім місяців 2018 р. вже сягнув понад 222 млрд дол. США, що приблизно на 8% більше, ніж у тому ж періоді 2017 р. У серпні Пекін окреслив плани щодо заходів, що можуть включати в себе дії проти американських компаній у Китаї. Багато інвесторів та економістів стурбовані тим, що ця ескалація торгової війни глибоко вплине на світову економіку, а політики спостерігають, як китайсько-американські відносини проходять глибоку реорганізацію [8].

Ще однією важливою передумовою розгортання американо-китайської торгової війни є надмірний відтік ІВ США до Китаю. На ІВ припадає 30% усіх послуг, що експортуються зі Сполучених Штатів по всьому світу, і Д. Трамп побоюється, що надто багато ІВ, яка належить США, перетікає до китайських фірм. Це пояснюється тим, що КНР, на думку Америки, «вимагає або примушує іноземні компанії на передачу технологій як умову для забезпечення інвестиційної діяльності» [6]. КНР накопичує технології (у таких галузях, як енергетика та телекомунікації), які необхідні для того, щоб зробити її промислову стратегію успішною. Китай відкрито прагне швидко розвивати внутрішній ринок ІВ.

Цю думку також підтверджує доповідь, опублікована Торгово-промисловою палатою Європейського Союзу в Китаї, в якій зазначалося, що протягом останніх років відбувалася «безпрецедентна хвиля іноземних інвестицій» із Китаю до фірм у галузі, що відіграють важливу роль у розвитку стратегії «Зроблено в Китаї – 2025 рік». Також зазначено, що багато із цих інвестицій були вкладені в такі сфери економіки, в які іноземні інвестори не в змозі зробити еквівалентні внески в КНР [6].

Усе це відбувається на тлі посилення загрози кібербезпеки в усьому світі, оскільки США стверджують, що кіберкрадіжка стала «одним із найкращих методів збору комерційної інформації в Китаї» для досягнення кінцевої мети [6].

Однією з причин, чому США прагнуть контролювати економічний розвиток КНР, є те, що більшість планів стратегії «Зроблено в Китаї – 2025 рік» орієнтована на закриття ринків аутсайдерам, збільшуючи інвестиції в інші країни. Наприклад, Китай прагне підвищити свою самодостатність у ключових інфраструктурних матеріалах до 40% до 2020 р. і до 80% лише до 2025 р., що, ймовірно, завдає шкоди іноземним виробникам.

У звітах повідомляється про скорочення замовлень на експорт в останні кілька місяців і про продовження уповільнення зростання торгівлі. ОЕСР очікує, що світова економіка зросте у 2018 р. на 3,7%. Це на 0,1 відсоткових пункти (далі – в. п.) менше порівняно з останнім прогнозом, зробленим у травні 2018 р. Очікується, що в 2019 р. зростання також скоротиться на таку ж цифру, що означатиме загальне скорочення на 0,2 в. п. порівняно з попередніми оцінками [3].

Головний економіст цієї організації Лоренс Бун наголошує, що ситуація на світовому ринку змінилася, а невизначеність зросла. На його думку, головною причиною нестабільності є зростаючий протекціонізм, який негативно впливає на прогнози та економічну ситуацію у цілому [3].

Глобальний вплив американо-китайської торгової війни відбивається і на біржових показниках. Ринки чутливі і піддаються впливу щоразу, як тільки сторони

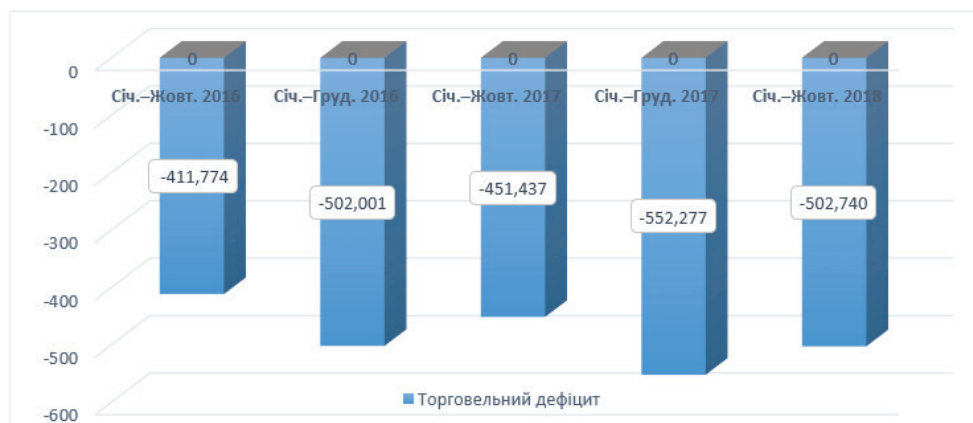


Рис. 1. Динаміка загального торговельного дефіциту між Китаєм та США за 2016–2018 рр., млн дол. США

Джерело: складено за [9]

вживають реторсії і репресалії. Аналітики оцінюють вплив на Європу з різних позицій. З одного боку, китайські принципи міжнародної торгівлі шкодять як США, так і ЄС. І не узгоджені дії між сторонами можуть негативно вплинути на економіку Європи. З іншого боку, Д. Трамп у звичній йому манері тиску може поставити Європу перед вибором: або Китай, або США. В обох випадках, як зазначають експерти, світову економіку чекають великі потрясіння [5].

Наслідки американсько-китайської торгової війни відбиваються на різних сферах економіки США та Китаю. Війна мит уже вдарила по авіаційній галузі і машинобудуванні США. Ринок акцій піддається серйозному впливу торгової війни. Особливо вразливі американські компанії, які постачають матеріали та товари з Китаю, такі як Apple, й ті, які реалізують великі обсяги своєї продукції у Китаї, як Caterpillar і Starbucks.

Сектори, які є особливо вразливими до будь-якого торгового протистояння, включають аерокосмічну та оборонну сфери. Компанія Boeing є найбільшим експортером у США, і на нинішньому етапі вже спостерігається вплив торгової війни на ціни акцій. Найближчим часом Китай може надати перевагу європейським суперникам, таким як Airbus, що негативно відіб'ється на американських компаніях.

Разом із тим Китай є найбільшим міжнародним ринком для автовиробників, таких як Ford Motors і General Motors (останній з яких продавав більше автомобілів у Китаї, ніж у США в 2017 р.). Негативні наслідки для американських автомобільних ринків полягають у тому, що торгова війна підштовхне китайський попит на ринок європейських виробників, наприклад Fiat Chrysler, BMW або Mercedes.

Відомо, що акції Boeing на Нью-йоркській біржі впали на 5%. Цінні папери компанії з виробництва спецтехніки Caterpillar знизилися на 4%. Падіння цін акцій автогігантів Ford, General Motors і Fiat Chrysler становить від 2,5% до 4%; акції компанії Tesla подешевшали на 5%. Це призвело до того, що американський виробник електромобілів Tesla Inc. оголосив про зниження цін у Китаї на різні моделі, що аналітики визнали спробою компенсувати вплив нових мит, уведених на тлі американсько-китайської торгової війни. Фондові ринки Японії та Китаю також реагують коливаннями. Експерти вважають, що переможців у цій війні не буде [5].

Американсько-китайська торгова війна впливає на глобальну економічну ситуацію. Це зумовлено тим, що КНР знаходиться у центрі міжнародного ланцюга поставок і будь-які порушення у торгівлі між США і Китаєм можуть призвести до серйозних негативних наслідків здійснення зовнішньоекономічних операцій [5].

У минулому році компанія Apple поставляла близько 900 об'єктів по всьому світу, а 358 із них знаходилися в Китаї порівняно зі 137 в Японії, 64 у США, 55 на Тайвані і 34 в Південній Кореї. Компанія Intel також має близько десяти об'єктів, що постачають Apple, два з яких знаходяться в Китаї порівняно з трьома в США, двома в Малайзії, одним в Ірландії і одним в Ізраїлі

Згідно з ланцюгом поставок 24/7, деякі американські фірми, які зазнають впливу торгової війни, включають Ambarella, Texas Instruments, Marvell Technology Group, Genco Shipping & Trading і Diana Shipping [6].

Американсько-китайська торгова війна має численні економічні ефекти. Перш за все протекціоністські заходи піднімають витрати на торгівлю для учасників торговельного конфлікту, що призводить до зниження обсягів експорту та імпорту з обох сторін. Негативний вплив на обсяги торгівлі частково пом'якшується ефектами експортної заміни, оскільки негативні наслідки частково компенсуються переспрямуванням торгівлі на інші напрями [7].

Наприклад, у поточній торговій війні Китай установив імпортерні тарифи на сою США, заклавши ринок Сполучених Штатів, які традиційно експортували більше половини експорту сої до Китаю – найбільшого імпортера світу. Отже, США доведеться відправити весь свій експорт сої на інші ринки. Ця розбіжність у торгівлі частково обмежує економічні втрати, але, як стверджують економісти, якщо США не поставлятимуть сою до Китаю, їй необхідно купити майже стовідсоткову частку ринку в усіх інших країнах світу [7].

Згідно з даними Міністерства сільськогосподарства США, у 2017 р. світове споживання сої становило 333 млн т. Першість (після Китаю) серед країн імпортерів сої посідають Аргентина (43,2 млн т), Бразилія (39,9 млн т), ЄС (15,1 млн т), Індія (5,8 млн т) та Мексика (4,4 млн т) [10].

Свою чергою, КНР варто звернути увагу на ринки сільськогосподарської продукції Бразилії, адже після США другим за величиною виробником сої саме вона. У 2017 р. Бразилія експортувала 104 млн т сої; разом зі США вони задовольняють понад половину світового виробництва сої, що становило 313,5 млн т [10].

Іншим пом'якшувальним ефектом може бути реакція обмінного курсу. Обмінний курс Китаю з квітня 2018 р. знецінився на 9%, що частково пом'якшило високі ціни на сою, які Китай повинен платити за соєві боби Південній Америці [7].

Основним наслідком американсько-китайської торгової війни є збільшення кількості обмежувальних заходів у світі. Про це свідчить щорічний Звіт генерального директора СОТ «Огляд тенденцій міжнародного торговельного середовища», що охоплює період середини жовтня 2017 р. – середини жовтня 2018 р. [2].

Відповідно до Звіту, можна зробити висновок про те, що за звітний період обмежувальних заходів було введено менше, ніж заходів, які стимулюють торгівлю, – 137 проти 162. Та цей висновок є не зовсім точним. Якщо проаналізувати охоплення заходами на підставі щорічної статистики імпорту товарів країн, які потрапили під їхню дію, можна дійти однозначного висновку про те, що обмежувальні заходи мають більший вплив на міжнародну торгівлю [2].

У досліджуваній період намітилася тенденція до скорочення кількості ініційованих антидемпінгових розслідувань, однак збільшилася кількість застосованих антидемпінгових заходів. Уже традиційно лідерами із

застосування антидемпінгових заходів залишаються металургія та хімія. У звітному періоді істотно збільшилася кількість ініційованих антисубсидійних розслідувань з одночасним зменшенням застосованих компенсаційних заходів. Зважаючи на тривалість процедури розслідування, очевидно, що в наступному аналогічному періоді матиме місце зростання компенсаційних заходів [2].

Що ж до товарів, стосовно яких ініціюються розслідування, то традиційно пальму першості тримають металургія, хімія і пластик. Досліджуваний період довів, що кількість захисних розслідувань починає зростати. Нагадаємо, що зростання кількості захисних розслідувань було спровоковане введенням США додаткових імпорتنних мит на сталь і алюміній у розмірі 25% і 10% відповідно. У відповідь для захисту внутрішніх ринків ЄС, Канада, Туреччина та Євразійський економічний союз ініціювали захисні розслідування проти імпорту сталі та алюмінію з усіх країн [2].

Ця ситуація є дуже нетиповою для попередніх років, оскільки раніше розвинені країни в принципі відмовлялися від застосування захисних заходів. Так, ЄС востаннє застосовував ці заходи 2005 р., Сполучені Штати Америки – 2002 р.

Висновки. Китайсько-американські торгові зв'язки сьогодні є одними з найбільш швидко прогресуючих у світі. Торгова війна між Китаєм і США зумовлена двома

важливими чинниками. Перший стосується потенційної конкуренції між Китаєм та США за економічне та технологічне домінування у світі; другий пов'язаний зі зростанням популістських, ізоляціоністських та протекціоністських настроїв у світі у цілому та в США зокрема. Саме початок реалізації стратегії «Зроблено в Китаї – 2025 рік» вважають каталізатором торгової війни між США і КНР, адже Китай прагне підвищити свою самодостатність в основних десятих секторах економіки, які є важливим для розвитку стратегії.

Американо-китайська торгова війна впливає як на економіку в цілому, так і на окремі сектори країн. Торгові протистояння призводять до уповільнення зростання світової економіки. Наслідки американо-китайської торгової війни відбиваються на різних сферах ЗЕД Сполучених Штатів та Китаю, таких як: ринок акцій, біржових показників, авіагалузь, машинобудування, аерокосмічна та оборонна сфери, сільське господарство та ін. Американо-китайська торгова війна має численні економічні ефекти. Основним наслідком американо-китайської торгової війни є збільшення кількості обмежувальних заходів у світі, що зумовлює закритість економік країн. Перш за все протекціоністські заходи піднімають витрати на торгівлю для учасників торговельного конфлікту, що призводить до зниження обсягів експорту та імпорту у світі.

Список літератури:

1. За що воюють США і Китай. П'ять уроків для України. *Нове время*. URL : <https://nv.ua/ukr/opinion/za-shcho-vojujut-ssha-i-kitaj-pjat-urokiv-dlja-ukrajini-2468948.html> (дата звернення: 02.01.2020).
2. Світова торговельна війна: що показав звіт СОТ. URL : <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2018/12/20/7090866/> (дата звернення: 22.12.2019).
3. Торгові війни призвели до уповільнення зростання світової економіки. URL : <https://glavcom.ua/economics/finances/torgovi-viyni-prizveli-do-upovilnennya-zrostannya-svitovoji-ekonomiki-530136.html> (дата звернення: 25.12.2019).
4. Торгові війни США vs Китай – Kyiv International Economic Forum. URL : <http://forumkyiv.org/uk/analytics/torgovi-viyni> (дата звернення: 02.01.2020).
5. Удар по світовій економіці: торгова війна США і Китаю. URL : <https://ua.news.ua/udar-po-svitovij-ekonomitsi-torgova-vijna-ssha-i-kytayu/> (дата звернення: 25.12.2019).
6. How could a US-China trade war impact markets? URL : <https://www.ig.com/au/trading-opportunities/how-could-a-us-china-trade-war-impact-markets--180328> (last accessed: 02.01.2020).
7. Re-assessing the US-China trade war. URL : <https://economics.rabobank.com/publications/2018/november/re-assessing-the-us-china-trade-war/> (last accessed: 28.12.2019).
8. Statista – The portal for statistics. URL : <https://www.statista.com> (last accessed: 28.12.2019).
9. U.S. International Trade in Goods and Services. URL : [https://www.census.gov/foreign-trade/Press Release/current_press_release/exh1.pdf](https://www.census.gov/foreign-trade/Press%20Release/current_press_release/exh1.pdf) (last accessed: 08.01.2020).
10. World Soybean Market. URL : <http://www.millermagazine.com/english/world-soybean-market/> (last accessed: 28.12.2019).

References:

1. Za shcho voiuut SShA i Kytai. Piat urokiv dlia Ukrainy [For what the US and China are at war. Five lessons for Ukraine]. *Novoe vremia* [New Time]. Available at: <https://nv.ua/eng/opinion/za-shcho-vojujut-ssha-i-kitaj-pjat-urokiv-dlja-ukrajini-2468948.html> (accessed 02/01/2020).
2. Svitova torhovelna viina: shcho pokazav zvit SOT [The World Trade War: as shown by the WTO report]. Available at: <https://www.eurointegration.com/experts/2018/12/20/7090866/> (accessed: 12/22/2019).
3. Torhovi viiny pryzvely do upovilnennia zrostannia svitovoi ekonomiky [Trade wars have slowed the growth of the world economy]. Available at: <https://glavcom.ua/economics/finances/torgovi-viyni-prizveli-do-upovilnennya-zrostannya-svitovoji-ekonomiki-530136.html> (accessed 25/12/2019).

4. Torhovi viiny SShA vs Kytai [US-China Trade war]. Kyiv International Economic Forum. Available at: <http://forumkyiv.org/analytics/torgovi-vijni> (accessed 02/02/2020).
5. Udar po svitovii ekonomitsi: torhova viina SShA i Kytaiu [A blow to the world economy: the trade war between the US and China]. Available at: <https://ua.news.ua/udar-po-svitovij-ekonomitsi-torgova-vijna-ssha-i-kytayu/> (accessed: 12/25/2019).
6. How could a US-China trade war impact markets? Available at: <https://www.ig.com/au/trading-opportunities/how-could-a-us-china-trade-war-impact-markets--180328> (accessed: 02.01.2020).
7. Re-assessing the US-China trade war. Available at: <https://economics.rabobank.com/publications/2018/november/re-assessing-the-us-china-trade-war/> (Last accessed: 28.12.2019).
8. Statista – The portal for statistics. Available at: <https://www.statista.com> (accessed: 28.12.2019).
9. U.S. International Trade in Goods and Services. Available at: https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current_press_release/exh1.pdf (accessed: 08.01.2020).
10. World Soybean Market. Available at: <http://www.millermagazine.com/english/world-soybean-market/> (accessed: 28.12.2019).

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ВЛИЯНИЯ АМЕРИКАНО-КИТАЙСКОЙ ТОРГОВОЙ ВОЙНЫ НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В работе исследованы стратегические приоритеты влияния американо-китайской торговой войны на развитие международной торговли. Китай и Соединенные Штаты являются двумя крупнейшими в мире экономиками, которые составляют около трети стоимости международной торговли. Китай как самая большая развивающаяся страна в мире и США как сверхдержава играют чрезвычайно важную роль в создании глобальных двусторонних и многосторонних зон свободной торговли. Выдвижение Китая до статуса равного США будет происходить в течение нескольких лет при сохранении внутренней стабильности. На сегодняшний день является неизбежной конкуренция между двумя крупнейшими экономиками мира, поэтому целью исследования является анализ теоретических основ, практических аспектов и стратегических аспектов влияния американо-китайской торговой войны на развитие международной торговли. В частности, проанализированы особенности внешнеторговых связей Китая и США; исследованы предпосылки развертывания и современное состояние американо-китайской торговой войны; проанализированы последствия влияния американо-китайской торговой войны на развитие международной торговли.

Ключевые слова: торговая война, Китай, США, американо-китайская торговая война, международные отношения, внешняя торговля, влияние торговой войны.

STRATEGIC PRIORITIES OF THE US-CHINA TRADE WAR IMPACT ON THE INTERNATIONAL TRADE DEVELOPMENT

This paper explores the strategic priorities of the impact of US-China trade war on the development of international trade. World trade wars are closely linked to the development of international trade, which in turn is an integral form of international economic relations. Thus, international trade can be used not only for exchange but also as a means of political and economic pressure. With the development of international trade, escalation of conflicts is increasing, leading to significant losses of its members and complications of interstate relations. When one country evaluates another country's economic policies as unfavorable to itself and takes appropriate action, a trade war begins. Trade discrimination is a feature of trade wars that arises as a result of conflicts between the economic interests of countries due to various political motives. China and the United States are the two largest economies in the world, accounting for about a third of the value of international trade. China's promotion to equal US status will continue over the years, while maintaining internal stability. China-US trade links have become one of the fastest growing in the world. China, as the largest developing country in the world, and the US as a superpower, play an extremely important role in the creation of global bilateral and multilateral free trade zones. China's promotion to equal US status will continue over the years, while maintaining internal stability. The China-US Trade War is a series of protectionist economic measures taken by the Presidential Administration of the United States, Donald Trump, in the United States' foreign trade since 2017. These measures have led to an economic confrontation with the United States with its main economic partner, China. The measures also aim to protect American manufacturers from competition with imported goods. The relevance of this study is that the American-Chinese trade war will have a significant impact not only on the economies of the participating countries but also on international trade as a whole. Therefore, the purpose of the study was to analyze the theoretical foundations, practical aspects, and strategic aspects of the impact of US-China trade war on the development of international trade. In particular, the foreign trade relations of China and the United States are analyzed; the prerequisites for employment and the current state of US-China trade war are explored; the effects of the impact of US-China trade war on the development of international trade have been analyzed;

Key words: trade war, China, USA, US-China trade war, international relations, foreign trade, trade war impact.

Колотило П.В.магістр,
Державний університет інфраструктури та технологій**Харчук О.Г.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, публічного управління
та адміністрування,
Державний університет інфраструктури та технологій**Kolotylo Pavlo, Kharchuk Olena**

State University of Infrastructure and Technologies

ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВА ГАЛУЗЬ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ І ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ

У статті визначено актуальність досліджень тенденцій інноваційного розвитку та виробництва продукції целюлозно-паперової галузі України, розглянуто останні дослідження і публікації у цій сфері діяльності та визначено основні етапи виробництва паперу та картону. Розкрито види енергетичних ресурсів та обсяги споживання електричної й теплової енергії, які використовуються підприємствами целюлозно-паперової промисловості України в технологічному процесі за 2013–2016 рр. Розглянуто зарубіжний досвід новацій у цій сфері діяльності та показники виробництва і споживання целюлозно-паперової продукції в Україні за 2014–2018 рр. Визначено основні причини обмеження росту виробництва в паперово-целюлозній промисловості, головні виробники та найбільші постачальники ресурсного забезпечення галузі. Розглянуто обсяги споживання картонно-паперової продукції на душу населення та світові експортери паперу. Визначено частку у виробництві целюлозно-паперової продукції регіонів світу та розглянуто заходи з підвищення енергоефективності підприємств целюлозно-паперової галузі.

Ключові слова: целюлозно-паперова галузь, виробництво, інновації, продукція, Україна, країни світу.

Постановка проблеми. Дослідження тенденцій інноваційного розвитку та виробництва продукції целюлозно-паперової галузі України є актуальним питанням сьогодення, оскільки в Україні функціонує понад 2,6 тис підприємств із близько 40 тис працівників, що виробляють понад 300 найменувань товарної продукції, яка постачається на внутрішній і зовнішній ринки. А це дає можливість Україні забезпечити населення робочими місцями та підтримувати конкурентні позиції на світовому паперовому ринку.

Близько 100 підприємств галузі здійснюють виробництво і переробку паперу й картону. Щорічно галузь забезпечує випуск товарів більше ніж на 5,5 млрд грн, при цьому 50% його припадає на 42 потужні підприємства, що розташовані у Львівській, Київській, Чернігівській, Житомирській, Дніпропетровській, Одеській, Хмельницькій областях [17]. Подальший розвиток галузі може позитивно вплинути на розвиток економіки держави та поліпшити взаємозв'язки з іншими країнами світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційним розвитком та проблемами функціонування целюлозно-паперової галузі України займалися такі

науковці, як А.В. Огієнко [3], О.В. Вінниченко [4], І.Г. Курочкіна [5], В.А. Барбаш [6], Д.В. Зінченко [2], Г.М. Швороб [1] та ін. Однак проблеми впровадження інновацій у розвиток та виробництво даної галузі залишаються до кінця не визначеними та потребують подальшого вивчення з використанням та впровадженням зарубіжного досвіду.

Формулювання цілей статті. Метою статті є проведення порівняльного аналізу інноваційного розвитку та виробництва продукції целюлозно-паперової галузі України з іншими країнами світу.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо більш детально виробництво, ресурси та співвідношення виробництва продукції різних регіонів світу.

Основними етапами виробництва паперу та картону є: отримання целюлози (знімають кору з дерева, подрібнюючи та сортуючи їх на щепки (з різних видів дерев)); виготовлення сульфатної целюлози, нейтрально-сульфатної целюлози – деревної механічної маси та саме виробництво паперу і картону (крім целюлози, також використовуються роздріблені відходи ганчірок та макулатура, які під час взаємодії з хімікатами розчиняються і з великою кількістю води подаються на

сітку паперо- чи картоноробної машини); відродження стоків та їх біологічне очищення.

У цій сфері діяльності задіяні целюлозні, деревомасні заводи, паперові та картонні фабрики за наявності водних та енергетичних ресурсів. Види енергетичних ресурсів, які використовують целюлозно-паперові підприємства в технологічному процесі, приведено в табл. 1.

Обсяги споживання електричної та теплової енергії підприємствами целюлозно-паперової промисловості України за 2013–2016 рр. показано в табл. 2.

У целюлозно-паперовій промисловості виокремлюють такі типи підприємств, як:

– целюлозно-паперові та картонні комбінати (далі – ЦПК), у яких целюлозні та деревомасні заводи

поєднуються з картонно-паперовими фабриками, що перероблюють напівфабрикати власного виробництва;

- картонні та паперові заводи, що оброблюють целюлозу, яка висушується і привозиться з інших целюлозних заводів;
- підприємства, що перероблюють папір і виготовляють вироби із сировини, що доставляється.

Сьогодні галузь цікавить науковців не тільки як виробнича сфера, нею зацікавились як інноваційною наукою у сфері автоматизації виробництва, оптимізації витрат, зменшення собівартості готового продукту та збільшення обсягів виробництва.

Нині целюлозно-паперова галузь не є тільки виробничою, крок за кроком вона все більше пов'язується з наукоємною працею, що спричинено автоматизацією виробництва, здешевленням продукції та зростанням обсягів виробництва.

Наприклад, компанія Intenia у м. Стокгольм запустила завод із виробництва порівняного за міцністю з кевларом матеріалу, що виготовляється з волокон деревини. Дослідження компанії на цьому не закінчуються, і вона впроваджує нові матеріали з іншими властивостями, такі як вологостійкість, твердість, або має змогу змінювати форму і колір, як в «інтерактивному папері» [9].

В Україні також проводять деякі розробки в целюлозно-паперовій промисловості. Більшість із них спрямована на вирішення сировинної проблеми. Зокрема, у КПІ розробили технологію переробки соломи в папір, існують також напрацювання з вирощування і переробки технічних рослин. Це є перспективним напрямом, адже щорічно тільки соломи від злакових культур залишається близько 20–30 млн т [6]. Для втілення в життя таких розробок потрібні нові виробничі потужності, хоча вирішення проблеми комплексної заготівлі макулатури могло б значно поліпшити сировинну забезпеченість існуючих підприємств, адже на разі це джерело використовується лише на 20% [2]. Виробництво та споживання целюлозно-паперової продукції в Україні за 2014–2018 рр. наведено в табл. 3.

Таблиця 1

Види енергетичних ресурсів, які використовують целюлозно-паперові підприємства в технологічному процесі

Група технологічних процесів	Енергетичний ресурс
Підготовка деревини для отримання целюлози (подрібнення деревини, її сортування та ін.)	Електрична енергія
	Пар
Виробництво сульфатної целюлози	Електрична енергія
	Пар і гаряча вода
Виробництво нейтрально-сульфатної целюлози	Електрична енергія
	Пар і гаряча вода
Виробництво деревної механічної маси	Електрична енергія
	Пар
Виробництво паперу і картону	Електрична енергія
	Пар
Регенерація хімікатів	Природний газ
	Електроенергія
	Пар
Забезпечення роботи енерготехнологічної ТЕЦ	Природний газ
Біологічне очищення стоків	Електроенергія

Джерело: сформовано авторами згідно з даними [7]

Таблиця 2

Обсяги споживання електричної та теплової енергії підприємствами целюлозно-паперової промисловості України, 2013–2016 рр.

Енергетичний ресурс	Од. вим.	2013	2014	2015	2016	Відхилення 2016 р. до 2013	
						Абсол.	%
Електрична енергія, всього, у т. ч.:	тис. кВт/ год.	783968	805278	801469	838282	54314	6,5
– на виробництво продукції	тис. кВт/ год.	748965	769854	765874	775559	26594	3,4
– на власні потреби енергогенеруючих установок	тис. кВт/ год.	31758	31958	32048	32429	671	2,1
– втрати енергії в мережах енергосистем	тис. кВт/ год.	3245	3466	3547	3639	394	10,8
Теплова енергія, у т. ч.:	тис. Гкал	1175,6	1197,3	1203,7	1232,6	57	4,6
– на виробництво продукції	тис. Гкал	1085,6	1095,3	1100,5	1166,7	81,1	7,0
– на власні потреби енергогенеруючих установок	тис. Гкал	47,6	46,8	47,5	48,5	0,9	1,9
– втрати енергії в мережах енергосистем	тис. Гкал	2,9	3,0	3,0	3,3	0,4	12,1

Джерело: сформовано авторами згідно з даними [8]

Виробництво та споживання целюлозно-паперової продукції в Україні за 2014–2018 рр.

	2014	2015	2016	2017	2018
Виробництво, тис т	945,6	927,3	1010,3	1009,6	1011,7
Споживання, тис т	1537,3	1345,1	1560,4	1559,9	1590,3

Джерело: складено авторами згідно з даними [11]

Із табл. 3 видно, що обсяги виробництва і споживання продукції поступово зростають.

У 2014 р. відбувався спад показників, але до 2018 р. виробництво досягло 1 011,7 тис т, а споживання – до 1 590,3 тис т [12].

Однією з основних причин обмеження росту виробництва в паперово-целюлозній промисловості є застарілість засобів виробництва, що проявляється в експлуатації обладнання по 20–30 і більше років. На підприємствах рідко проводиться капітальний ремонт чи модернізація, не говорячи вже про встановлення нових станків та механізмів; зазвичай усе обмежується відновлювальним ремонтом та заміною зношених деталей, що разом із проблемою ресурсного забезпечення сприяє імпортозалежності та обмеженості виробництва на тих видах продукції, що виготовляється із вторинної сировини, тобто з макулатури. Це, зокрема, картон для виробництва тари, коробок, санітарно-гігієнічний та гофрувальний папір. В експорті картонно-промислової продукції також переважають ці види товарів [6].

Розвиток целюлозно-паперової промисловості в країні залежить від споживання її продукції, виміряється у визначених показниках. Зокрема, рівень споживання паперу і картону на одну людину в Україні на 50–60% нижчий від середньосвітових 65 кг/рік, тоді як в Україні він становить 28,2 кг/рік.

Розвинуті країни, зокрема США, Японія, Канада, країни Західної Європи, мають показник, який перевищує 200 кг/рік. Найбільш розвинуті у цьому показнику такі країни Європи, як Бельгія, Фінляндія, Швеція, Данія, Великобританія, які мають показники споживання 334,4 кг/рік, 268 кг/рік, 233,8 кг/рік, 208,8 кг/рік відповідно (рис. 1) [13].

Підтримка целюлозно-паперової галузі державою може забезпечити її стабільний розвиток, що виража-

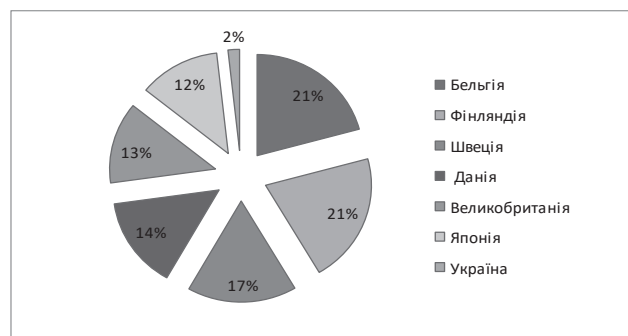


Рис. 1. Обсяги споживання картонно-паперової продукції на душу населення, кг/рік

Джерело: складено авторами згідно з даними [13]

ється у вищих показниках виробництва і споживання паперової та картонної продукції. Це опосередковано впливає на показники економічного розвитку населення, екологічної безпеки та соціальної захищеності [14].

Вслід за попитом підвищується й світове виробництво у цій сфері.

Головні виробники – США, Японія, Канада, Швеція, Росія, Фінляндія. Експортують найбільше такі країни, як Канада, Фінляндія, Швеція, Австрія, Норвегія. Імпортують – США, Японія та країни Європи [15].

Паперово-целюлозне виробництво країн, що розвиваються, характеризується використанням альтернативних джерел сировини з недеревних рослин, таких як стебла цукрової тростини, бамбуку, соломи та ін. Це пояснюється обмеженістю ресурсного забезпечення деревиною та вартістю целюлозно-паперових виробів.

Головні виробники – США, Канада, Японія, Росія, Німеччина, Фінляндія, Швеція, Франція, Велика Британія. Найбільші постачальники – Німеччина, Китай, США, Канада, Швеція (рис. 2). Німеччина – \$22,3 млрд (12,7% від загального експорту паперу), Китай – \$19,5 млрд (11,1%), Сполучені Штати – \$16,4 млрд (9,3%), Фінляндія – \$9 млрд (5,1%), Швеція – \$9 млрд (5,1%), Канада – \$8 млрд (4,5%), Італія – \$7,7 млрд (4,4%), Франція – \$6,9 млрд (3,9%), Нідерланди – \$5,8 млрд (3,3%), Австрія – \$5,2 млрд (3%), Польща – \$5,2 млрд (3%), Бельгія – \$4,6 млрд (2,6%), Індонезія – \$4,5 млрд (2,6%), Іспанія – \$4,4 млрд (2,5%), Південна Корея – \$3,3 млрд (1,9%) [11].

Якщо розглядати целюлозно-паперову галузь по регіонах, то найбільші виробники – Північна Америка (39,1%), Азія (25,5%), Західна Європа (24,6%), Латинська Америка (5,1%) (рис. 3).

Довгострокові споживачі деревини переглядаються для інвестицій у розроблення сировинної основи для целюлозно-паперової промисловості.

Вирішення цих проблем потребує таких кроків:

- першочерговий розвиток деревообробної галузі з особливою увагою на галузь цільового паперу як найперспективнішого напрямку лісогосподарського комплексу;
- розроблення й утілення в життя плану з будівництва нового целюлозного заводу, що зможе переробляти як деревину, так і альтернативні джерела, зокрема недеревинні види рослин, а також фабрики з виробництва паперу для друку. Це забезпечить як збільшення виробництва паперу та картону, так і якісну переробку вторинної сировини.

Важливим залишається інноваційний розвиток галузі, оскільки дає змогу вітчизняним підприємствам збільшити ефективність роботи та посилити конкурентоспроможність на світовому ринку. У 2018 р. обсяг

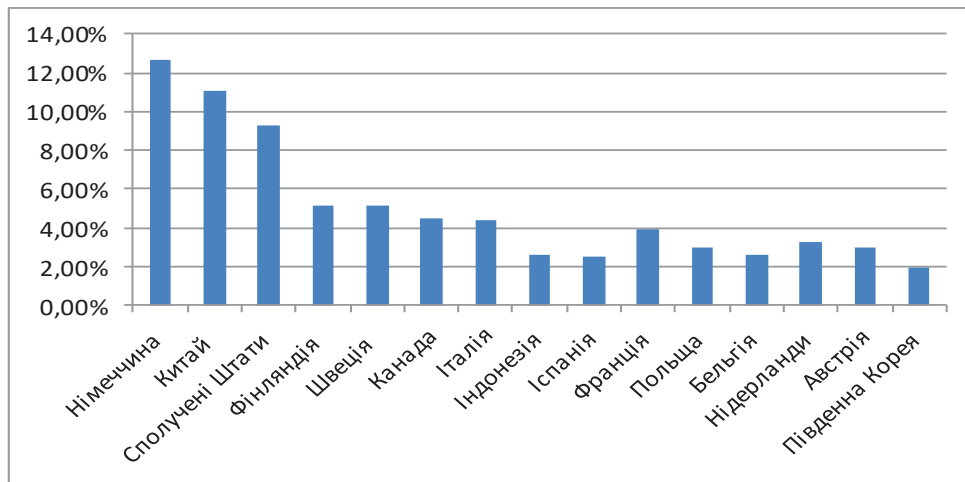


Рис. 2. Світові експортери паперу

Джерело: складено авторами згідно з даними [11]

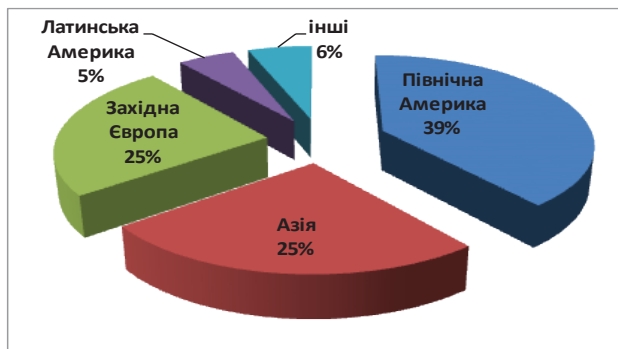


Рис. 3. Частка у виробництві целюлозно-паперової продукції регіонів світу, %

Джерело: складено авторами згідно з даними [7]

нових замовлень на виробництво паперу та паперових виробів становив 21 271,1 млн грн, з яких 40,6% (8 646,5 млн грн) становлять іноземні замовлення [11].

За цими показниками галузь займає сьоме місце після таких галузей, як металургія (345 890,9 млн грн), виробництво машин та устаткування (44 083,4 млн грн), інших транспортних засобів (36 459,2 млн грн), хімічних речовин та хімічної продукції (33 817,6 млн грн), готових металевих виробів (31 636,3 млн грн) та електричного устаткування (26 507,9 млн грн).

Іншим інноваційним розвитком даної галузі є використання природних ресурсів, які в Україні не використовуються в повному обсязі, наприклад переробка соломи.

З урахуванням особливостей розвитку макросередовища і сучасних проблем галузі напрями підвищення енергоефективності підприємств целюлозно-паперової промисловості доцільно згрупувати у три основні групи: техніко-технологічні, управлінські та фінансові (рис. 4).

Техніко-технологічні заходи спрямовані на зниження енергоемності устаткування, обладнання, технологічних процесів. Оскільки основні засоби

підприємств даної галузі дуже застарілі (60–80% зносу), вони потребують енергетичної модернізації виробничого та енергетичного устаткування.

Управлінські заходи спрямовані на формування ефективної системи енергетичного менеджменту картонно-паперових комбінатів та заводів, де одним із перспективних напрямів підвищення енергоефективності галузі є стимулювання розвитку спеціалізованого енергетичного консалтингу щодо надання послуг з енергетичного аудиту, сертифікації систем енергетичного менеджменту, енергетичного сервісу.

В Україні є можливість розширити сировинний запас для збільшення асортименту картонно-паперової продукції, яка буде цікавою для інвесторів, що в подальшому підвищить конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. Це, наприклад, волоконні напівфабрикати для виробництва картонно-паперової продукції, де переважно використовуються однорічні рослини (наприклад, солома), види паперу для друку, перфорований папір для формулярів, офісний папір для розмножувальної техніки, мішковий папір тощо [10].

Згідно з Концепцією загальнодержавної цільової програми розвитку целюлозно-паперової промисловості України та вітчизняного ринку картонно-паперової продукції [16], перспективними напрямами подальшого розвитку є:

- можливості залучення інвестицій у дану галузь;
- розширення сировинної бази для збільшення асортименту продукції з новими властивостями;
- удосконалення та модернізація виробництва для отримання нового продукту;
- пошук та реалізація нових джерел енергії та оптимізація рівня енергоемності виробництва;
- використання в системі технічного регулювання міжнародних стандартів якості продукції за відповідності її екологічним вимогам;
- посилення техніки безпеки під час ведення технологічного процесу виробництва продукції та охорони праці для її виконавців тощо.



Рис. 4. Заходи з підвищення енергоефективності підприємств целюлозно-паперової галузі

Джерело: складено авторами згідно з даними [10]

Висновки. Отже, проведені дослідження визначили тенденції розвитку целюлозно-паперової галузі України, етапи виробничого процесу продукції, чинники впливу на конкурентоспроможність продукції на світовому ринку, та розроблено напрями посилення енергоефективності підприємств даної галузі. Головними завданнями подальшого розвитку галузі є:

- посилення експортної діяльності галузі (виготовлення продукції, що користується на світовому ринку великим попитом);
- модернізація виробництва шляхом упровадження smart-технологій;
- формування ефективної системи техніко-технологічного, фінансового та енергетичного менеджменту целюлозно-паперової галузі.

Список літератури:

1. Швороб Г.М. Проблеми і перспективи розвитку целюлозно-паперової промисловості України. *Вісник ХНТУ*. 2010. № 1. С. 48.
2. Зінченко Д.В., Дунська Д.Р. Проблеми та перспективи розвитку целюлозно-паперової промисловості України в умовах світового ринку. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2014. Вип. 8. URL : <http://probl-economy.kpi.ua/ru/node/398> (дата звернення: 27.10.2019).
3. Отієнко А.В. Аналіз стану та напрями удосконалення зовнішньої торгівлі України. *Культура народів Причорномор'я*. 2011. № 208. С. 186–189.
4. Вінниченко О.В. Аналіз та структуризація причин, що перешкоджають упровадженню прогресивних технологій біржової торгівлі зерном. *Проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 32–38. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_3_5 (дата звернення: 05.11.2019).
5. Курочкіна І.Г. Аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами. *Бізнес Інформ*. 2015. № 9. С. 37–42. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_9_7 (дата звернення: 14.11.2019).
6. Барбаш В.А. Потенціал недеревної рослинної сировини для виробництва паперу і картону. *Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість*. 2011. № 1(37). С. 171–180.
7. Технічна енциклопедія Tech Trend. Виробництво – целюлоза. URL : <http://techtrend.com.ua/index.php?newsid=23195> (дата звернення: 19.20.2019).
8. Статистичний збірник «Постачання та використання енергії за 2016 рік». Київ, 2017. URL : <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.11.2019).
9. Innventia. URL : <http://innventia.com/en/Projects/Innovations1> (дата звернення: 21.11.2019).
10. Офіційний сайт Асоціації «Укрпапір». URL : <http://ukrpaper.org/news.php> (дата звернення: 23.11.2019).

11. Державна служба статистики України. URL : www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 23.11.2019).
12. Гончар І.А., Бабірад-Лазунін В.О. Характер формування зовнішньої торгівлі України: статистична оцінка. *Статистика України*. 2015. № 2. С. 16–20.
13. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини : практикум / В.В. Козик та ін. ; 2-е вид., перероб. і доп. Київ : Вікар, 2006. 589 с.
14. Ключко В.П. Зовнішньоторговельні відносини України в умовах посилення інтеграційних зв'язків. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 11. С. 141–155.
15. The observatory of economic complexity. URL : <http://atlas.media.mit.edu/ru> (дата звернення: 24.11.2019).
16. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку целюлозно-паперової промисловості України та вітчизняного ринку картонно-паперової продукції на період до 2020 року. URL : http://www.ligazakon.ua/summary_news/news/2009/9/3/16637.htm (дата звернення: 24.11.2019).
17. Болгар Т.М., Єгоров А.Є. Проблеми функціонування торговельного та целюлозно-паперового сектору економіки України. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6046> (дата звернення: 25.11.2019).

References:

1. Shvorb G. M. (2010) Problemy i perspektyvy rozvytku tselyulozno-paperyovoyi promyslovosti Ukrayiny [Problems and prospects of development of pulp and paper industry of Ukraine]. *Bulletin of the KhNTU*, no. 1, p. 48. [in Ukrainian].
2. Zinchenko D. V., Duns'ka D. R. (2014) Problemy ta perspektyvy rozvytku tselyulozno-paperyovoyi promyslovosti Ukrayiny u sviti [Problems and prospects of development of pulp and paper industry of Ukraine in the world]. *Topical Issues in Economics and Management*, vol. 8. Available at: <http://probl-economy.kpi.ua/ru/node/398> (accessed 27 October 2019). [in Ukrainian].
3. Ogienko A. V. (2011) Analiz stanu ta napryamy udoskonalennya zovnishn'oyi torhivli Ukrayiny [Analysis of the state and directions of improvement of foreign trade of Ukraine]. *Culture of the Black Sea peoples*, no. 208, pp. 186-189. [in Ukrainian].
4. Vinnichenko O. V. (2015) Analiz ta strukturyzatsiya prychn, shcho pereshkodzhayut' uprovadzhennya prohresyvykh tekhnolohiy birzhovoyi torhivli zernom [Analysis and structuring of the reasons that impede the implementation of progressive technologies of grain trading]. *Problems of economy*, no. 3, pp. 32-38. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_3_5 (accessed 05 November 2019). [in Ukrainian].
5. Kurochkina I. G. (2015) Analiz tendentsiy rozvytku svitovoyi torhivli tovaramy ta posluhamy [Analysis of trends in world trade in goods and services]. *Business Inform*, no. 9, pp. 37-42. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_9_7 (accessed 14 November 2019). [in Ukrainian].
6. Barbash V. A. (2011) Potentsial nederevnoyi roslynnoyi syrovyny dlya vyrobnytstva paperu i kartonu [Potential of non-timber vegetable raw materials for paper and cardboard production]. *Forestry, forestry, paper and wood industry*, 2011. no. 1 (37), pp. 171-180. [in Ukrainian].
7. Tekhnichna yentsiklopediya Tech Trend. Virobnitstvo – tselyuloza [Technical Encyclopedia Tech Trend. Virobnitstvo – cellulose]. Available at: <http://techtrend.com.ua/index.php?newsid=23195> (accessed 19 November 2019).
8. Statystychnyy zbirnyk «Postachannya ta vykorystannya enerhiyi za 2016 rik». Kyiv, 2017. [Statistical collection «Energy supply and use for 2016»]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed 20 November 2019). [in Ukrainian].
9. Invenventia. [Invenventia]. Available at: <http://innventia.com/en/Projects/Innovations1> (accessed 21 November 2019). [in Ukrainian].
10. Ofitsiynyy sayt Asotsiatsiyi «Ukrpapir». [Official site of the Association «Ukrpapir»]. Available at: <http://ukrpapir.org/news.php> (accessed 23 November 2013). [in Ukrainian].
11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. [State Statistics Service of Ukraine.] Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 23 November 2019). [in Ukrainian].
12. Gonchar I. A., Babirad-Lazunin V. A. (2015) Kharakter formuvannya zovnishn'oyi torhivli Ukrayiny: statystychna otsinka. [Character of Foreign Trade Formation of Ukraine: Statistical Assessment]. *Statistics of Ukraine*, no. 2, pp. 16–20. [in Ukrainian].
13. Kozik V. V., Pankova L. A., Grigoryev A. Y., Bosak A. O. [International Economics and International Economic Relations]: (2nd ed., Rev.). Kyiv: Vicar, 589 p. [in Ukrainian]. [in Ukrainian].
14. Klochko V. P. (2011) Zovnishn'otorhovel'ni vidnosyny Ukrayiny v umovakh posylennya intehratsiynykh zv'yazkiv [Foreign trade relations of Ukraine under conditions of strengthening integration ties]. *Current problems of the economy*, 2011. no. 11, pp. 141-155. [in Ukrainian].
15. The observatory of economic complexity. Available at: <http://atlas.media.mit.edu/ru> (accessed 24 November 2019). [in Ukrainian].
16. Kontseptsiya zahal'noderzhavnoyi tsil'ovoyi prohramy rozvytku tselyulozno-paperyovoyi promyslovosti Ukrayiny ta vitchyznyanoho rynku kartonno-paperyovoyi produktsiyi na period do 2020 roku. [The concept of a nationwide targeted program for the development of the pulp and paper industry of Ukraine and the domestic market for cardboard and paper products for the period up to 2020.] Available at: http://www.ligazakon.ua/summary_news/news/2009/9/3/16637.htm (accessed 24 November 2013). [in Ukrainian].
17. Bolgar T. M., Egorov A. E. (2018) Problemy funktsionuvannya torhovel'noho ta tselyulozno-paperyovoho sektoru ekonomiky Ukrayiny [Problems of functioning of trade and pulp and paper sector of economy of Ukraine]. *An efficient economy*, no 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6046> (accessed 25 November 2019). [in Ukrainian].

ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ И ЗА РУБЕЖОМ

В статье определена актуальность исследований тенденций инновационного развития и производства продукции целлюлозно-бумажной отрасли Украины, рассмотрены последние исследования и публикации в данной сфере деятельности и определены основные этапы производства бумаги и картона. Раскрыты виды энергетических ресурсов и объемы потребления электрической и тепловой энергии, используемой предприятиями целлюлозно-бумажной промышленности Украины в технологическом процессе, за 2013–2016 гг. Рассмотрен зарубежный опыт новаций в этой сфере деятельности и показатели производства и потребления целлюлозно-бумажной продукции в Украине за 2014–2018 гг. Определены основные причины ограничения роста производства в бумажно-целлюлозной промышленности, главные производители и крупнейшие поставщики ресурсного обеспечения отрасли. Рассмотрены объемы потребления картонно-бумажной продукции на душу населения и мировые экспортеры бумаги. Определена доля в производстве целлюлозно-бумажной продукции регионов мира и рассмотрены пути повышения энергоэффективности предприятий целлюлозно-бумажной отрасли.

Ключевые слова: целлюлозно-бумажная отрасль, производство, инновации, продукция, Украина, страны мира.

THE PULP AND PAPER INDUSTRY IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT AND PRODUCTION IN UKRAINE AND ABROAD

The article determines the relevance of research into the trends of innovative development and production of products of the pulp and paper industry of Ukraine, reviews recent research and publications in this field, namely the work of such scientists as AV Ogienko, OV Vinnichenko, IG Kurochkina, V.A. Barbash, D.V. Zinchenko, G.M. Shvorob and others. The main stages of paper and cardboard production, types of energy resources, volumes of electricity and heat consumption by the enterprises of the pulp and paper industry of Ukraine for 2013-2016 and the types of enterprises of the pulp and paper industry are considered. Foreign experience of production with use of raw materials with new properties is considered. The volume of production and consumption of pulp and paper products in Ukraine for 2014-2018 is revealed and the reasons for limiting the growth of production are identified. The main producers of products are the USA, Canada, Japan, Russia, Germany, Finland, Sweden, France, Great Britain. The largest suppliers are Germany, China, USA, Canada, Sweden. The share of pulp and paper production in the regions of the world was determined in percentages with the largest producers being North America (39.1%), Asia (25.5%), Western Europe (24.6%) and Latin America (5.1%). In 2018, new orders for the production of paper and paper products amounted to 21,271.1 million UAH, of which 40.6% (8646.5 million UAH) are foreign orders. According to these indicators, the industry ranks seventh after such industries as metallurgy – UAH 345890.9 million, production of machinery and equipment – UAH 44083.4 million, other vehicles – UAH 36459.2 million, chemicals and chemical products – 33817.6 million UAH, finished metal products – 31636.3 million UAH. and electrical equipment – UAH 26507.9 million. Innovative directions of development of pulp and paper industry in Ukraine and measures of energy efficiency improvement of its enterprises are identified. Prospective directions for further development of the industry under the Concept of a nationwide targeted program for the development of the pulp and paper industry of Ukraine and the domestic market of cardboard and paper products are revealed. Ukraine will be able to expand its raw stock to increase the range of cardboard and paper products that will be of interest to investors, which will further increase the competitiveness of domestic enterprises.

Key words: pulp and paper industry, production, innovation, products, Ukraine, countries of the world.

2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-6>

УДК 338.242

Вараксіна О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія

Михайло В.В.

аспірант кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія

Varaksina Elena, Mykhatilo Vladyslav

Poltava State Agrarian Academy

ІННОВАЦІЇ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

У статті розглянуто сутність економічного поняття «інновації». Систематизовано погляди закордонних та вітчизняних учених на значення інновацій у сучасних умовах розвитку та трансформації економічних систем. Наголошено на важливості інновацій як джерела конкурентної переваги підприємств і країни. Акцентовано увагу на Глобальному інноваційному індексі України за 2019 р. Проаналізовано Індекс інноваційної ефективності країни. Виділено інноваційні пріоритети країни, на які було спрямоване фінансування. Обґрунтовано, що інновації створюють можливості для підприємств зробити суттєві зміни, надати нові послуги, розширити ринки збуту, отримати конкурентні переваги і, як результат, підвищити свою конкурентоспроможність. Визначено, що саме завдяки інноваціям та інноваційному потенціалу держава в змозі зайняти стійке становище на зовнішньому ринку та поліпшити свій діловий імідж.

Ключові слова: інновації, Глобальний інноваційний індекс, Індекс інноваційної ефективності, конкурентна перевага, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Сучасна ринкова економіка характеризується величезним прискоренням соціально-економічних змін. Це результат науково-технічної революції, що триває десятиліттями, в якій здатність постійно вчитися та вдосконалювати свою кваліфікацію, набувати нових навичок і перетворювати їх на інновації стала домінуючою рушійною силою [1, с. 33]. Розвиток цивілізації та технологій, прогресування глобалізації, підвищення обізнаності та ринкова освіта покупців лежать в основі зростаючої інтенсивності конкурентних явищ. Для їх зустрічі потрібно шукати нові способи змагання, підвищувати гнучкість у будь-якій галузі діяльності та прагнути використовувати всі можливі варіанти формування та поліпшення позицій на ринку [2, с. 50]. Сучасні компанії змагаються у пошуках ситуації, коли підприємці, бажаючи отримати конкурентну перевагу, намагатимуться наздогнати інших у пошуку інноваційних ідей. Інновації є дуже важливими серед чинників, що впливають

на конкурентоспроможність підприємств [3, с. 56]. Вони визначають темпи та напрями розвитку економіки, а також форми та структуру глобальної співпраці між підприємствами [4, с. 45]. Вони є чинником, що визначає конкурентоспроможність підприємств в умовах глобалізації. Пошук нових, часто нетрадиційних рішень став викликом для підприємців [5, с. 33].

Важливою характеристикою конкурентоспроможної діяльності є інноваційна активність – використання інноваційно-наукового і інтелектуального потенціалу у виробництві з метою здобуття нового продукту, що задовольняє споживчий попит у конкурентоздатних товарах і послугах. Саме від масштабності введення сучасних підходів до впровадження інноваційних технологій буде залежати подальший стабільний розвиток [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема інновацій є актуальною для країн із різним рівнем економічного розвитку, про що свідчать наукові розвідки зарубіжних та вітчизняних учених. Проблематика

інновацій широко відображена у працях таких зарубіжних науковців, як Й. Шумпетер, П. Друкер, Дж. Барук, В. Груджевський, М. Брозовський, І. Хейдук та ін.

Вагомий внесок у вирішення означених питань здійснили й науковці України, зокрема І. Балабанов, Л. Балабанова, С. Ілляшенко, Л. Піддубна, А. Старостіна, А. Мазаракі та ін. Незважаючи на значну кількість робіт і фундаментальних досліджень, питання інновацій та їхнього впливу на формування конкурентних переваг підприємства і держави потребує детальнішого аналізу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення поглядів науковців, що працюють у напрямі дослідження інновацій, інноваційної діяльності, та обґрунтування важливості інновацій як джерела конкурентної переваги підприємств і країни.

Виклад основного матеріалу. Економіка, що динамічно розвивається, змушує підприємства вводити зміни, які поверхнево або глибоко модифікують підприємство. Вони можуть бути простими у здійсненні та не надто дорогими налаштуваннями рішень, але й усебічними діями, які трансформують усю організацію, вимагаючи залучення всіх сил та ресурсів. Зміни можуть бути повільними або швидкими. Перші не порушують баланс підприємства, їх легше освоювати, але вони характеризуються меншою ефективністю. Другі, своєю чергою, порушують рівновагу функціонування організації, вимагають досить великих витрат, викликають опір працівників, але дають компанії змогу швидко поліпшити та зміцнити конкурентні позиції.

У розмовному розумінні інновація – це щось нове, відмінне від попередніх рішень, пов'язане з потребою в кращому [7, с. 10]. Література на цю тему рясніє численними визначеннями інновацій (табл. 1).

У 1911 р. Й. Шумпетер увів концепцію інновацій в економічні науки. Він розумів нововведення як переривчасте виконання нових комбінацій і відніс їх до п'яти випадків:

- представлення нового продукту, яким споживачі ще не займалися, або надання продукту нових функцій;
- упровадження нового способу виробництва, практично не перевіреного в даній галузі;
- відкриття нового ринку, на якому даний тип вітчизняної промисловості до цього часу не працював, незалежно від того, існував ринок раніше чи ні;

– отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів незалежно від того, існувало це джерело або мало бути створене;

– запровадження нової організаційної структури для певної галузі, наприклад створення монополії або порушення її [8, с. 7].

Завдяки безлічі інноваційних класифікацій у наукових працях ОЕСР запропонувала такий поділ інновацій:

– продукт – запуск нового ключового продукту чи послуги або значне вдосконалення продукту чи послуги, пропонованих дотепер;

– технологічні – впровадження нових або значно вдосконалених виробничих методів або поставок, які є ключовими для діяльності компанії, включаючи використання нових та вдосконалених технологічних процесів, машин, пристроїв та інструментів, програмного забезпечення та способу створення та надання послуг;

– маркетингові інновації – використання нового маркетингового методу, що є результатом нової маркетингової стратегії, істотно відрізняється від попередньої: зміни зовнішнього вигляду товару, його упаковки, позиціонування, просування, цінової політики, дистрибуції;

– організаційні інновації – використання нового методу організації господарських операцій, нової організації робочих місць або нової організації зовнішніх зв'язків (нові методи співпраці з постачальниками, нові методи розподілу відповідальності та прийняття рішень, упровадження нових процедур для вдосконалення функціонування тощо) [2, с. 102].

Серед чинників, які визначають конкурентоспроможність, нині все більшого значення набувають конкурентні переваги, які створюються в рамках інноваційної діяльності: рівень технології, якість інноваційних систем, ефективність використання людського капіталу тощо. Між конкурентними перевагами і конкурентоспроможністю існує тісний взаємозв'язок. Конкурентні переваги характеризують стан суб'єктів господарювання, передусім ресурсний складник, тобто ці переваги є факторними ознаками. Конкурентоспроможність є результатом використання конкурентних переваг, що у практиці господарювання реалізується у підвищенні якісних характеристик продукції, зростанні валової доданої вартості від її

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування сутності дефініції «інновації»

№ з/п	Автор	Погляди автора
1	П.Ф. Друкер [9, с. 23]	Інновації є специфічним підприємницьким інструментом, дією, яка дає ресурсам нові можливості для створення багатства.
2	Дж. Барук [10, с. 50]	Інновація – це цілеспрямована зміна продукту, методів виробництва, організації роботи та виробництва чи методів управління, що застосовується вперше в даній громаді (найменша громада – це підприємство) з метою досягнення конкретних соціально-економічних вигід.
3	В.М. Груджевський, І.К. Хейдук [11, с. 14]	Інновація – це будь-яка нова думка, поведінка чи річ, яка якісно відрізняється від існуючих форм.
4	М. Брозовський [12, с. 278]	Інновації – це зміни у виробничій сфері, які призводять до нових технологічних рішень та створення нових продуктів; це всі процеси досліджень та розробок, спрямовані на застосування та використання вдосконалених рішень для технології та організації.

реалізації, збільшенні частки ринку високотехнологічних товарів [13, с. 6].

На міжнародному рівні широко використовується інтегральна оцінка стану розвитку інноваційної системи. Глобальний інноваційний індекс – 2019 містить інформацію про інноваційну діяльність 129 країн світу. Для оцінки використовують 80 параметрів, які дають повну картину інноваційного розвитку, включаючи огляд політичної ситуації, стану освіти, рівня розвитку інфраструктури та бізнесу.

У Глобальному рейтингу інновацій за 2019 р. (Global Innovation Index 2019) Україна в загальному рейтингу посіла 47-е місце. Ще минулого року вона займала 43-тє позицію. У підсумку Україна отримала за всіма показниками індекс 37,4 зі 100 можливих [14]. Окрім Глобального інноваційного індексу, визначається рейтинг країн за Індексом інноваційної ефективності, який розраховується на основі тих же показників. Індекс інноваційної ефективності характеризує створення сприятливих умов для інноваційної результативності. За Індексом інноваційної ефективності у 2018 р. країна посіла п'яте місце, що на шість позицій вище, ніж у 2017 р. (рис. 1). Це свідчить про зростання ефективності інноваційної діяльності в державі.

Фінансування стратегічних інноваційних пріоритетів країни було спрямовано: 52,6% – на стратегічний пріоритет «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу», другу позицію за обсягами фінансування інноваційної діяльності у 15,6% займає стратегічний пріоритет «Освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій». Найменший обсяг фінансування у 2018 р. спрямований на стратегічний пріоритет «Упровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики» –

5 356,06 тис грн, або 1,8% від загального обсягу фінансування всіх стратегічних пріоритетів [14].

Розвинені країни приділяють значну увагу нагромадженню інтелектуального капіталу, збільшуючи вкладення в освіту, науку, підвищуючи планку доходів для більш освічених працівників. Натомість країни з перехідною економікою та ті, що розвиваються, виявилися неспроможними реформувати структуру національної економіки відповідно до вимог інформаційної доби, зволікали зі структурними перетвореннями, що призвело до гальмування їхнього економічного зростання та накопичення кризового потенціалу.

Щоб не залишатися на узбіччі світового розвитку на шляху до інноваційно-інформаційної економіки, Україні необхідно створювати стратегічні конкурентні переваги, передусім активно розвивати національну інноваційну систему, визначати точкові пріоритети для реалізації інноваційних переваг, узгодити їх із фінансовими та інституціональними можливостями економіки, забезпечити дієвий контроль над виконанням намічених заходів. Дуже важливим є стимулювання інноваційної та винахідницької діяльності, посилення системи захисту прав інтелектуальної власності, суттєве збільшення фінансової підтримки науки, оскільки вона найбільше постраждала від наслідків системної трансформації [13, с. 12].

Висновки. Процеси створення конкурентоспроможного підприємства, орієнтованого на постійні інновації, мають особливий пріоритет та актуальність. Ефективна інноваційна діяльність дає можливість підприємству зайняти найбільш сприятливе, стабільне становище на ринку, отримати додаткові конкурентні переваги. Основою інноваційної конкурентоспроможності України є людський капітал та дослідження, а також знання і результати досліджень. Їх ефективне впровадження – головна конкурентна перевага держави.

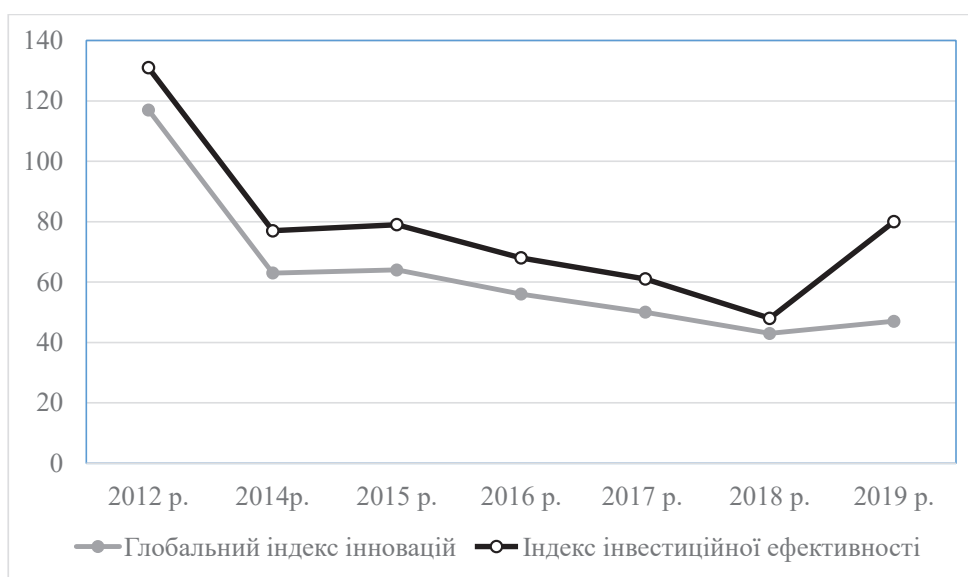


Рис. 1. Динаміка рейтингу України за Індексом інноваційної ефективності

Джерело: складено за [14]

Список літератури:

1. Новаковська А. Регіональний вимір інноваційних процесів. Лодзь : Видавництво університету Лодзі, 2011.
2. Новацький Р. Інноваційний підхід в управлінні бізнесом. Варшава : Діфін, 2010.
3. Познанська К. Інноваційність підприємств. Підприємницька наука. Вибрані випуски. Варшава : Варшавська школа економіки, 2009.
4. Познанська К. Інструменти підвищення інноваційності малих та середніх підприємств. Загальна Європа, Інновації в бізнесі. Варшава : Діфін, 2003.
5. Матчевський А. Проблеми сучасного менеджменту. Краків : Преса Ягеллонського університету, 2001.
6. Городецька Л.О., Шевченко Н.Г. Оцінка впливу інновацій на конкурентоспроможність підприємства. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2011. № 31. URL : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Gorodec.pdf (дата звернення: 13.01.2020).
7. Кожол К. Еволюція інноваційної політики в Європейському Союзі. Інновації в стратегії організаційного розвитку в Європейському Союзі. Варшава : Діфін, 2009.
8. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку. Варшава : PWN, 1960.
9. Друкер П. Інновації та підприємництво. Практика та принципи. Варшава : PWN, 1992.
10. Барук Дж. Дилеми розвитку малого та середнього бізнесу. *Національна економіка*. 2002. № 3.
11. Груджевський В. Підприємство майбутнього. Варшава : Діфін, 2000.
12. Брзозовський М. Методи організації та управління. Познань : Познанський економічний університет, 2001.
13. Мазаракі А., Мельник Т. Інновації як джерело стратегічних конкурентних переваг. *Вісник КНТЕУ*. 2010. № 2. С. 5–17.
14. Писаренко Т.В., Кваша Т.К. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році : аналітична довідка. Київ, УкрІНТЕІ. 2019. 80 с. URL : <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2019/07/03/stan-innov-diyaln-2018f.pdf> (дата звернення: 13.01.2020).

References:

1. Novakovskaya A. (2011) Regionalnyi vymir innovatsiinykh protsesiv [Regional dimension of innovation processes]. *Lodz, University of Lodz Publishing House*. (in Polish)
2. Novatsky R. (2010) Innovatsiinyi pidkhdid v upravlinni biznesom [An innovative approach in business management]. *Warsaw, Diffin*. (in Polish)
3. Poznańska K. (2009) Innovatsiynist pidpriemstv. Pidpriemnytska nauka. Vybrani vypusky [Innovation of enterprises. Entrepreneurial science. Selected issues]. *Warsaw, Warsaw School of Economics*. (in Polish)
4. Poznańska K. (2003) Instrumenty pidvyschennia innovatsiinosti malykh ta serednikh pidpriemstv. Zahalna Yevropa, Innovatsii v biznesi [Innovation tools for small and medium-sized enterprises. Common Europe, Business Innovation]. *Warsaw, Diffin*. (in Polish)
5. Matchevsky A. (2001) Problemy suchasnoho menedzhmentu [Problems of modern management]. *Krakow, Jagiellonian University Press*. (in Polish)
6. Gorodetska L.O., Shevchenko N.G. (2011) Otsinka vplyvu innovatsii na konkurentospromozhnist pidpriemstva [Estimation of the influence of innovations on the competitiveness of the enterprise]. *Problems of improving the efficiency of infrastructure (electronic journal)*, no. 31. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/gorodec.pdf (accessed 13 January 2020).
7. Kozol K. (2009) Evoliutsiia innovatsiinoi polityky v Yevropeiskomu Soiuzi. Innovatsii v stratehii orhanizatsiinoho rozvytku v Yevropeiskomu Soiuzi [The evolution of innovation policy in the European Union. Innovation in organizational development strategies in the European Union]. *Warsaw, Diffin*. (in Polish)
8. Schumpeter J. A. (1960) Teoriia ekonomichnoho rozvytku [The theory of economic development]. *Warsaw, PWN*. (in Polish)
9. Drucker P. (1992) Innovatsiinyi menedzhment [Innovation and entrepreneurship]. Practice and principles. *Warsaw, PWN Science Publisher*. (in Polish)
10. Baruk J. (2002) Dylemy rozvytku maloho ta serednoho biznesu [Dilemmas of small and medium business development]. *National economy*. no. 3. (in Ukrainian)
11. Grudzhovsky V. (2000) Pidpriemstvo maibutnoho [The Enterprise of the Future]. *Warsaw, Diffin*. (in Polish)
12. Brzozovsky M. (2001) Metody orhanizatsii ta upravlinnia [Methods of organization and management]. *Poznan, Publishing House of Poznan University of Economics*. (in Polish)
13. Mazaraki A., & Melnyk T. (2010) Innovatsii yak dzhерelo stratehichnykh konkurentnykh perevah [Innovation as a source of strategic competitive advantages]. *KNTEU Bulletin*. no. 2, pp. 5-17.
14. Pysarenko T.V., & Kvasha T.K. (2019) Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnologii v Ukraini u 2018 rotsi: analychna dovidka [The state of innovation activity and activities in the field of technology transfer in Ukraine in 2018: Analytical Reference]. *Kyiv, UkrINTEI (electronic journal)*. Available at: <https://mon.gov.ua/storage/app/Media/innovatsii-transfer-tehnologiy/2019/07/03/stan-innov-diyaln-2018f.pdf> (accessed 13 January 2020).

ИННОВАЦИИ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

В статье рассмотрена суть экономического понятия «инновации». Систематизированы взгляды зарубежных и отечественных ученых на значение инноваций в современных условиях развития и трансформации экономических систем. Подчеркнута важность инноваций как источника конкурентного преимущества предприятий и страны. Акцентировано внимание на Глобальном инновационном индексе Украины за 2019 г. Проанализирован Индекс инновационной эффективности страны. Выделены инновационные приоритеты страны, на которые было направлено финансирование. Обосновано, что инновации создают возможности для предприятий произвести существенные изменения, предоставить новые услуги, расширить рынки сбыта, получить конкурентные преимущества и, как результат, повысить свою конкурентоспособность. Определено, что именно благодаря инновациям и инновационному потенциалу государство в состоянии занять устойчивое положение на внешнем рынке и улучшить свой деловой имидж.

Ключевые слова: инновации, Глобальный инновационный индекс, Индекс инновационной эффективности, конкурентное преимущество, конкурентоспособность.

INNOVATIONS AS THE IMPORTANT FACTOR OF PROVIDING SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGES

The article deals with the essence of the economic concept of “innovation”. The views of foreign and domestic scientists on the importance of innovation in modern conditions of development and transformation of economic systems have been systematized. The importance of innovation as a source of competitive advantage for enterprises and the country is emphasized. It is noted that innovations determine the development and survival of the national economy in the face of increasing competition, political and economic instability in the country. The need for innovation is more relevant today than ever before. Innovations help to increase productivity and efficiency of labor potential, improve the quality of the manufactured product, increase competitive potential and competitiveness as a whole, improve export potential, strengthen positive image in foreign and domestic markets. The slow increase in labor productivity will threaten progress in improving the standard of living, social protection systems and the ability of economic policy to respond to future shocks. It is noted that innovation is of key importance as it allows to ensure long-term competitive advantage. Integral estimation of the state of innovation system development is widely used internationally. Ukraine is represented in several international rankings that assess innovation potential, technological and innovative competitiveness. The focus is on the Global Innovation Index 2019 for Ukraine. The Innovation Efficiency Ratio of the state is analyzed. The innovative priorities of the state to which the funding was directed are highlighted. The volume of financing for innovation activity in Ukraine as a whole has decreased. It is justified that innovations create opportunities for enterprises to make significant changes, to provide new services, to expand target markets, to gain competitive advantages, and as a result to increase their competitiveness. It is determined that due to innovations and innovative potential the state is able to take a stable position in the foreign market and improve its business image.

Key words: innovations, the Global Innovation Index, the Innovation Efficiency Ratio, competitive advantage, competitiveness.

Гаман Г.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування,
Київський національний університет будівництва і архітектури

Пилипенко О.В.

аспірант кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування,
Київський національний університет будівництва і архітектури

Haman Halyna, Pylypenko Oleksandr

Kiev National University of Construction and Architecture

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЩОДО ПІДГОТОВКИ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ РОБІТНИКІВ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В БУДІВНИЦТВІ

У статті розкривається процес розвитку людського капіталу, пов'язаний із професійною освітою як важливим чинником підвищення ефективності будівельної галузі. Розглянуто структуру професійно-технічного навчання в державі. Проаналізовано статистичні показники щодо кількості професійно-технічних закладів, підготовки кваліфікованих робітників та їх зв'язок із розвитком людського капіталу. На підставі аналітичних матеріалів узагальнено проблему щодо зниження престижності робітничих професій. Наголошено на необхідності підвищення якості робочої сили як важливого чинника розвитку людського капіталу в будівельній галузі та вдосконалення професійної підготовки кадрів як у закладах професійно-технічної освіти, так і у виробничих умовах. Запропоновано заходи щодо вдосконалення професійно-технічної освіти в будівництві.

Ключові слова: будівництво, людський капітал, професійно-технічне навчання, підготовка кваліфікованих робітників, державна політика.

Постановка проблеми. Важливим напрямом розвитку виробництва є організація професійно-технічного навчання як у ЗВО, так і безпосередньо на підприємствах щодо підготовки висококваліфікованих робітників.

У системі професійно-технічної освіти спостерігається невідповідність між обсягами, структурою професійного навчання та кон'юнктурою ринку праці через такі причини:

- не відпрацьована система взаємозв'язку між процесом професійного навчання і розвитком ринку праці;
- недостатньо простежуються і не аналізуються професії, що користуються попитом на ринку праці і в яких є потреба підприємств, у т. ч. й у будівельній галузі;
- недостатньо обґрунтовані обсяги і напрями підготовки кадрів, що призводить до збільшення безробіття серед випускників;
- відбувається скорочення чисельності випускників закладів вищої освіти I–II рівнів акредитації (технікумів, училищ, коледжів), після закінчення яких присвоюється кваліфікація «кваліфікований робітник» та які забезпечують виконання основних видів робіт у промисловості, на будівництві.

Ще недостатньо враховується важливість професійного навчання за основними виробничими професі-

ями. Така ситуація може призвести до катастрофічного зменшення висококваліфікованих робітників, зайнятих в основних сферах економічної діяльності.

Усе це потребує вдосконалення відбору професій, за якими здійснюється професійне навчання, що має здійснюватися з урахуванням поточних і перспективних потреб ринку праці. Виникла потреба в оновленні змісту професійного навчання, визначенні науково обґрунтованих номенклатури професій відповідно до нових соціально-економічних потреб, забезпеченні переходу від вузькопрофільних професій широкого профілю та відповідних змін у Класифікації професій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання професійно-технічної освіти у взаємозв'язку з розвитком людського капіталу чимало приділено уваги в працях вітчизняних учених і фахівців: В. Савченка, Л. Колешні, І. Бондар, В. Лича, В. Антонюк, Н. Ушенко, О. Грішньої, О. Левченка, Т. Кір'ян, А. Колота, В. Геєця, Л. Антошкіної, В. Покришука, Е. Лібанової, О. Кузнецової, О. Руснака, О. Амоши, О. Новікової та ін. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, проблеми розвитку людського капіталу з урахуванням нових вимог до якості робочої сили залишаються актуальними і потребують нових досліджень щодо підготовки висококваліфікованих робітників із

певним запасом знань та умінь, навичок в умовах високотехнологічних виробництв.

Формулювання цілей статті. На сучасному етапі актуальним завданням державної соціально-економічної політики є забезпечення розвитку людського капіталу та його ефективного використання в усіх видах економічної діяльності, у тому числі й у будівельній галузі. Водночас сучасні трансформаційні процеси у сфері вищої та професійно-технічної освіти, послаблення ролі держави в процесі регулювання ринку праці, міграційні тенденції призводять до скорочення людського капіталу. Вищезазначене вимагає детального розгляду питання формування людського капіталу та визначення напрямів державної політики щодо стимулювання його розвитку.

Мета статті – розглянути окремі аспекти розвитку людського капіталу, пов'язаного з удосконаленням напрямів державної політики щодо підготовки кваліфікованих робітників у системі професійно-технічної освіти.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що дієвість ефективної системи підготовки нових робітників, якість робочої сили, яка б відповідала сучасним потребам, є обов'язковою умовою економічно стабільного суспільства.

Основними принципами державного регулювання процесів розвитку людського капіталу мають бути [1, с. 195]:

- стратегічний підхід до управління людськими ресурсами на основі вдосконалення людського капіталу з урахуванням довгострокових перспектив його розвитку;
- інвестування в розвиток людського капіталу з метою поліпшення його якості;
- розвиток інтелектуальних, творчих, підприємницьких здібностей, зростання професійної компетентності на основі створення умов для безперервного навчання і розвитку трудового потенціалу;
- розроблення і застосування прогресивних технологій розвитку людських ресурсів;
- підвищення якості трудового життя на основі гуманістичного управління людськими ресурсами зі справедливою грошовою оплатою, створенням комфортних умов праці, наданням можливостей для професійного і службового зростання.

Процес розвитку людського капіталу пов'язаний, перш за все, з професійною освітою як важливим чинником інтелектуалізації праці, забезпечує творчий підхід до виконання поставлених завдань, досягнення високого рівня ефективності та продуктивності виробництва.

Професійне навчання населення регулюється законами України «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про професійно-технічну освіту»; Положенням про ступеневу професійно-технічну освіту; Постановою Кабінету Міністрів України «Про ліцензування освітніх послуг»; Положенням про порядок кваліфікаційної атестації та присвоєння кваліфікації особам, які

здобувають професійно-технічну освіту. Професійне навчання на виробництві регулюється Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо сприяння підприємствам в організації професійного навчання кадрів на виробництві», Положенням про професійне навчання кадрів на виробництві та ін. Їх загальним недоліком є те, що вони не взаємопов'язані загальною ідеєю процесу розвитку людського капіталу.

Система професійно-технічної освіти готує кваліфіковані робітничі кадри. Діяльність закладів цієї структурної ланки освіти безпосередньо пов'язана з виробничою сферою. Згідно із Законом України «Про професійно-технічну освіту» [2], професійно-технічна освіта (ПТО) є складовою частиною системи освіти України. Вона спрямована на формування у громадян професійних знань, умінь, навичок, розвиток духовності, культури, відповідного технічного, технологічного й екологічного мислення з метою створення умов для їхньої професійної діяльності.

Професійно-технічна освіта забезпечує первинну професійну підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації робітників, курсове професійно-технічне навчання. В Україні професійна освіта складається з таких рівнів:

- другий етап середньої освіти – два роки навчання (учні ПТНЗ, які здобувають повну загальну середню освіту і кваліфікацію «кваліфікований робітник»);
- післясередня, не вища освіта – один рік навчання (учні ПТНЗ, які після здобуття повної загальної середньої освіти одержують кваліфікацію «кваліфікований робітник»);
- перший етап вищої освіти – два-три роки навчання (студенти ВНЗ I–II рівнів акредитації) та п'ять-шість років навчання (студенти ВНЗ III–IV рівнів акредитації);
- другий етап вищої освіти – три роки навчання (аспірантура, докторантура) [3, с. 85–86].

Аналіз підготовки кваліфікованих робітників виявив, що в Україні впродовж 2014–2018 рр. кількість професійно-технічних закладів зменшилася з 814 одиниць у 2014 р. до 736 одиниць у 2018 р., тобто на 78 одиниць, або на 9,6%. Чисельність учнів у цих закладах також зменшилася з 315,6 тис осіб у 2014 р. до 255,0 тис осіб у 2018 р., тобто на 60,6 тис осіб, або на 19,2% (табл. 1). Відповідна динаміка спостерігається й у чисельності прийнятих учнів, де в 2018 р. їхня чисельність становила 136,6 тис осіб проти 178,0 тис осіб у 2014 р., тобто скорочення становило 41,4 тис осіб, або 23,3%. І, як наслідок, щорічно зменшувалася чисельність підготовлених кваліфікованих робітників зі 182,0 тис осіб у 2014 р. до 133,5 тис осіб у 2018 р., тобто скорочення становило 26,7%.

На 10 тис населення кількість осіб, які навчалися у професійно-технічних навчальних закладах, також має негативну тенденцію до зменшення із 86 осіб у 2014 р. до 64 осіб у 2018 р., або зменшення становило 25,6%.

У будівельній галузі спостерігається відповідна тенденція щодо підготовки кваліфікованих робітників.

Так, за період 2014–2016 рр. відбувалося скорочення кількості учнів у професійно-технічних закладах будівельної галузі з 2 697 осіб у 2014 р. до 2 307 осіб у 2016 р., скорочення становило 390 осіб, або 14,5%. Випущено кваліфікованих робітників у 2016 р. 897 осіб порівняно з 995 осіб у 2014 р., тобто скоротилося на 98 осіб, або на 10%.

Слід зазначити, що підвищення якості трудового потенціалу є однією з ключових передумов здійснення соціально-економічних реформ в Україні (рис. 1), пов'язане з ефективною діяльністю закладів професійно-технічної освіти та ринком праці.

Сьогодні існує проблема зниження престижу робітничої професії в суспільстві, що призводить до катастрофічного падіння інтересу на здобуття робітничих спеціальностей та стагнації сфери професійно-технічної освіти у цілому і будівельної галузі зокрема. Тому необхідність підтримання і підвищення професійного рівня працюючих як важливого чинника розвитку людського капіталу мають поділяти всі зацікавлені учасники ринку праці. Відносини між системами

професійної освіти і сферою зайнятості та економічного зростання виходять на перший план у результаті використання компетенцій і навичок на ринку праці в заснованій на знаннях економіці. Сьогодні в економіці, у тому числі й у будівельній галузі, потрібен не абстрактний людський капітал, а «озброєний» необхідними компетенціями і навичками. Слід підкреслити, що організація професійної підготовки кадрів має низку переваг для розвитку людського капіталу підприємств будівельної галузі (табл. 2).

Згідно із сучасним підходом, особливості управління розвитком кадрів на підприємствах будівельної галузі полягають у їхній спрямованості на позитивний досвід щодо підвищення професійної підготовки кадрів. Позитивний досвід ґрунтується на переконанні, що більшість співробітників і представників управлінської ланки прагне до максимального вдосконалення своїх можливостей і розвитку будівельної галузі, а за створення певних умов досягне найкращих результатів і забезпечить залучення до процесу змін максимально більшої кількості співробітників.

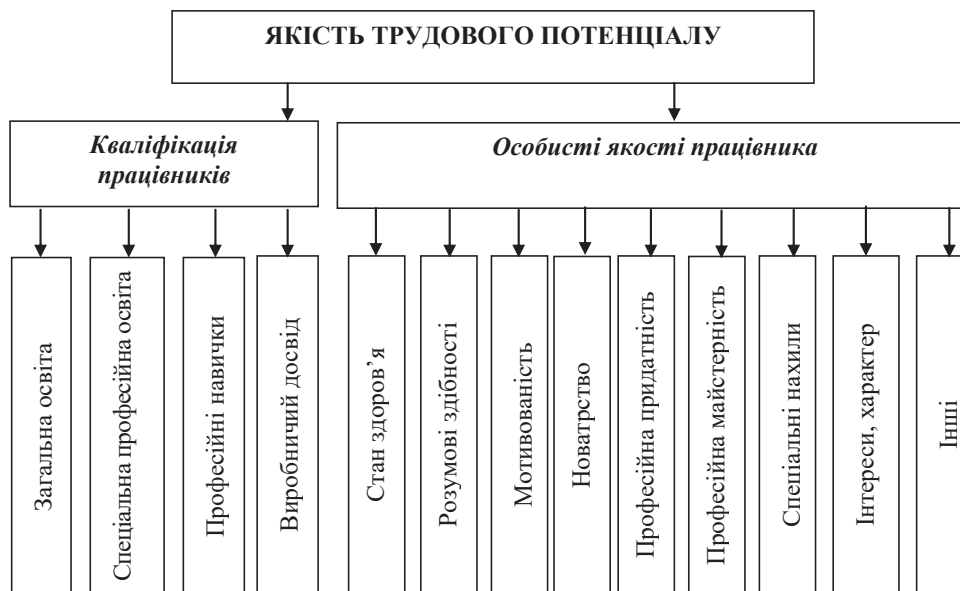


Рис. 1. Складники якості робочої сили

Джерело: складено автором

Таблиця 1

Підготовка робітників у професійно-технічних навчальних закладах за період 2014–2018 рр.

Рік	Кількість закладів, одиниць	Чисельність учнів, тис осіб	Прийнято учнів, тис осіб	Підготовлено кваліфікованих робітників, тис осіб
2014	814	315,6	178,0	182,0
2015	798	309,1	176,6	165,0
2016	787	285,8	157,9	152,8
2017	756	269,4	146,9	141,3
2018	736	255,0	136,6	133,5
Відн. відх. 2018/2014, %	90,4	80,8	76,7	73,3
Абс. відх. 2014-2018	-78	-60,6	-41,4	-48,5

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Переваги професійної підготовки кадрів для розвитку людського капіталу підприємств будівельної галузі

Одержувач	Сфера отримання переваги	Сутність переваги
Підприємства будівельної галузі	Підбір і розстановка кадрів	Перспектива навчання і підвищення кваліфікації приваблює хороших спеціалістів. Плинність кадрів знижується, оскільки належним чином підготовлені працівники отримують більшу задоволеність від роботи, тому що вони можуть повною мірою себе реалізувати, а їхні зусилля отримують визнання
	Використання нових технологій і виробничих систем	Деякі технологічні можливості можуть не використовуватися на підприємствах будівельної галузі через відсутність кваліфікованих кадрів. Підвищення кваліфікації на робочому місці, коли керівник організує навчання співробітників чи невеликих груп, слугує найкоротшим шляхом до застосування нових технологій
	Якість будівельних робіт і послуг	Навчання і підвищення кваліфікації персоналу, особливо неформальних лідерів груп та співробітників, що працюють із клієнтами, дають змогу більш повно задовольняти потреби клієнтів
	Виявлення потенційних керівників і управлінського персоналу	У процесі підвищення кваліфікації проявляють себе співробітники з потенційними можливостями до керівництва, у зв'язку з чим можна формувати довгострокові плани на майбутнє в масштабах усієї будівельної галузі
	Здатність швидко реагувати на зміну обставин	Персонал, який пройшов навчання і підвищення кваліфікації, розширює можливості реагування на зміну вимог клієнтів
Керівництво підприємств будівельної галузі	Поточні справи	Концентруючи увагу на підвищенні кваліфікації персоналу, керівник досягає того, щоб працівники навчалися на помилках, а не повторювали їх. Коли у працівників з'являються нові навички, коло їхніх повноважень можна розширити, що зекономить час керівника у майбутньому. На відміну від обладнання цінність кадрів збільшується з часом завдяки отриманню нових знань і досвіду. Розвиток власних можливостей гарантує у майбутньому незалежність від інших підрозділів і консультантів
Працівники підприємств будівельної галузі	Гарантована зайнятість	Співробітники, що володіють численними навичками, користуються більшим попитом, оскільки можуть пристосовуватися до змінного характеру роботи. Розвиток універсальних навичок підвищує цінність працівника, який може виконувати різну роботу у даному будівельному підприємстві чи будівельній галузі
	Робітничий потенціал	Персонал, що займається розвитком своїх навичок і бажає удосконалюватися, може брати на себе додаткові обов'язки. Отже, є більше можливостей для кар'єрного просування
	Послаблення стресу	Адекватна підготовка, що відповідає робітничим вимогам, послаблює стрес і підвищує здатність пристосовуватися до змін і роботи у складних обставинах
	Мотивація, задоволеність працею, розвиток людського капіталу	Підвищуючи свою кваліфікацію, працівники відчувають піклування з боку керівництва, що сприяє підвищенню мотивації, задоволеності працею та розвитку людського капіталу

Джерело: розроблено автором

Упровадження позитивного підходу до професійної підготовки кадрів, який відображає основні сучасні тенденції у сфері гуманізації праці, значною мірою сприятиме розвитку людського капіталу підприємств будівельної галузі.

Водночас розвиток людського капіталу на базі підвищення ефективності професійного розвитку кадрів потребує також цілеспрямованих дій із боку державних органів управління щодо структурної перебудови національної економіки та зміцнення інвестиційно-інноваційних чинників економічного розвитку.

Дослідженням установлено, що із загальної кількості підготовлених кваліфікованих робітників майже 80% отримують первинну професійну підготовку, а 20% отримують кваліфікацію шляхом професійного навчання. Після професійного навчання незначна частка (9%) отримує роботу в будівельній галузі. У цих умовах доцільно здійснювати щорічний моніторинг зацікавленості і престижності роботи в будівельній

галузі з метою отримання висококваліфікованих робітників для роботи в будівництві.

Одними з причин недостатньої ефективності професійного навчання на виробництві щодо забезпечення конкурентоздатності та мобільності працівників є відсутність відповідних структурних підрозділів (штатних посад) безпосередньо на підприємствах різних видів економічної діяльності, у тому числі й будівельної галузі, низький рівень керованості цієї системи, адже питання професійного навчання часто покладені на фахівця відділу кадрів, які не мають відповідних компетенцій.

Особливо слід звернути увагу на первинну підготовку робітничих кадрів, де, за даними 2017/2018 навчального року, ця частка випускників становила 79,4% від загальної чисельності випускників ПТНЗ. Від того, в яких умовах і на якій виробничій базі сформувалося у робітників уявлення про майбутню професію, залежать його подальше кар'єрне зростання і розвиток його власного людського капіталу

Дослідження засвідчило, що можливість оновлення застарілих кваліфікаційних стандартів робочої сили є компетенцією як навчальних закладів, так і самого роботодавця щодо власного персоналу, а також держави. Проте забезпечення першою кваліфікацією – прерогатива навчальних закладів, які повинні забезпечити певний рівень кваліфікації або основний базовий рівень компетенції для всього населення з метою подальшого розвитку людського капіталу.

Для посилення взаємозв'язку ПТО з ринком праці та взаємодії із соціальними партнерами необхідно:

- розробити новий зміст ПТО, впровадити систему модульної підготовки з поетапного оволодіння робітничою професією;

- передбачити в обов'язковому порядку у великих інвестиційних проєктах, які намічаються здійснити із залученням іноземного капіталу та за підтримки держави, кошти на підготовку, перепідготовку й підвищення кваліфікації робітничих кадрів на базі закладів профтехосвіти, на оновлення їхньої матеріально-технічної бази;

- вдосконалити підготовку, перепідготовку майстрів виробничого навчання;

- провести оптимізацію мережі ПТО з одночасним оновленням матеріально-технічної бази і створенням ресурсних центрів;

- розвинути інфраструктуру навчально-виробничої діяльності ПТО, збільшити в мережах загального обсягу бюджетних видатків на освіту, обсяги фінансування на технічне переозброєння професійного навчання.

Висновки. Дослідження розвитку людського капіталу, пов'язаного з професійно-технічною освітою, висвітлює цілу низку проблем щодо зниження чисельності підготовки висококваліфікованих робітників у системі професійно-технічної освіти, а також зниження кількості цих закладів, що свідчить про зниження престижності робітничої професії та стримування розвитку людського капіталу.

Тому для розвитку людського капіталу в різних видах економічної діяльності, у тому числі в будівельній галузі, доцільно змінити саму філософію та обґрунтувати державну стратегію розвитку людського капіталу, де в центрі уваги повинна знаходитися висококваліфікована робоча сила з розвинутим людським капіталом.

Список літератури:

1. Сай І.А. Формування ефективної моделі державного управління трудовими ресурсами. *Держава та регіони. Серія «Державне управління»*. 2007. № 1. С. 192–196.
2. Про професійну (професійно-технічну) освіту : Закон України № 103/98-ВР від 10.02.1998. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 25.12.2019).
3. Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку : монографія / В.П. Антонюк та ін. ; НАН України, Ін-т економіки промисловості. Донецьк, 2011. 308 с.
4. Статистичний щорічник України за 2017 р. / Державна служба статистики України. Київ, 2018. 543 с.

References:

1. Saj I. A. (2007) Formuvannja efektyvnoji modeli derzhavnogho upravlinnja trudovymy resursamy [Formation of effective model of state management of labor resources]. *State and regions. Series: Public Administration*, no. 1, pp. 192-196.
2. Verkhovna Rada of Ukraine (1998) *Zakon Ukrainy «Pro profesijnu (profesijno-tekhnichnu) osvitu»* [Law of Ukraine «On Vocational (Vocational) Education»]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80> (accessed 25.12.2019).
3. Antonjuk V. P. (ed.) (2011) *Ljudsjkyj kapital rehioniv Ukrainy v konteksti innovacijnogho rozvytku: monohrafija* [Human capital of the regions of Ukraine in the context of innovation development]. Donetsk: Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine. (in Ukrainian).
4. State Statistics Service of Ukraine (2017) *Statystychnyj shhorichnyk Ukrainy za 2017 r.* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2017]. Derzhkomstat, Kyiv (in Ukrainian)

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПОДГОТОВКИ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

В статье раскрывается процесс развития человеческого капитала, связанный с профессиональным образованием как важным фактором повышения эффективности строительной отрасли. Рассмотрена структура профессионально-технического образования в государстве. Проанализированы статистические показатели по количеству профессионально-технических заведений, подготовки квалифицированных рабочих и их связь с развитием человеческого капитала. На основании аналитических материалов очерчена проблема снижения престижности рабочих профессий. Отмечена необходимость повышения качества рабочей силы как важного фактора развития человеческого капитала в строительной отрасли и совершенствования профессиональной подготовки кадров как в учреждениях профессионально-технического образования, так и в производственных условиях. Предложены меры по совершенствованию профессионально-технического образования в строительстве.

Ключевые слова: строительство, человеческий капитал, профессионально-техническое обучение, подготовка квалифицированных рабочих, государственная политика.

STATE POLICY OF TRAINING HIGHLY QUALIFIED WORKERS AS A FACTOR FOR THE DEVELOPMENT OF THE HUMAN CAPITAL IN CONSTRUCTION

The article describes the human capital development process associated with professional education as an important factor in improving the efficiency of the construction industry. The structure of vocational training in the country is considered. Emphasis is placed on the development of human capital related to vocational technical education as an important factor in the intellectualization of work. The statistics on the number of vocational schools, training of skilled workers and their relation to the development of human capital are analyzed. The dynamics of the training of skilled workers in VET for the period 2014-2018 was investigated, and it was found that there was a negative tendency to reduce the number of institutions by 9.6%, as well as trained skilled workers by 26.7% respectively. The corresponding trend in the training of skilled workers was also observed in the construction industry, where for the period 2014-2016, the decrease was 10%. It is substantiated that the organization of professional training has a number of advantages for the construction industry enterprises, their managers and employees, including: for the construction industry – the selection and placement of personnel; use of new technologies and production systems; quality of construction works and services; identify potential executives and management personnel; the ability to quickly respond to circumstances. Emphasis is placed on improving the quality of the workforce as an important factor in the development of human capital in the construction industry. Generally, the process of human capital development needs understanding of the solution of complex problems of accumulation and development of human capital in all types of economic activity, including enterprises of the construction industry, its effective use and regulation of development by the state. On the basis of analytical materials, the problem of reducing the prestige of the working professions is generalized. The need to improve the quality of the workforce as an important factor in the development of human capital in the construction industry and to improve the professional training of personnel, both in VET and in production conditions, is emphasized. Measures to improve vocational education in construction are proposed.

Key words: construction, human capital, vocational training, training of skilled workers, state policy.

Гомон М.В.

аспірантка кафедри митної справи та оподаткування,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Homon Maryna

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Статтю присвячено питанню теоретичного обґрунтування регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності, зокрема його структурним елементам. Обґрунтовано сутність реалізації регулятивного потенціалу податкових пільг в інноваційній діяльності, виражену в збільшенні інноваційних витрат та обсягу вивільнених коштів підприємства. Проведено аналіз елементного складу регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності, визначено принципи, мету та напрями реалізації регулятивного потенціалу пільгового оподаткування. Виявлено, що реалізація регулятивного потенціалу за допомогою таких інструментів, як податкові пільги та дотримання основних принципів податкового регулювання, спрямована на стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання і підтримку державної стратегії інноваційного розвитку.

Ключові слова: потенціал, податкове регулювання, податкові пільги, стимулювання, інноваційна діяльність.

Постановка проблеми. Важливість інноваційної сфери в економіці вказує на те, що вона потребує певних регулятивних процесів, які змогли б стимулювати її розвиток. Серед різних процесів державного регулювання важливе місце посідає податкове регулювання. Серед багатьох країн пільгове оподаткування є одним із методів податкової політики, спрямованої на інноваційний розвиток. Це вказує на те, що податкові пільги мають регулюючий вплив на інноваційну сферу, зокрема на стимулювання інноваційної діяльності. Саме тому питання регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності та його структури вважається відкритим для досліджень.

Високий рівень та продуктивність технологічних знань в Україні не мають можливості повною мірою реалізувати себе через нестабільність та неефективність влади та недосконалість державного регулювання. Така ситуація ще раз вказує на необхідність розвитку та вдосконалення державного регулювання інноваційної діяльності, у тому числі за допомогою реалізації регулятивного потенціалу пільгового оподаткування, що дасть можливість підвищити рівень інноваційного розвитку, а разом із ним і конкурентоспроможність України серед країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням державного податкового регулювання та податкових пільг як інструмента стимулювання інноваційної діяльності присвячено багато наукових праць таких науковців, як І.В. Алексєєв, Ю.Б. Іванов,

Л.В. Касьянова, М.О. Кизим, Р.Ю. Кризька, А.І. Крисоватий, О.І. Олексюк, Д.М. Серебрянський, А.М. Соколовська, Л.Л. Тарангул.

Незважаючи на всю цінність попередніх наукових здобутків, питання регулятивного потенціалу інструментів державного регулювання інноваційної діяльності та його елементної структури розкрито недостатньо.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є визначення елементного складу регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності для подальшої оцінки реалізації такого потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Поняття «регулятивний потенціал» пов'язане із системою податкового регулювання, оскільки за своєю сутністю це поняття означає використання наявних можливостей регулюючого впливу для досягнення певних цілей, що відповідає завданням податкового регулювання та виражається у тому, наскільки повно й ефективно податкові пільги можуть виступати у ролі інструменту реалізації регулятивної функції податків.

Сутність регулятивного потенціалу пільгового оподаткування для інноваційної діяльності підприємства зображено на рис. 1.

Звільнене від сплати податків підприємство отримує вивільнені фінансові ресурси, які можуть бути використані на збільшення обсягу витрат на інновації. Збільшуючи інноваційні витрати, підприємство інтен-

сифікує виконання та реалізацію досліджень, розробок і проєктів. Також такі вивільнені кошти можуть бути витрачені на утримання та функціонування підприємства, виплати працівникам. Окрім того, вивільнені внаслідок меншої сплати податків кошти можуть бути реінвестовані в подальшу інноваційну діяльність, тим самим відбувається стимулювання інноваційного розвитку за допомогою пільгового оподаткування.

Формування регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства має здійснюватися відповідно до принципів (табл. 1).

Ураховуючи принципи та мету реалізації регулятивного потенціалу пільгового оподаткування, можемо систематизувати такий потенціал за складовими елементами (рис. 1).

Виходячи з наведених принципів, можна сформулювати мету реалізації регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності – поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності інноваційних підприємств та підвищення економічної зацікавленості суб'єктів господарювання в інноваційному розвитку.

З огляду на рис. 1, об'єктом регулятивного потенціалу пільгового оподаткування є інноваційний процес, однак для якомога повнішої оцінки результативності пільгового оподаткування варто вибрати за об'єкт стимулювання не інноваційний процес, а інноваційну діяльність підприємства. Результатом діяльності є збільшення прибутку та розвиток підприємства, тому, зважаючи на такі об'єкт та результат, пропонується вибрати ціллю застосування податкових пільг із метою стимулювання збільшення обсягу інноваційних витрат підприємством, мотиваційним складником якої є зменшення податкового тягаря на суму наданих податкових пільг.

Реалізація регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності здійснюється на макро- та мікрорівнях. Доцільно розподілити ці рівні реалізації за ознаками суб'єкта регулюючого впливу та цілі регулювання.

Так, суб'єктами регулюючого впливу на макрорівні виступають (але у межах країни) технопарки, технополіси, ТНК, науково-технічні комплекси, інноваційні фонди.

На мікрорівні суб'єктами виступають інноваційні підприємства, підприємства реального сектору, що впроваджують інновації, науково-дослідні організації, венчурні фірми, університети.

Застосування інструментів оподаткування є однією з передумов розвитку інноваційної діяльності. За формою впливу на інноваційну діяльність податкове стимулювання належить до непрямих методів державного управління, воно полягає у відмові держави від частини податкових надходжень в обмін на зростання обсягу інноваційної продукції з урахуванням визначених державою пріоритетів. Своєю чергою, зростання обсягів виробництва такої продукції призводить до збільшення суми податкових надходжень. За умови, коли останнє перевищує суму наданих податкових пільг, податкове стимулювання стає економічно вигідним для держави [1].

Поняття податкової пільги найбільш повно розкрито у визначенні Ю.Б. Іванова та І.А. Майбурова: податкова пільга – це передбачене податковим законодавством відхилення від базової (нормативної) структури податку, зумовлене досягненням завдань соціально-економічної політики держави, що дає змогу окремим категоріям платників податків отримувати ті чи інші переваги, які полягають у полегшенні податкового тягаря [2].

Таблиця 1

Принципи реалізації регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності

Принцип	Сутність
системності	формування відкритої, динамічної, імовірного характеру системи управління інноваційним розвитком з урахуванням регулятивного потенціалу пільгового оподаткування
адаптивності	підтримання балансу зовнішніх, сформованих ринковим середовищем, і внутрішніх можливостей інноваційного та фінансового розвитку суб'єкта господарювання
самоорганізації	самостійне забезпечення підтримки обміну різними видами ресурсів між структурними складовими підприємства (зокрема, департаментами інноваційного розвитку й фінансовим) та між підприємством, зовнішнім середовищем і державою
саморегуляції	коригування системи управління інноваційним розвитком підприємства відповідно до змін зовнішнього середовища у сфері пільгового оподаткування (зокрема, законодавства, умов та можливостей використання пільгового оподаткування)
ефективності	зростання прибутку, розширення масштабів виробництва і можливостей нагромадження капіталу, підвищення конкурентоспроможності підприємства
керованості	забезпечення відповідності фактичного стану інноваційного процесу бажаному (запланованому) стану після реалізації системної трансформації
збалансованості	інноваційні процеси і проєкт використання пільгового оподаткування повинні бути узгоджені у часі та термінах реалізації й являти собою єдиний процес
саморозвитку	самостійне забезпечення умов функціонування підприємства відповідно до прийнятої стратегії розвитку
невизначеності	необхідність достовірного прогнозування і планування стратегії інноваційного росту, створення фінансових резервів для зменшення можливих негативних наслідків від можливих ризиків чи коректування строків виконання окремих інноваційних робіт (стадій, етапів) під час їх планування

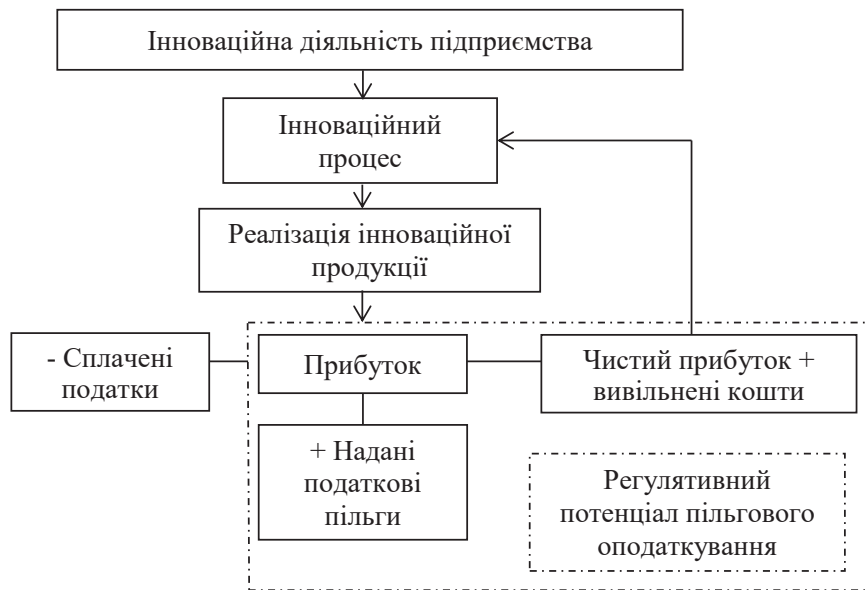


Рис. 1. Сутність регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності

Як інструменти податкового регулювання податкові пільги можуть надаватися шляхом [3]: податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору. База зменшується не за рахунок виключення з її складу певних об'єктів, податкова база зменшується на грошову суму, встановлену законодавством. Вирахування з податкової бази певної законодавчо встановленої суми. Можливі шляхи зменшення розміру податкової бази:

- встановлення неоподатковуваного мінімуму податкової бази;
- встановлення неоподатковуваного максимуму податкової бази;
- пряме виключення з податкової бази законодавчо встановлених сум;
- подальше зменшення податкової бази шляхом вирахування суми фактично понесених платником витрат певного типу (податкова знижка).

Податкові пільги, що мають стимулюючий вплив, зазвичай носять інвестиційний чи інноваційний характер та передбачають реальну і відчутні віддачу для держави у вигляді розширення податкової бази, збільшення податкових надходжень до державного бюджету, збільшення кількості робочих місць тощо [4].

Варто зупинитися на стимулюючій спрямованості податкових пільг, оскільки саме ця характерна риса відображає здатність податкових пільг як інструменту податкового регулювання здійснювати стимулюючий вплив на результати інноваційної діяльності підприємства. Також стимулюючий вплив можна віднести до прояву регулятивного потенціалу податкових пільг.

Що стосується напрямів реалізації регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності, то можна виділити такі:

- підтримка реалізації інноваційних проєктів або діяльності інноваційних організацій;
- зниження вартості наукового та інноваційного продукту (робіт, послуг) за рахунок зниження податкового складника в їх ціні;
- розширення попиту на інноваційну продукцію;
- стимулювання залучення інвестицій в інноваційну діяльність;
- стимулювання реінвестування прибутку в інноваційний процес;
- створення стимул-реакцій для розширення попиту на наукові дослідження;
- створення стимул-реакцій для інвестування в науку та інноваційну сферу;
- підтримка малих інноваційних підприємств.

Напрями, представлені на рис. 2, завдяки підвищенню рівня попиту дадуть змогу розширити можливості проведення наукових досліджень та створення інноваційної продукції. Зниження ціни товарів (робіт, послуг) за рахунок зменшення в їхній вартості податкового складника у вигляді зменшення податкового тягаря на суму наданих пільг може призвести до привабливості для інвесторів проєктів, які були б не вигідними без застосування спеціальних податкових пільг.

Висновки. Дослідження елементів регулюючого потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності надає можливість подальшого оцінювання регулятивного потенціалу податкових пільг, зокрема його результативності. Надання податкових пільг може стимулювати інноваційні витрати і тим самим активізувати інноваційну діяльність, впливає на зменшення рівня податкового навантаження підприємства і тим самим збільшує його прибуток, який підприємство може реінвестувати у свій подальший розвиток.



Рис. 2. Елементи регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності

Список літератури:

1. Олексюк О.І. Нові методологічні аспекти вивчення потенціалу акціонерних товариств. *Стратегія економічного розвитку України*. 2000. Вип. 4. С. 74–95.
2. Майбуров І.А., Иванов Ю.Б. Налоговые льготы. Теория и практика применения : монография / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 487 с.
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 275 – VI / Верховна Рада України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua> (дата звернення: 18.01.2020).
4. Коротун В.І. Практика використання податкових пільг в Україні. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 1(59). С. 267–270.

References:

1. Oleksyuk O. I. (2000) Novi metodolohichni aspekty vyvchennya potentsialu aktsionerlykh tovarystv [New Methodological Aspects of Studying the Potential of Joint Stock Companies]. *Economic Development Strategy of Ukraine*, vol. 4, pp. 74 – 95.

2. Mayburov I. A, Ivanov Yu. B. (2014) *Nalogovyye l'goty. Teoriya i praktika primeneniya* [Tax exemptions. Theory and practice of application]. Moscow: UNITY-DANA. (in Russian)
3. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 2 hrudnia 2010 r. № 275 – VI [Tax Code of Ukraine of December 2, 2010 № 275 - VI]. Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua> (accessed 18.01.2020).
4. Korotun V. I. (2012) *Praktyka vykorystannya podatkovykh pil'h v Ukraini* [The practice of using tax benefits in Ukraine]. *ZhSTU Bulletin*, no. 1, pp. 267 – 270.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛЬГОТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена вопросу теоретического обоснования регулятивного потенциала льготного налогообложения инновационной деятельности, в частности его структурным элементам. Обоснована сущность реализации регулятивного потенциала налоговых льгот в инновационной деятельности, выраженной в увеличении инновационных затрат и объема высвобожденных средств предприятия. Проведен анализ элементного состава регулятивного потенциала льготного налогообложения инновационной деятельности, определены принципы, цели и направления реализации регулятивного потенциала льготного налогообложения. Выявлено, что реализация регулятивного потенциала с помощью таких инструментов, как налоговые льготы и соблюдение основных принципов налогового регулирования, направлена на стимулирование инновационной деятельности субъектов хозяйствования и поддержку государственной стратегии инновационного развития.

Ключевые слова: потенциал, налоговое регулирование, налоговые льготы, стимулирование, инновационная деятельность.

THEORETICAL JUSTIFICATION STRUCTURAL ELEMENTS OF THE REGULATORY POTENTIAL OF PREFERENTIAL TAXATION IN INNOVATIVE ACTIVITIES

The article is devoted to the theoretical substantiation of the regulatory potential of preferential taxation of innovative activity, in particular - to its structural elements. In many countries, preferential taxation is one of the methods of tax policy aimed at innovative development. This indicates that tax benefits have a regulatory impact on the innovation sphere, in particular on stimulating innovation. That is why the question of the regulatory potential of preferential taxation of innovation activity and its structure is considered relevant. It is determined that the concept of "regulatory potential" is linked to the system of tax regulation, because in its essence this concept means the use of available regulatory influence to achieve certain goals, which meets the objectives of tax regulation and is expressed in how fully and effectively tax benefits may act as a tool for implementing the regulatory tax function. Taking into account the principles and purpose of realization of the regulatory potential of preferential taxation, we can systematize the regulatory potential of preferential taxation of innovative activity by its constituent elements. The essence of realization of regulatory potential of tax privileges in innovative activity, expressed in increase of innovative expenses and volume of released funds of the enterprise is substantiated. The elemental composition of the regulatory potential of preferential taxation of innovative activity is analyzed, the principles, purpose and directions of realization of the regulatory potential of preferential taxation are determined. It is revealed that the realization of regulatory potential with the help of tools such as tax breaks and in compliance with the basic principles of tax regulation is aimed at stimulating the innovation activity of economic entities and supporting the state strategy of innovation development. The study of the elements of the regulatory potential of preferential taxation of innovative activity provides an opportunity for further evaluation of the regulatory potential of tax benefits, in particular - its effectiveness.

Key words: potential, tax regulation, tax benefits, stimulation, innovation.

Mizai H.B.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації виробництва,
Первомайська філія Національного університету
кораблебудування імені адмірала Макарова

Mihai Natalia

Pervomaisk branch of
Admiral Makarov National University of Shipbuilding

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

У статті визначено важливість державно-приватного партнерства для налагодження дієвих механізмів розвитку інноваційної діяльності та економічного зростання країни. На основі узагальнення нормативно-правових та наукових джерел уточнено поняття державно-приватного партнерства в інноваційній сфері та його переваги для держави і приватного (інноваційного) бізнесу. Вказано напрями взаємодії держави та приватного (інноваційного) бізнесу на різних стадіях розвитку: «посівній», стартапа, раннього зростання та розширення. Вивчено зарубіжний досвід державно-приватного партнерства. Проаналізовано стан державно-приватного партнерства в Україні, визначено чинники, що стримують його розвиток. Окреслено варіанти державно-приватного партнерства в інноваційній сфері України, можливості їх реалізації та очікувані результати.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інноваційна сфера, приватний бізнес, інноваційний бізнес, інноваційна діяльність, інвестиції, комерціалізація інноваційної продукції.

Постановка проблеми. У сучасних умовах залежності економічного зростання від рівня інноваційності економічних процесів поєднання державного регулювання інноваційної діяльності з ринковим є зумовленим і актуальним. В Україні за роки незалежності створене правове поле для здійснення інвестицій та налагодження державно-приватного партнерства. Вітчизняним законодавством визначено гарантії діяльності для інвесторів, а також організаційно-економічні основи реалізації державно-приватного партнерства. Проте події останніх років створили несприятливі передумови формування та розвитку вітчизняної інноваційної системи країни, призвели до складної економічної ситуації, зниження інноваційної активності господарюючих суб'єктів. Так, якщо в 2016 р. інноваційно активними були 18,9% (834 підприємства) від загальної кількості промислових підприємств, то вже у 2018 р. – лише 16,4% (777 підприємств) [7, с. 65]. Окрім того, згідно з дослідженнями вітчизняних науковців, в Україні менше 10% від загального обсягу інвестицій спрямовується на інновації, тоді як за кордоном ця цифра становить 50–60% [3]. Частка іноземних інвестицій в інновації, що була залучена у 2018 р., становить лише 0,25% від загальної суми прямих іноземних інвестицій (2,4 млрд дол. США), що зайшли в Україну. Усе зазначене вище свідчить про необхідність посилення взаємодії держави та приватного сектору для налагодження

дієвих механізмів розвитку інноваційної діяльності, забезпечення економічного зростання у довгостроковій перспективі та розбудови національної інноваційної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі державно-приватного партнерства присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців: О. Акіліна, С.М. Даниленко, Т.Є. Воронкова, І.А. Косач, Т.М. Кришталь, І.С. Нейкова, С.В. Сімака, В.О. Стойка, Н.В. Філіппова, М.А. Федченко, Г. Ходжа, Е. Саваса, Е.Х. Кляйна, Г. Тейсмана та ін. Ними визначено поняття державно-приватного партнерства, встановлено його функції, форми, моделі, важелі взаємодії сторін реалізації договорів. Водночас у зазначених працях вплив державного партнерства на сферу інноваційної діяльності з урахуванням закордонного та вітчизняного досвіду вивчено недостатньо і потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення визначення державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, дослідження вітчизняного та закордонного досвіду державно-приватного партнерства у сфері інноваційної діяльності та формування пропозицій щодо створення дієвих механізмів його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Здійснення стратегічних проєктів, спрямованих на інноваційний розвиток та забезпечення конкурентоспроможності регі-

ону чи країни у цілому, неможливе без поєднання державних та приватних інтересів і засобів. Сьогодні обов'язковою умовою ефективності державно-приватного партнерства є розуміння його сутності, складників та форм здійснення (табл. 1), а також існування системного підходу до визначення пріоритетів державної політики в інноваційній сфері та державного замовлення на інноваційну продукцію [9].

Можна стверджувати, що державно-приватне партнерство сьогодні є одним із найуживаніших термінів, розглядається в різних площинах: економічній, правовій, соціальній тощо, але системності у його визначенні немає.

Уважаємо, що державно-приватне партнерство в інноваційній сфері – це інституційна, організаційна та фінансова взаємодія органів державної влади, муніципальних органів управління та приватного (інноваційного) бізнесу, спрямована на спільну реалізацію інноваційних проєктів і взаємопідтримку на всіх стадіях інноваційного процесу.

Отже, державно-приватне партнерство в інноваційній сфері вимагає від сторін взаємоузгодженості дій та ефективного виконання функціональних обов'язків у правовій, інституційній, фінансовій, організаційній площинах. Стаючи активним учасником інноваційного процесу, держава виконує функції нормативно-правового регулювання, створення інноваційної інфраструктури, стимулювання приватного бізнесу та підтримки інноваційних підприємств. Приватний бізнес здійснює дослідження та розроблення інноваційних продуктів, участь у фінансуванні, оцінку ринку, забезпечує ефективне управління та підтримку інфраструктури комер-

ціалізації інноваційного продукту, доведення його до кінцевого споживача.

За такої взаємодії приватний бізнес отримує певні переваги, зокрема захист від ризиків, адже державний сектор більш захищений від кон'юнктурних коливань ринку; можливість реалізовувати великі інфраструктурні проєкти, що вимагають значних фінансових впливань; відбір пріоритетів та формування дослідницького потенціалу; максимізація прибутку від комерціалізації інноваційних продуктів.

Інноваційний бізнес у своєму розвитку проходить декілька стадій, які дещо відрізняються за організаційними, маркетинговими, управлінськими аспектами, а також за використанням джерел і форм фінансування:

- «посівна» – здійснюється на стадії формування фірми, коли наявна лише бізнес-ідея чи бізнес-проєкт, здійснюються маркетингові дослідження, НДДКР, формується команда;

- стартап – фірма вже створена, має дослідні зразки продукції (можливо, запатентовані) та намагається організувати виробництво з виходом продукції на ринок інновацій;

- раннє зростання – стадія, на якій суб'єкт інноваційного бізнесу виробляє продукцію, реалізує її на ринку, хоча не має достатніх прибутків;

- розширення – фірма займає на ринку визначені позиції, стає прибутковою, але їй потрібні фінансові ресурси для розширення виробництва і збуту, здійснення додаткових маркетингових досліджень тощо [5, с. 214].

Кожна зі стадій характеризується певним спектром напрямів взаємодії держави та бізнесу (табл. 2).

Таблиця 1

Аналіз тлумачення поняття «державно-приватне партнерство»

Джерело	Визначення поняття
Закон України «Про державно-приватне партнерство» [4]	Співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеного Законом.
Т.Є. Воронкова, І.В. Воронков [3]	Нові технології розвитку економіки є вагомим чинником інноваційно-інвестиційної безпеки національної економіки. Активна співпраця всіх суб'єктів, яка активізується на засадах пошуку спільних напрямів реалізації визначених цілей. Партнерами стають суб'єкти державного управління і регулювання інноваційного розвитку економіки, продукування нових знань і інновацій, освіти та підвищення кваліфікації працівників, комерціалізації наукових знань і інновацій, використання інновацій.
І.А. Косач, М.А. Федченко [12]	Взаємодія держави і приватного сектору в процесі всього інноваційного циклу – від проведення наукових досліджень і впровадження розробок до виробництва наукомісткої високотехнологічної продукції.
Е. Савас [14]	Будь-яка угода, в якій державний і приватний сектори об'єднуються для виробництва та надання товарів і послуг; формальна співпраця між бізнесом, суспільством та місцевими органами влади з метою розвитку територій та поліпшення життя населення, у рамках якої традиційні ролі держави та приватного сектору перерозподіляються.
В.Г. Варнавський [1]	Інституційний і організаційний альянс між державою та бізнесом із метою реалізації національних і міжнародних проєктів у галузі промисловості, НДДКР, суспільних послуг.
М.В. Вілісов [2]	Правовий механізм узгодження інтересів та забезпечення рівноправ'я держави та бізнесу в рамках реалізації економічних проєктів, спрямованих на досягнення цілей державного управління.
Г.М. Розум [10]	Інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом із метою реалізації суспільно-значущих проєктів і програм у широкому спектрі галузей промисловості та в інноваційній сфері.

Взаємодія держави та приватного (інноваційного) бізнесу на різних стадіях

Стадія розвитку бізнесу	Напрями взаємодії	
	Держава	Приватний бізнес
«Посівна»	Створення механізму взаємодії учасників інноваційного процесу. Визначення пріоритетів та координування фундаментальних досліджень. Стимулювання інноваційної діяльності.	Здійснення досліджень. Оцінка можливості використання результатів інновацій. Передача знань.
«Стартап»	Підтримка інфраструктури передачі знань. Інституційна та організаційна взаємодія.	Організаційні процедури розроблення інноваційного продукту.
Раннє зростання	Захист від ризиків, поглинання великими компаніями. Інфраструктурна та фінансова підтримка.	Створення інноваційного продукту. Забезпечення виробництва, ринкове освоєння та дифузії інноваційного продукту.
Розширення	Розвиток інфраструктури комерціалізації інноваційного продукту.	Комерціалізація інноваційного продукту. Доведення інноваційного продукту до кінцевого споживача. Визначення економічного ефекту партнерства.

Приклад ефективної взаємодії держави та приватного бізнесу в інноваційній сфері демонструють зарубіжні країни, при цьому кожна з них вибрала пріоритетні напрями та глибину взаємодії. Сьогодні існує класифікація країн за мірою впровадження процесів державно-приватного партнерства у національні економічні системи [13].

Першу групу становлять економічно розвинені країни: США, Канада, Японія, Сінгапур, Великобританія, Франція, Німеччина, Ірландія та Італія, в яких найбільше сфер задіяні у реалізації проєктів на основі державно-приватного партнерства.

Пріоритетними напрямками державно-приватного партнерства у Великобританії є сфера освіти, охорона здоров'я, житлове будівництво, оборона, автомобільні дороги, IT-інфраструктура та ін. Необхідно зазначити, що Великобританія почала однією з перших застосовувати механізми державно-приватного партнерства на національному рівні й сьогодні є лідером із реалізації спільних проєктів.

США реалізує проєкти державно-приватного партнерства у сфері природоохоронної діяльності, забезпечення розвитку сільських територій.

Франція значну кількість проєктів виконує у сферах охорони здоров'я, залізничного транспорту, будівництва автомобільних доріг, систем життєзабезпечення міст. Інструментом підтримки інноваційної діяльності на засадах державно-приватного партнерства у Франції є створення інноваційних кластерів, так званих «полосів конкурентоспроможності», які об'єднують на визначеній території приватні підприємства, державні дослідницькі та освітні організації.

Ірландія та Італія переважно зосередилися на проєктах державно-приватного партнерства у сферах охорони здоров'я, транспорту та житлово-комунального господарства міст.

У Німеччині найбільша увага приділяється сферам будівництва та реконструкції міської інфраструктури, освіти, оборони та охорони здоров'я. Реалізуються проєкти відновлення занедбаних земель.

До другої групи входять країни із середнім рівнем державно-приватних партнерств (так звані проміжні країни), в яких ці механізми використовуються лише в деяких пріоритетних сферах: Іспанія, Португалія, Нідерланди та деякі інші.

Іспанія найбільшу увагу в розвитку державно-приватного партнерства зосередила на розвитку портів, охороні здоров'я, будівництві доріг та життєзабезпеченні міст.

Нідерланди пріоритетними сферами державно-приватного партнерства вибрали освіту, транспортне сполучення (залізничне та автомобільне) та житлово-комунальне господарство. Необхідно зазначити, що більшість проєктів у зазначених сферах знаходиться на стадії розроблення або тільки почали впроваджуватися.

Третя група країн включає у себе країни, де використання державно-приватного партнерства тільки розпочинається: Люксембург, Бельгію, Грецію, Норвегію та деякі інші.

Окремо необхідно відзначити групу країн, які в державно-приватному партнерстві зосередили свою увагу на інноваційній сфері.

Так, Австрія запровадила ще з 1998 р. програму Kplus, яка спрямована на створення кооперативних дослідницьких ініціатив між державними установами та приватним бізнесом на довгостроковій основі. Також запущена і працює програма державно-приватного партнерства Kind/Knet, яка забезпечує інфраструктуру та мережі для передачі знань та технологій. Програма Christian Doppler Laboratories, метою якої є виконання фундаментальних досліджень, забезпечення доступу до новітніх знань та здійснення перспективних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у довгостроковому періоді.

Австралія запровадила систему стимулювання державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, створивши мережу центрів спільних досліджень (Cooperative Research Centres). Їх призначення – забезпечення трансферу знань та комерціалізація інновацій.

У Словаччині уряд реалізує програму «Податкові пільги для технологічних центрів», пропонує державну допомогу у вигляді податкового кредиту.

Уряд Чехії запустив програму «Інвестиційні стимули для дослідницьких центрів». Серед пільг, які можуть отримати дослідницькі центри: податкові канікули щодо сплати податку на прибуток на період до 10 років; дотації на навчання і перепідготовку працівників у розмірі до 70% від допустимих витрат на навчання в регіонах із високим рівнем безробіття; грошові субсидії у розмірі до 10% від обсягу капітальних витрат на дослідницькі центри у разі стратегічних інвестицій.

У Китаї кожен великий науково-дослідницький університет має структуру з трансферу технологій, що фінансується урядом із загальної суми коштів виділених для закладу.

Деякі країни намагаються залучати іноземні інвестиції на проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт на засадах державно-приватного партнерства через проведення масштабних рекламних кампаній (Німеччина, Фінляндія, Австрія тощо).

Так, заохочуючи та стимулюючи інноваційну діяльність, оптимально розподіляючи повноваження, країни забезпечують стійкий економічний розвиток та зайнятість населення. При цьому форми взаємодії держави і приватного бізнесу сьогодні можуть бути досить різноманітними: контракти, оренда, концесія, спільні підприємства, угода про розподіл продукції тощо.

В Україні за роки незалежності вже набутий певний досвід державно-приватного партнерства. Прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство» (2010 р.), затверджено Концепцію розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 рр. (2013 р.), яка визначила основи державно-приватного партнерства, функції, моделі, його проблеми та особливості здійснення.

У березні 2019 р. почала роботу Агенція з питань державно-приватного партнерства. Її основним завдан-

ням визначено здійснення заходів для реалізації в Україні якісних та інвестиційно-привабливих проєктів державно-приватного партнерства у різних сферах економіки [6].

Прийнято Закон України «Про концесію» (жовтень 2019 р.) [8], який розроблено з урахуванням норм та стандартів європейського законодавства, а також дію його статей узгоджено із Законом України «Про державно-приватне партнерство». Усе це має велике значення для розвитку сфери державно-приватного партнерства в Україні.

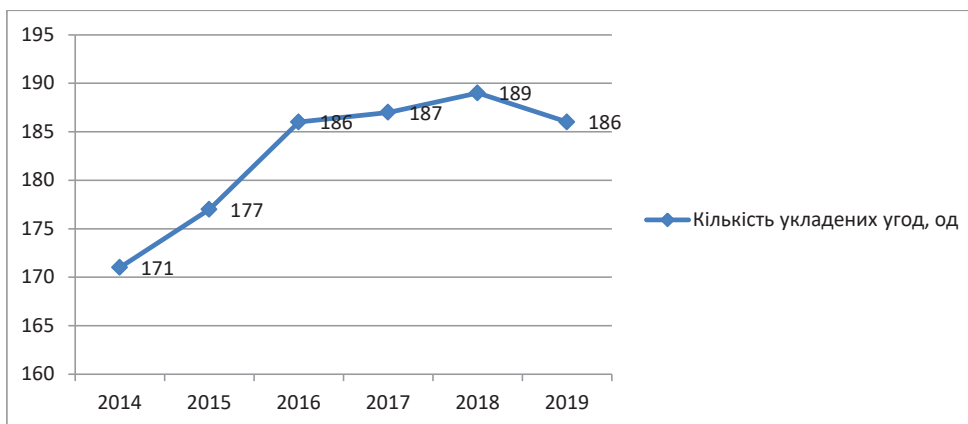
Згідно з даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, кількість укладених договорів державно-приватного партнерства щороку зростає (рис. 1), проте, на жаль, більшість із них не реалізується (рис. 2).

Необхідно зазначити, що серед укладених проєктів державно-приватного партнерства та проєктів, що реалізуються, перевагу мають інфраструктурні проєкти на засадах концесії, згідно з якою приватний інвестор отримує можливість вкладати кошти у розвиток об'єктів інфраструктури, що передані йому в управління, та отримувати частину прибутку від їхньої діяльності.

Зокрема, у 2019 р. найбільше договорів державно-приватного партнерства було укладено у сферах водопостачання, будівництва доріг, а також виробництва й транспортування природного газу.

Позитивним у розвитку державно-приватного партнерства у сфері інноваційної діяльності є створення в Україні Державної фінансово-кредитної установи (ДФКУ), метою якої є залучення інвестицій та створення умов для здійснення інноваційного бізнесу на засадах бізнес-позик, лізингу, консорціумного кредитування, залучення іноземних інвестицій тощо.

Незважаючи на позитивні перетворення і збільшення загальної кількості укладених договорів державно-приватного партнерства, в Україні якісного розвитку в реалізації інноваційних проєктів не відбува-



* Дані за 2019 р. на 01.07.2019.

Рис. 1. Динаміка кількості угод державно-приватного партнерства в Україні

Джерело: побудовано автором на основі [11]

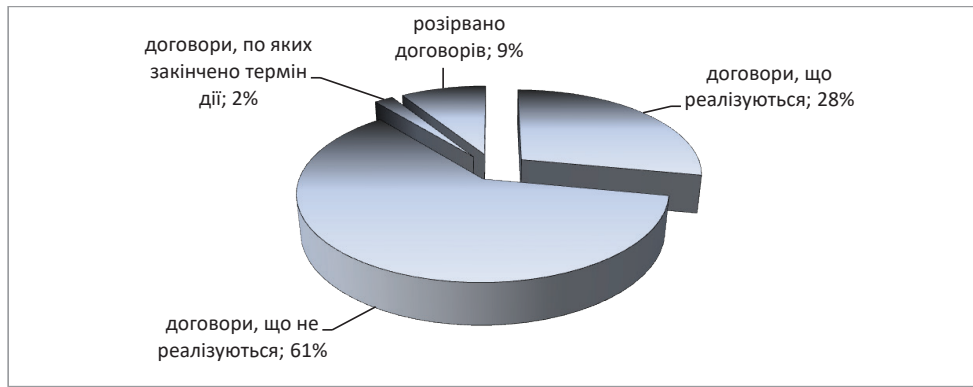


Рис. 2. Стан виконання угод державно-приватного партнерства в Україні на 01.07.2019

Джерело: побудовано автором на основі [11]



Рис. 3. Варіанти державно-приватного партнерства в інноваційній сфері України

Джерело: складено автором

ється. На разі розвиток державно-приватного партнерства в інноваційній сфері все ще на стадії становлення та підвищеного ризику.

На нашу думку, основними чинниками, що стримують розвиток державно-приватного партнерства у сфері інноваційної діяльності в Україні, є: недостатність досвіду у забезпеченні системної та ефективної взаємодії між державою та приватним (інноваційним)

бізнесом; відсутність дієвих стимулів для вітчизняних та закордонних інвесторів, економічна нестабільність і значні ризики втрати вкладених коштів; нерозвиненість інноваційної інфраструктури; відсутність кваліфікованих кадрів, здатних забезпечити механізм реалізації державно-приватного партнерства; неузгодженість різних законодавчих і нормативних актів, що забезпечують правове поле й організаційно-економічні

умови для здійснення державно-приватного партнерства в інноваційній сфері.

Під час налагодження державно-приватного партнерства в інноваційній сфері держава має виступати як безпосередній суб'єкт інноваційної діяльності, підтримуючи державний високотехнологічний сектор та забезпечуючи перспективні напрями взаємодії з приватним інноваційним бізнесом. Держава має збалансувати інтереси приватного бізнесу із загальнонаціональними пріоритетами, сформувавши сприятливий інвестиційний клімат у країні, створити умови для розвитку стартапів.

Зарубіжний досвід державно-приватного партнерства у сфері інноваційної діяльності свідчить про наяв-

ність різних варіантів його реалізації. На рис. 3 згруповано варіанти державно-приватного партнерства, які, виходячи із зарубіжного досвіду, доцільно імплементувати у вітчизняну практику стимулювання інноваційної діяльності.

Висновки. Для України необхідна модель розвитку державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, яка б забезпечувала нерозривність ланцюга «бізнес – наука – держава» та дала б змогу сформувавши національну інноваційну систему. Інституційне забезпечення процесів державно-приватного партнерства створить умови для реального залучення приватного бізнесу у сферу інноваційної діяльності та сформує конкурентні переваги країни у довгостроковій перспективі.

Список літератури:

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / РАН ; Институт мировой экономики и международных отношений. Москва : Наука, 2005. 315 с.
2. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект. *Власть*. 2006. № 7. URL : http://www.rusrand.ru/public/public_7.html (дата звернення: 11.01.2020).
3. Воронкова Т.С., Воронков І.В. Державно-приватне партнерство як інструмент активізації інноваційної діяльності. *Науково-технічна інформація*. 2014. № 2. С. 28–36.
4. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 1 липня 2010 р. № 2404-VI / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення: 21.01.2020).
5. Мігай Н.Б. Джерела фінансування інноваційного бізнесу України в контексті закордонного досвіду. *Development of modern science: the experience of European countries and prospects for Ukraine* : monograph / edited by authors. 1st ed. Riga, Latvia : Baltija Publishing, 2019. С. 210–232.
6. Міжнародна фінансова корпорація консультуватиме Мінекономрозвитку щодо Агенції з питань підтримки державно-приватного партнерства. URL : <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=4cb024e1-a562-466f-b953-451d0d626729&title=MizhnarodnaFinansovaKorporatsiiaKonsultuvatimeMinekonomrozvitkuSchodoAgentsiiZPitanPidtrimkiDerzhavnoprivatnogoPartnerstva> (дата звернення: 21.01.2020).
7. Наукова та інноваційна діяльність України : статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2019. С. 65.
8. Новий закон про концесію: які зміни чекають на ДПП. URL : <https://legalaid.ua/ua/article/novuj-zakon-pro-konczesiyu-yaki-zminy-cheKayut-na-dpp/> (дата звернення: 20.01.2020).
9. Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері : Розпорядження КМУ від 10 вересня 2012 р. № 691-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-p> (дата звернення: 14.01.2020).
10. Розум Г.М. Державно-приватне партнерство як ефективний інструмент реалізації інноваційної політики регіонів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 20. С. 90–92.
11. Стан здійснення ДПП в Україні. URL : <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 19.01.2020).
12. Федченко М.А., Косач І.А. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері: український та зарубіжний досвід. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2013. № 2(66). С. 365–371.
13. Renda A., Schrefler L. Public Private Partnerships: National Experiences in the European Union. *Briefing note №IP/A/IMCO/SC/2005-160 governed by the provisions of Framework Service Contract IP/A/IMCO/FWC/2005-33*. URL : <http://euro2005.inform/news/11/h7273> (дата звернення: 14.01.2020).
14. Savas E.S. Privatization and Public Private Partnerships. *Fordham Urban Law Journal*. 2000. Volume 28. Issue 5. Article 8. P. 1730–1737. URL : <http://ir.lawnet.fordham.edu> (дата звернення: 14.01.2020).

References:

1. Varnavskiy V.H. (2005) Partnerstvo hosudarstva y chastnogo sektora: formy, proekty, risky [Public-private partnership: Forms, Projects, Risks] / RAN; Ynstitut myrovoi ekonomyky y mezhdunarodnykh otnosheniy. Moskva: Science, p. 315. (In Russian)
2. Vilysov M.V. (2006) Hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: polytyko-pravovoi aspect. [Public-private partnership: political and legal aspects]. *Vlast*. no 7. Available at: http://www.rusrand.ru/public/public_7.html (accessed: 11.01.2020)
3. Voronkova T.Ye., Voronkov I.V. (2014) Derzhavno-privatne partnerstvo yak instrument aktyvizatsii innovatsiinoi diialnosti. [Public-private partnership as tool for stimulating innovation]. *Scientific and technical information*. no 2. pp. 28-36.
4. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 1 липня 2010 р. № 2404-VI [On Public-Private Partnership: Law of Ukraine of July 1, 2010 No. 2404-VI]. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (accessed: 21.01.2020)

5. Mihai N.B. (2019) Dzherela finansuvannia innovatsiinoho biznesu Ukrainy v konteksti zakordonnoho dosvidu. [Sources of financing of innovative business in Ukraine in the context of foreign experience]. *Development of modern science: the experience of European countries and prospects for Ukraine. Monograph / edited by authors. 1st ed. Riga, Latvia : "Baltija Publishing"*. p. 210-232.

6. Mizhnarodna finansova korporatsiia konsultuvatyme Minekonomrozvytku shchodo Ahentsii z pytan pidtrymky derzhavno-pryvatnoho partnerstva. [The International Finance Corporation will advise the Ministry of Economic Development on the Agency for public-partnership support]. Available at: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=4cb024e1-a562-466f-b953-451d0d626729&title=MizhnarodnaFinansovaKorporatsiiaKonsultuvatymeMinekonomrozvytkuSchodoAgentsiiZPytanPidtrimkiDerzhavnoprivatnogoPartnerstva> (accessed: 21.01. 2020)

7. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy. (2019). [Scientific and innovative activity of Ukraine]. *Statistical collection. State statistics service of Ukraine*. pp. 65.

8. Novyi zakon pro kontsesiiu: yaki zminy chekaiut na DPP. [The new concession law: what changes are waiting PPP]. Available at: <https://legalaid.ua/ua/article/novyy-zakon-pro-konczesiyu-yaki-zminy-chekayut-na-dpp/> (accessed: 20.01. 2020)

9. Pro skhvalennia Kontseptsii reformuvannia derzhavnoi polityky v innovatsiinii sferi [On approval of the Concept of reforming the state policy in the innovation sphere]: Rozporiadzhennia KМУ vid 10 veresnia 2012 r. no 691-p. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-p> (accessed: 14.01.2020)

10. Rozum H.M. (2017). Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak efektyvnyi instrument realizatsii innovatsiinoi polityky rehioniv. [Conceptual approaches for the formation of mechanisms of public administration innovative development of regions] *Investment: practice and experience*. no 20. pp.90-92.

11. Stan zdiisnennia DPP v Ukraini. [State of PPP implementation in Ukraine] Available at: <http://www.me.gov.ua> (accessed: 19.01.2020).

12. Fedchenko M.A., Kosach I.A. (2013) Derzhavno-pryvatne partnerstvo v innovatsiinii sferi: ukrainskyi ta zarubizhnyi dosvid. [The public-private partnership in the sphere of innovations: Ukrainian and abroad experience]. *Bulletin of Chernigiv State Technological University*. no 2. vol. 66. pp. 365-371.

13. Renda A. Schrefler L. Public Private Partnerships: National Experiences in the European Union. *Briefing note №IP/A/IMCO/SC/2005-160 governed by the provisions of Framework Service Contract IP/A/IMCO/FWC/2005-33*. Available at: <http://euro2005.inform/news/11/h7273> (accessed: 14.01.2020)

14. Savas E. S. Privatization and Public Private Partnerships. N. Y.: Chatham House. *Fordham Urban Law Journal*. 2000, vol. 28, issue 5, article 8, pp. 1730–1737. 22 p. Available at: <http://ir.lawnet.fordham.edu>. (accessed: 14.01.2020)

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕАЛИИ

В статье определена важность государственно-частного партнерства для налаживания действенных механизмов развития инновационной деятельности и экономического роста страны. На основе обобщения нормативно-правовых и научных источников уточнено понятие государственно-частного партнерства в инновационной сфере и его преимущества для государства и частного (инновационного) бизнеса. Указаны направления взаимодействия государства и частного (инновационного) бизнеса на разных стадиях развития: «посевной», стартапа, раннего роста, расширения. Изучен зарубежный опыт государственно-частного партнерства. Осуществлен анализ состояния государственно-частного партнерства в Украине, определены факторы, сдерживающие его развитие. Определены варианты государственно-частного партнерства в инновационной сфере Украины, возможности реализации и ожидаемые результаты.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инновационная сфера, частный бизнес, инновационный бизнес, инновационная деятельность, инвестиции, коммерциализация инновационной продукции.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF INNOVATIONS: ABROAD EXPERIENCE AND DOMESTIC REALITIES

The importance of public-private partnership for establishing effective mechanisms for development of innovative activity and economic growth of the country is defined in the article. The concept of public-private partnership is considered today in various fields: economics, legal, social, etc. The author of the scientific article clarifies the concept of public-private partnership in the sphere of innovations by summarizing the legal and scientific sources and advantages for the state and private (innovative) business. In such an interaction, private (innovative) business is able to implement important projects for the country and is protected from significant risks, and the state forms innovative infrastructure and provides its own competitiveness in the future. Areas of interaction between the state and private (innovative) business at different stages of development: "sowing", "startup", early grows and expansion, are indicated. Foreign experience of public-private partnership shows that each country independently chooses priority areas and depth of interaction between the state and business. The assessment of the state of public-private partnership in Ukraine showed that in our country a legal framework for investment has already been created, guarantees for investors, organizational and economic foundations for establishing partnership between the state and private business have been identified, but there are factors that impede this development. Among them: little experience in ensuring interaction between the state and business, lack of effective incentives for investors, economic instability and risks, poor development of innovative infrastructure, lack of qualified personnel, inconsistency of legislation. The options of public-private partnership in the innovation sphere of Ukraine, the possibilities of their realization and the expected results are outlined. Formation of a model of development of public-private partnership in the innovation sphere will allow to forming a national innovation system and competitive advantages for the country in future.

Key words: public-private partnership, innovation sphere, private (innovative) business, innovative business, innovative activity, investments, commercialization of innovative products.

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-10>

УДК 65.01:656.2

Обруч Г.В.

кандидат економічних наук, докторант кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту

Obruch Hanna

Ukrainian State University of Railway Transport

ОСОБЛИВОСТІ ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ»

У статті досліджено особливості протікання процесів реформування залізничного транспорту, що дало змогу виявити невиконання більшості із запланованих заходів, визначених Державною цільовою програмою реформування залізничного транспорту на 2010–2019 рр. Указано, що нині урядом країни заплановано реалізацію Плану заходів із реформування залізничного транспорту на період 2020–2023 рр., який містить низку важливих кроків щодо відновлення залізничного сектору, у т. ч. забезпечення його цифрової трансформації і подолання цифрового розриву вітчизняної залізничної компанії порівняно зі світовими лідерами у цій сфері. Розглянуто позицію АТ «Укрзалізниця» у національному рейтингу інноваційності українських компаній. Досліджено приклади стратегічних та програмних ініціатив щодо забезпечення цифрового розвитку залізниці.

Ключові слова: залізничний транспорт, реформування, цифровізація, цифровий розвиток, перспективні напрями цифровізації.

Постановка проблеми. Сьогодні ринок транспортно-логістичних послуг розвивається доволі динамічно, оскільки від темпів його розвитку залежать ефективність функціонування базових галузей національної економіки і рівень економічного та соціального добробуту країни загалом. Одним з основних трендів розвитку транспортних галузей, у т. ч.

залізничного транспорту, виступає цифровізація, яка проникає в усі сфери цього сектору. Саме від темпів упровадження цифрових технологій у діяльність транспортних галузей залежить формування мультимодального цифрового транспортно-логістичного середовища в країні, яке об'єднає всіх транспортно-логістичних операторів і забезпечить інтеграцію

ність транспортних послуг, високий рівень їх якості та безпечності.

Нині рівень інноваційності, зокрема цифрового розвитку вітчизняного залізничного транспорту, значно відстає від аналогічних світових показників. Перед АТ «Укрзалізниця» постала необхідність вирішення низки інших викликів, пов'язаних із високим рівнем зношеності рухомого складу та залізничної інфраструктури та їх неналежним станом і, як результат, дефіцитом рухомого складу, зниженням оборотності вагонного парку, незадоволеністю клієнтів тарифною політикою компанії й якістю послуг залізничного транспорту, корупційними порушеннями в компанії та посиленням її фінансових зобов'язань перед міжнародними фінансовими установами. В умовах наявності низки невирішених проблем і обмеженості інвестиційних ресурсів украї складно забезпечувати реалізацію інноваційних проєктів розвитку залізничного транспорту, зокрема цифрову трансформацію бізнес-процесів і загалом бізнес-моделі залізничного транспорту. У зв'язку із цим вагомого значення набуває дослідження здійснених цифрових змін на залізничному транспорті і визначення перспективних напрямів цифрового розвитку АТ «Укрзалізниця» в умовах корінного реформування залізничної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню процесів інноваційного, зокрема цифрового, розвитку вітчизняного залізничного транспорту присвячено низку наукових публікацій, серед яких варто виділити таких учених, як: В.Л. Дикань, І.В. Воловельська, В.В. Компанієць, М.В. Корінь, В.О. Овчиннікова, І.В. Токмакова та ін. [1–8]. Однак, віддаючи належне вагомості наукових здобутків зазначених учених, слід указати, що на сучасному етапі якісної трансформації залізничної галузі більш ґрунтовного дослідження потребує питання щодо визначення наявного стану впровадження цифрових технологій на залізничному транспорті і подальших перспектив його цифрового розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження особливостей цифрового розвитку АТ «Укрзалізниця» й окреслення перспективних напрямів цифровізації залізничного транспорту в розрізі ключових напрямів забезпечення його збалансованого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Нині одним із найбільш важливих питань, яке потребує нагального вирішення, є завершення процесів реформування у залізничній галузі, які започатковано ще в грудні 2009 р. затвердженням Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 рр. [9]. Виконання Програми передбачалося здійснити в три етапи, останній з яких мав завершитися в минулому році. Результатом її реалізації мало стати формування потужної вертикально інтегрованої виробничо-технологічної структури залізничного транспорту, конкурентоспроможної як на національному, так і на міжнародному ринку. Також передбачалося формування конкурентного середовища в залізничній галузі, в якому, крім залізничного монополіста, мали функціо-

нувати приватні оператори як у сфері вантажних, так і пасажирських перевезень. Однак, попри вагомість такої програмної ініціативи і потребу реалізації вказаних кроків з якісної перебудови залізничної галузі, сьогодні більшість із запланованих заходів так і не було фактично виконано.

Розуміючи вагому роль залізничного транспорту для забезпечення стабільного функціонування вітчизняних підприємств і загалом досягнення сталого розвитку української держави, урядом країни у минулому 2019 р. розроблено і схвалено План заходів із реформування залізничного транспорту на період 2020–2023 рр. Відповідним планом визначено низку завдань у межах таких напрямів, як: забезпечення відкриття ринку залізничних перевезень; пасажирські перевезення залізничного транспорту; безпека перевезень та технічна політика (інтероперабельність); структурні реформи АТ «Укрзалізниця», підготовка товариства до запуску конкурентного ринку залізничних перевезень. Зокрема, в напрямі цифрового розвитку залізничної компанії визначено такі завдання, як: розроблення та впровадження геоінформаційної системи розподілу пропускної спроможності залізничної інфраструктури; запровадження єдиного електронного проїзного документа на залізничному транспорті; запровадження автоматичної сплати проїзду на приміських маршрутах; підвищення рівня поінформованості пасажирів щодо руху пасажирських потягів (забезпечення можливості в реальному часі відслідковувати рух потяга) тощо [10]. Слід відзначити, що зазначений документ містить низку важливих кроків щодо реорганізації АТ «Укрзалізниця» і створення законодавчих та організаційних основ формування конкурентного сектору залізничних перевезень у країні. У результаті його реалізації буде створено три окремі компанії – оператори інфраструктури, вантажних та пасажирських перевезень у рамках залізничного холдингу. Однак реалізації таких організаційних перетворень має передувати вирішення питання щодо фінансування процесів утримання інфраструктури в належному стані, забезпечення її реконструкції та електрифікації, оскільки загалом фінансові потреби на утримання та розвиток залізничної інфраструктури оцінюють у 108 млрд грн щорічно [11]. Окрім того, невирішеним залишається питання щодо ліквідації перехресного субсидування пасажирських перевезень за рахунок доходів від перевезення вантажів і, відповідно, пошуку джерела їх фінансування, оскільки держава на разі не в змозі взяти на себе такого роду фінансові зобов'язання.

У цьому сенсі варто наголосити, що сьогодні залізничною компанією реалізуються заходи щодо формування єдиної вертикалі обслуговування вагонів власними силами. Так, у виробничому підрозділі пасажирського вагонного депо «Гребінка» розпочала роботу нова майстерня, де будуть формуватися і ремонтуватися колісні пари. Потужність майстерні становить 12 колісних пар за зміну, річна – 4 248 од. Загалом для запуску нової майстерні АТ «Укрзаліз-

ниця» інвестовано понад 37 млн грн, з яких близько 36 млн грн спрямовано на придбання нового високотехнологічного виробничого і контрольно-випробувального обладнання, інші кошти – на ремонт приміщення та навчання персоналу. Наявність такого підрозділу дасть змогу посилити контроль над якістю робіт і заощадити кошти [12].

Проте інноваційний розвиток залізничного транспорту відбувається доволі повільними темпами і наразі відстає не тільки від світових транспортно-логістичних операторів, а й від національних компаній. У 2019 р. вперше у країні відбулося оцінювання українських компаній за індексом інноваційності. Дослідження охопило 50 найбільших компаній у різних галузях, зокрема банківській сфері, металургійній, енергетичній, агропромисловій, транспортній, телекомунікаційній, фармацевтичній галузях, ритейлі, споживчих ринках, нерухомості. Результати проведеного дослідження дали змогу виявити, що найслабшим місцем українських компаній є використання традиційних бізнес-моделей і низький рівень автоматизації бізнес-процесів. Так, наприклад, у транспортно-логістичній сфері найбільш інноваційною є ТОВ «Нова пошта», загальний рівень інноваційності якої сягає значення 76 (максимальна оцінка – 100), зокрема інноваційність продукту – 70, інноваційність бізнес-процесів – 78, інноваційність бізнес-моделі – 71, інновації в роботі з клієнтами – 81, готовність до змін – 83. Основною інновацією даної компанії визнано запуск інноваційних терміналів для обробки пошти, запуск міжнародної доставки NP Shopping, вихід за рамки галузі – фінансові послуги. Своєю чергою, загальний рівень інноваційності АТ «Укрзалізниця» становить 40, у т. ч. інноваційність продукту – 33, інноваційність бізнес-процесів – 47, інноваційність бізнес-моделі – 27, інновації в роботі з клієнтами – 40, готовність до змін – 64. Так, основною інновацією залізничної компанії є впровадження сайту і мобільного додатку для купівлі квитків для пасажирів, система електронного розподілу вагонів для вантажоперевезень [13].

Залізничні компанії в усьому світі вже впровадили широкий спектр нових послуг і додатків із використанням цифрових технологій як для надання більшої кількості інформаційних і розважальних послуг, так і для поліпшення моніторингу своїх активів або автоматизації більшої кількості операцій. Зміни, викликані цифровізацією в залізничному транспорті, сприймаються багатьма зацікавленими сторонами як можливість завдяки перевагам, які вона може запропонувати, але також і як проблему. Дійсно, це потребує зміни мислення і бізнес-моделей. Залізнична цифровізація також потребуватиме фінансових вкладень і стратегії боротьби з кіберзагрозами. Вирішення цих проблем дасть змогу цифровізації підвищити ефективність і конкурентоспроможність залізничного сектору [6].

Співтовариством європейських залізниць та інфраструктурних компаній (CER) виділено п'ять пріоритетів у політиці розвитку рейкового транспорту на

2019–2024 рр., серед яких: просування цифрових та інноваційних технологій; посилення клієнтоорієнтованості; ліквідація тепловозної тяги в Європі до 2050 р.; пошук потенційних джерел інвестицій додатково до програм фінансування з фондів ЄС і національних бюджетів; подальший розвиток євразійського коридору й організація регулярних сполучень між Європою та Азією. Також було прийнято низку рекомендацій щодо європейської транспортної політики, націлених на перетворення залізниць в основну ланку європейської транспортної системи й економіки у цілому зі стабільною нормативною базою, що дасть змогу усунути регуляторний дисбаланс у галузі і між різними видами транспорту. При цьому підкреслюється важливість політичної підтримки заходів, що сприяють більш повному розкриттю потенціалу залізничного транспорту, зокрема цифровізації, наукових досліджень та інновацій. Акцентується увага і на належному фінансуванні технологічного розвитку інфраструктури та рухомого складу, повному обліку зовнішніх екологічних витрат за всіма видами транспорту, максимальному використанні переваг трансконтинентальних вантажних коридорів, уніфікації податкових правил і нормативів в інтермодальних перевезеннях [14].

Показового характеру також набуває приклад Росії, в якій концепцію «Цифрова залізниця» було прийнято в 2017 р. Так, наприклад, її пріоритетними завданнями у сфері пасажирських перевезень визначено розвиток мобільних сервісів для пасажирів, створення єдиного мобільного додатку і розвиток інфраструктури для безкоштовного Wi-Fi на вокзалах і в поїздах. Вагони далекого прямування матимуть доступ до інформаційного середовища з можливістю замовлення послуг на борту поїзда і після прибуття в пункт призначення. Зокрема, проєкт пасажирської компанії «Інноваційна мобільність» передбачає створення єдиної платформи для планування, бронювання та оплати подорожей різними видами транспорту. Подальший розвиток цифрових пасажирських сервісів у країні експерти пов'язують із лібералізацією ринку залізничних перевезень. Зокрема, розроблена цільова модель ринку пасажирських перевезень передбачає лібералізацію ринку після 2021 р. і передачу в приватні руки до 10% сектору. Нині на частку приватних пасажирських компаній на ринку припадає не більше 2,1%. При цьому експерти наголошують, що конкурувати на ринку в такому разі можливо буде за рахунок сервісу, що неминуче вимагатиме діджиталізації бізнес-процесів і розвитку цифрових послуг для пасажирів [15]. Безпосередньо стратегія цифрової трансформації ВАТ «Російські залізниці» до 2025 р. була прийнята в кінці жовтня 2019 р. Вона включає створення та розвиток восьми цифрових платформ, у т. ч. для організації мультимодальних вантажних і пасажирських перевезень, оптимізації внутрішніх процесів, будівництва та діагностики стану інфраструктури та управління транспортно-логістичними вузлами. Одним із прикладів цифрової трансформації залізниці є обладнання терміналів і складів роботами [16].

Варто відзначити, що загалом ученими виділено декілька основних напрямів застосування цифрових технологій у транспортній галузі [7]: електронний документообіг: введення електронних квитків, дистанційне оформлення проїзних документів; створення «віртуальних офісів», обслуговування клієнтів без особистого контакту; дистанційна комунікація: використання цифрових комунікаційних технологій для живого дистанційного спілкування; оплата: мобільна оплата, єдині проїзні документи, використання мобільних додатків для отримання транспортних послуг; хмарні технології: обробка даних на якісно новому рівні: збір та аналіз даних про транспортні потоки, використання технологій big data; інтегровані системи управління: реорганізація систем управління транспортом, їх автоматизація; залучення клієнта до процесів управління і контролю над вантажем; інтелектуальні транспортні системи: автоматизація та роботизація контролю транспортних потоків, прогнозування транспортної обстановки, підтримка систем автопілоту; платформи з надання логістичних послуг: створення цифрових платформ, орієнтованих на надання логістичних послуг, у т. ч. бронювання та замовлення квитків, пошук перевізника для вантажів, виявлення оптимального маршруту тощо.

Тобто цифровізація виступає особливою технологією поліпшення якості послуг та сервісу на залізничному транспорті. Впровадження цифрових рішень дає змогу створити нову систему взаємовідносин із клієнтами, коли приймаються до уваги не лише якість, ціна та доступність послуги, але й ураховуються безпосередньо потреби кожного клієнта, тобто відбувається перехід до формату персоналізації послуг. При цьому цифровізація на залізничному транспорті охоплює доволі значну кількість операційних процесів: створення єдиних цифрових платформ у сфері вантажних та пасажирських перевезень, а також безпосередньо експлуатації залізничної інфраструктури; здійснення роботизації багатьох операційних процесів; упровадження електронних квитків і безконтактних систем контролю проїзду; розроблення й упровадження систем моніторингу вагонів за рахунок застосування супутникових систем зв'язку; застосування систем безконтактного огляду та моніторингу стану рухомого складу, а також залізничних шляхів; упровадження цифрових засобів зв'язку та автоматики, а також систем відеоспостереження; застосування інтелектуальних систем контролю дій машиніста; використання ВІМ-технологій для проектування й обслуговування залізничної інфраструктури тощо.

При цьому варто відзначити, що на сучасному етапі організаційно-структурних змін у залізничній галузі і формування внутрішньогалузевого конкурентного середовища особливого значення набуває розбудова екосистеми цифрових платформ за ключовими напрямками забезпечення збалансованого розвитку залізничного транспорту: інноваційно-технологічне, інвестиційне, організаційно-функціональне та інтелектуально-кадрове забезпечення. Формування полірівневої архітектури цифрових платформ у розрізі зазначених складників дасть змогу поліпшити взаємодію всіх учасників процесу надання послуг залізничного транспорту і підвищити ефективність прийняття управлінських рішень, підвищити конкурентоспроможність залізничного транспорту як на національному, так і міжнародному рівні, досягти зниження вартості сервісу залізничного транспорту і залучити додаткові транзитні вантажо- та пасажиропотоки та ін.

Висновки. Сьогодні АТ «Укрзалізниця» переживає досить складні часи, викликані накопиченням системних проблем його функціонування і практично відсутністю реформаційних заходів, спрямованих на подолання кризових явищ та забезпечення сталого розвитку залізничної компанії. У світлі прийняття Плану заходів із реформування залізничного транспорту на період 2020–2023 рр., який розкриває першочергові реформаційні заходи, вкрай великого значення набуває їх фактичне виконання, що залежить насамперед від активної участі держави у цьому процесі. Як доводить світовий досвід реформування залізничних компаній, держава має взяти на себе зобов'язання щодо фінансування процесів утримання та реконструкції залізничної інфраструктури, субсидування пасажирських перевезень за соціально важливими напрямками, а також активізації процесів цифрової трансформації залізничного монополіста. Формування внутрішньогалузевого конкурентного середовища в залізничній галузі і посилення конкуренції на ринку транспортно-логістичних послуг вимагає від операторів ринку поліпшення якості їхнього сервісу, а також забезпечення персоналізованого підходу до кожного клієнта, що потребує впровадження нових цифрових рішень у залізничній галузі, спрямованих як на поліпшення комунікаційних зв'язків залізничної компанії зі споживачами, так і поглиблення співпраці між АТ «Укрзалізниця» та іншими транспортно-логістичними операторами. Подальшим напрямом наукового дослідження є розбудова екосистеми цифрових платформ за ключовими напрямками забезпечення збалансованого розвитку залізничного транспорту: інноваційно-технологічним, інвестиційним, організаційно-функціональним та інтелектуально-кадровим.

Список літератури:

1. Дикань В.Л., Воловельская И.В. Разработка организационно-экономической модели инновационной платформы. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. Вип. 68. С. 9–17.
2. Дикань В.Л. Індустріально-інноваційні центри як основа технологічного розвитку українських залізниць. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. Вип. 58. С. 7–9.

3. Компанієць В.В. Концептуальний аналіз перспектив цифровізації економіки і залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 197–200.
4. Корінь М.В., Абдуллаєв А.І., Польгуй Д.Г. Розроблення моделі управління інвестиційним забезпеченням проєктів розвитку інфраструктури залізничного транспорту в умовах транскордонної співпраці. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. Вип. 67. С. 238–247.
5. Овчиннікова В.О., Торопова В.І. Розвиток підприємств залізничного транспорту України в умовах цифровізації. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. Вип. 68. С. 175–181.
6. Цифровая железная дорога Европы – от ERTMS до искусственного интеллекта / О.Н. Покусаев и др. *International Journal of Open Information Technologies*. 2019. Вып. 7. С. 90–119.
7. Січкаренко К.О. Вплив цифровізації економіки на розвиток транспортної галузі. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 38–1. С. 76–79.
8. Цифрова трансформація залізничного транспорту як фактор його інноваційного розвитку / І.В. Токмакова та ін. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. Вип. 68. С. 125–134.
9. Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 № 1390. *Законодавство України* : вебсайт. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-%D0%BF> (дата звернення: 10.12.2019).
10. Про затвердження плану заходів з реформування залізничного транспорту : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2019 р. № 1411-р. *Урядовий портал* : вебсайт. URL : <https://www.kmu.gov.ua/> (дата звернення: 05.01.2020).
11. На содержание и развитие ж/д инфраструктуры необходимо 108 млрд грн в год – член правления «Укрзалізниця». *Интерфакс-Украина* : вебсайт. URL : <https://interfax.com.ua/news/economic/620142.html> (дата обращения: 25.12.2019).
12. «Укрзалізниця» инвестировала в запуск новой мастерской свыше 37 млн грн. *Центр транспортных технологий* : вебсайт. URL : https://cfts.org.ua/news/2020/01/14/ukrzaliznytsya_investirovala_v_zapusk_novoy_masterskoy_svysh_37 mln грн_56845 (дата обращения: 14.01.2020).
13. Mind Innovation Index 2019: искусственный интеллект, но пиратский софт. *mind.ua* : вебсайт. URL : <https://mind.ua/ru/publications/20203121-mind-innovation-index-2019-iskusstvennyj-intellekt-no-piratskiy-soft> (дата звернення: 10.12.2019).
14. Европейские железные дороги пересмотрели приоритеты развития. *Центр транспортных технологий* : вебсайт. URL : https://cfts.org.ua/news/2019/03/01/evropeyskie_zheleznye_dorogi_peresmotreli_prioritety_razvitiya_51987 (дата обращения: 25.12.2019).
15. Глуховская Ю., Паньков В. Движение к цифровой платформе. *Железнодорожный транспорт*. 2018. № 8. URL : <https://plus.rbc.ru/news/5bd8a0d17a8aa92751510f33> (дата обращения: 15.12.2019).
16. РЖД до 2025 года планируют внедрить на своих складах роботов. *trans.ru* : вебсайт. URL : <https://trans.ru/news/rzhd-do-2025-goda-planiruyut-vnedrit-na-svoih-skladah-robotov> (дата обращения: 17.12.2019).

References:

1. Dykan V.L. and Volovel'skaya I.V. (2019) Razrabotka organizatsionno-ekonomicheskoy modeli innovatsionnoy platformy [Development of the organizational and economic model of the innovation platform]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 68, pp. 9-17.
2. Dykan V.L. (2017) Industrialjno-innovacijni centry jak osnova tekhnologichnogho rozvytku ukrajinsjkykh zaliznycj [Industrial and innovative centers as the basis of technological development of Ukrainian railways]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 58, pp. 7-9.
3. Kompaniets V.V. (2018) Kontseptual'nyy analiz perspektiv tsifrovizatsii ekonomiki i zheleznodorozhnogo transporta [Conceptual analysis of the prospects for digitalization of the economy and railway transport]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 62, pp. 197–200.
4. Korin M.V., Abdullaiev A.I. and Pol'guy D.G. (2019) Rozroblennia modeli upravlinnia investytsijnym zabezpechenniam proiektiv rozvytku infrastruktury zaliznychnoho transportu v umovakh transkordonnoi spivpratsi [Development of a model for managing investment support for railway infrastructure development projects in the context of cross-border cooperation]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 67, pp. 238-247.
5. Ovchynnikova V.O. and Toropova V.I. (2019) Rozvytok pidpriemstv zaliznychnoho transportu Ukrainy v umovakh tsyfrovizatsii [Development of railway transport enterprises in Ukraine in the conditions of digitalization]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 68, pp. 175-181.
6. Pokusaev O.N., Klimov A.A., Kupriyanovskiy V.P., Morkhat P.M. and Namiot D.E. (2019) Tsifrovaya zheleznyaya doroga Evropy – ot ERTMS do iskusstvennogo intellekta [Europe's digital railway – from ERTMS to artificial intelligence]. *International Journal of Open Information Technologies*, vol. 7, pp. 90-119.
7. Sichkarenko K.O. (2019) Vplyv tsyfrovizatsii ekonomiki na rozvytok transportnoi haluzi [The impact of digitalization of the economy on the development of the transport industry]. *Prychornomors'ki ekonomichni studii*, vol. 38-1, pp. 76-79.
8. Tokmakova I.V., Cherednychenko O.Yu., Vojtov I.M. and Palamarchuk Ya.S. (2019) Tsyfrova transformatsiia zaliznychnoho transportu iak faktor joho innovatsijnoho rozvytku [Digital transformation of railway transport as a factor of its innovative development]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 68, pp. 125-134.
9. *Legislation of Ukraine* (2009) Pro zatverdzhennia Derzhavnoi tsil'ovoi prohramy reformuvannia zaliznychnoho transportu na 2010-2019 roky [About the approval of The state target program of railway transport reform for 2010-2019]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-%D0%BF> (accessed 10 December 2019).

10. *Ministry portal* (2019) Pro zatverdzhennia planu zakhodiv z reformuvannia zaliznychnoho transportu [About approval of the plan of measures for railway transport reform]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/> (accessed 05 January 2020).
11. *Interfax-Ukraine* (2019) Na sodержanye y razvytye zh/d ynfrastruktury neobkhdymo 108 mlrd hrn v hod – chlen pravleniia «Ukrzaliznytsya» [Maintenance and development of railway infrastructure requires UAH 108 billion per year – member of the Board of Ukrzaliznytsia]. Available at: <https://interfax.com.ua/news/economic/620142.html> (accessed 25 December 2019).
12. *Center of transport technologies* (2020) «Ukrzaliznytsya» investirovala v zapusk novoy masterskoy svyshe 37 mln grn [Ukrzaliznytsia invested over UAH 37 million in launching a new workshop]. Available at: https://cfts.org.ua/news/2020/01/14/ukrzaliznytsya_investirovala_v_zapusk_novoy_masterskoy_svyshe_37 mln_grn_56845 (accessed 14 January 2020).
13. *Mind.ua* (2019) Mind Innovation Index 2019: iskusstvennyy intellekt, no piratskiy soft. [Mind Innovation Index 2019: artificial intelligence, but pirated software.]. Available at: <https://mind.ua/ru/publications/20203121-mind-innovation-index-2019-iskusstvennyj-intellekt-no-piratskiy-soft> (accessed 10 December 2019).
14. *Center of transport technologies* (2020) Evropeyskie zheleznye dorogi peresmotreli priority razvitiya [European Railways have revised the priorities for the development]. Available at: https://cfts.org.ua/news/2019/03/01/evropeyskie_zheleznye_dorogi_peresmotreli_priority_razvitiya_51987 (accessed 25 December 2019).
15. Glukhovskaya Yu. and Pan'kov V. (2018) Dvizhenie k tsifrovoy platforme [Moving to a digital platform]. Available at: URL: <https://plus.rbc.ru/news/5bd8a0d17a8aa92751510f33> (accessed 15 December 2019).
16. *Trans.ru* (2019) RZhD do 2025 goda planiruyut vnedrit' na svoikh skladakh robotov [Russian Railways plans to introduce robots in its warehouses by 2025]. Available at: <https://trans.ru/news/rzhd-do-2025-goda-planiruyut-vnedrit-na-svoih-skladakh-robotov> (accessed 17 December 2019).

ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОГО РАЗВИТИЯ АО «УКРЗАЛИЗНЫЦЯ»

В статье исследованы особенности протекания процессов реформирования железнодорожного транспорта, что позволило выявить невыполнение большинства из запланированных мероприятий, определенных Государственной целевой программой реформирования железнодорожного транспорта на 2010–2019 гг. Указано, что сейчас правительством страны запланирована реализация Плана мероприятий по реформированию железнодорожного транспорта на период 2020–2023 гг., который содержит ряд важных шагов по восстановлению железнодорожного сектора, в т. ч. обеспечению его цифровой трансформации и преодолению цифрового разрыва отечественной железнодорожной компании по сравнению с мировыми лидерами в этой сфере. Рассмотрена позиция АО «Укрзалізниця» в национальном рейтинге инновационности украинских компаний. Исследованы примеры стратегических и программных инициатив по обеспечению цифрового развития железной дороги.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, реформирование, цифровизация, цифровое развитие, перспективные направления цифровизации.

FEATURES OF DIGITAL DEVELOPMENT OF JSC “UKRZALIZNYTSIA”

Today, JSC “Ukrzaliznytsia” is going through quite difficult times, caused by the accumulation of systemic problems of its operation and the almost absence of reform measures aimed at overcoming the crisis and ensuring the sustainable development of the railway company. In the light of the adoption of the action Plan for the reform of railway transport for the period 2020-2023, which reveals the priority reform measures, their actual implementation becomes extremely important, which primarily depends on the active participation of the state in this process. As the world experience of reforming railway companies shows, the state must undertake obligations to Finance the maintenance and reconstruction of railway infrastructure, subsidize passenger transport in socially important areas, and activate the digital transformation of the railway monopoly. Since the formation of an intra-industry competitive environment in the railway industry and increasing competition in the market of transport and logistics services requires market operators to improve the quality of their service, as well as providing a personalized approach to each client, which requires the introduction of new digital solutions in the railway industry, aimed at improving the communication links of the railway company with consumers, and deepening cooperation between JSC “Ukrzaliznytsia” and other transport and logistics operators. The further direction of the research is the development of the digital platform ecosystem in key areas of ensuring a balanced development of railway transport: innovative and technological, investment, organizational and functional, and intellectual and personnel support. The formation of a multi-level architecture of digital platforms in the context of these components will improve the interaction of all participants in the process of providing railway transport services and improve the efficiency of management decisions, increase the competitiveness of railway transport both at the national and international level, reduce the cost of railway transport service and attract additional transit cargo and passenger traffic, etc.

Key words: railway transport, reformation, digitalization, digital development, perspective directions of digitalization.

Підгірна В.Н.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної географії та екологічного менеджменту,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Данілова О.М.

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри економічної географії та екологічного менеджменту,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Pidgirna Valentyna, Danilova Olha

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті проведено діагностику туристичних потоків за регіонами світу та встановлено тенденцію зростання ролі туризму як на локальних, так і на міжнародному рівнях. Визначено, що розвиток національного ринку туристичних послуг та його сегментацію забезпечує індустрія туризму, що полягає у створенні туристичного продукту та його реалізації через туристичні підприємства певного функціонального призначення. Встановлено, що ключовим показником соціально-економічного розвитку України є внесок туристичної галузі у формування ВВП країни. Обґрунтовано, що успішному функціонуванню туристичної індустрії сприяє ефективна система організації її діяльності на основі узгодження об'ємних компонентів: туристично-ресурсного потенціалу, туристичного господарства, туристичної інфраструктури та туристичних потоків.

Ключові слова: туризм, інфраструктура, індустрія, туристичні потоки, економічний розвиток, добробут.

Постановка проблеми. Туризм являє собою одну з найбільш прибуткових та динамічних галузей світового господарства. Динамічність та масштабність туризму як суспільного явища виступають важливими передумовами для зростання суспільних потреб у послугах відпочинку в умовах поглиблення суспільного поділу праці. Передумовою існування туристичної інфраструктури слугує наявний природно-ресурсний потенціал, адже наша країна має багаті туристичні можливості, вигідне для туризму місце розташування на перехресті шляхів між Заходом та Сходом. В Україні є всі умови для того, щоб стати туристичною державою світового рівня. Також успішному функціонуванню туристичної індустрії сприяє ефективна система організації її діяльності. Дослідження закономірностей і вивчення тенденцій формування механізму інтеграції туристичної індустрії до глобального ринку туризму набуває особливої актуальності в сучасних умовах у зв'язку з кардинальними соціокультурними змінами, що відбуваються сьогодні у світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну та методологічну основу досліджень щодо тенденцій розвитку ринку туристичної індустрії України становлять наукові дослідження і публікації багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких слід виділити праці:

М. Мальської, В. Худо, В. Цибуха, О. Любіцевої, В. Кифяка, Н. Погуди, О. Розметова, О. Беспала, О. Смірнова, Ж. Богданова, М. Виноградова, Заячківської, Т. Ткаченко, Л. Красавцевої, О. Колесник, О. Короля, В. Філоненко, І. Черниш, А. Юр'єва та ін.

Разом із тим у наукових працях більшості авторів під час вивчення питання планування організації розвитку туристичної індустрії увага дослідників зосереджується тільки окремих структурних елементах. При цьому необхідність поглиблення наукового обґрунтування та оцінювання перспектив туристичної індустрії в аспекті активізації її економічного розвитку через обґрунтування механізму взаємодії визначила вибір теми, мету і змістовну спрямованість дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є характеристика функціональних можливостей суб'єктів туристичної діяльності України та обґрунтування на цій основі перспектив їх системної взаємодії.

Виклад основного матеріалу. В умовах національного і культурного відродження України на шляху розбудови незалежної держави туризм набуває виняткового значення як важливий чинник міжгалузевих зв'язків і ринкових відносин у національній економіці нашої країни.

Основою туристичної індустрії є передусім інфраструктура і туристичні послуги. Сучасна індустрія

туризму – одна з найбільш швидко прогресуючих галузей світового господарства. Вона розглядається як система управління виробничими, транспортними, торговельними, сервісними підприємствами і засобами розміщення, призначена для задоволення попиту на туристичні товари і послуги, через підготовку кадрів та ефективне використання природних багатств, матеріальних, духовних і фінансових можливостей [2].

Під туристичною послугою розуміється комплекс дій суб'єктів індустрії туризму, які надаються окремій особі чи групі осіб для задоволення потреб, пов'язаних із переміщенням на певний проміжок часу із метою відпочинку, оздоровлення, навчання та ін. Конкурентоспроможна туристична послуга повинна відображати оптимальне співвідношення «ціна – якість».

Згідно із Законом України «Про туризм», туристична інфраструктура – це сукупність соціальних інститутів, організаційних структур та нормативно оформлених процедур, а також стан соціально-політичного клімату і суспільної свідомості в країні, що забезпечують безпечне функціонування та взаємодію суб'єктів туристичної діяльності, регулюють рух матеріальних, фінансових, інформаційних потоків між ними та навко-

лишнім (соціальним і природним) середовищем і використовуються для задоволення потреб туристів [9; 3].

Безумовно, інфраструктурними елементами ринку туристичних послуг є суб'єкти. Згідно із Законом України «Про туризм» [9], суб'єктами, що здійснюють та/або забезпечують туристичну діяльність, є «...юридичні та фізичні особи, які створюють туристичний продукт, надають туристичні послуги (перевезення, тимчасового розміщення, харчування, екскурсійного, курортного, спортивного, розважального та іншого обслуговування) чи здійснюють посередницьку діяльність із надання характерних та супутніх послуг, а також громадяни України, іноземці та особи без громадянства (туристи, екскурсанти, відвідувачі та інші), в інтересах яких здійснюється туристична діяльність».

На туристичному ринку відбувається обмін грошових коштів туриста на послуги. За збалансованого обміну, з одного боку, відбувається задоволення інтересів виробника туристичного продукту і його споживача, а з іншого – створюються умови для поступового розвитку туристичної індустрії (рис. 1).

На цій основі модель взаємодії суб'єктів ринку туристичних послуг базується на чотирьох динамічно

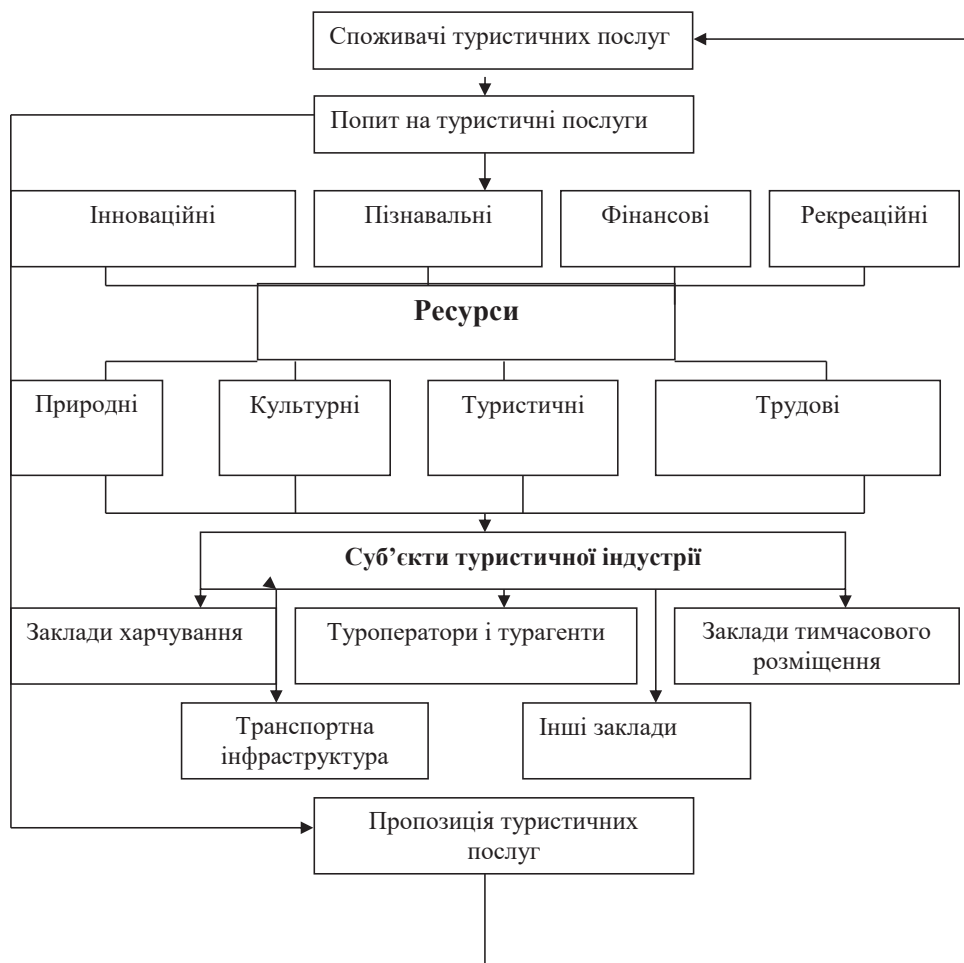


Рис. 1. Механізм функціонування ринку туристичної індустрії

Джерело: складено за даними [4–6; 12]

взаємодіючих етапах процесу руху туристичного продукту: перетворення природно-рекреаційного ресурсу на туристичну послугу; формування комплексного туристичного продукту; просування й дистрибуція туристичного продукту та його споживання і окреслює характер взаємодії, зв'язки та роль кожного з підприємств: продуцентів, виробників комплексного туристичного продукту та дистриб'юторів готового туристичного продукту в інфраструктурі туристичного ринку.

У процесі аналізу було встановлено, що в Україні за період 2014–2018 рр. спостерігаються зростання та спади в динаміці туристичних потоків (рис. 2).

Так, наведені статистичні дані щодо кількості іноземних громадян, які приїхали до України, свідчать, що після 2014 р. прослідковується стрибкоподібне зниження відвідувань унаслідок політичної нестабільності, військового конфлікту, несприятливого криміногенного стану в країні. Максимальна кількість громадян, які в'їхали до України, була зафіксована у 2018 р. – 14,2 млн осіб, мінімальна – у 2015 р. – 12,4 млн осіб.

Якщо говорити про мету поїздки, то знизився виїзд громадян із метою туризму, тоді як кількість громадян, навпаки, збільшилася з 26,4 млн осіб у 2017 р. до 27,8 млн осіб у 2018 р., тобто на 5,3%. За підсумками 2018 р. українські громадяни найчастіше виїжджали до: Польщі – 35,6%; Росії – 15%; Угорщини – 11,6%; Молдови – 6%; Білорусії – 5%. Така ситуація зумовлена тим, що більшість цих поїздок пов'язана із сезонним працевлаштуванням українців у цих країнах та приватними поїздками із закупівлі товарів.

Згідно з інформацією Державної служби статистики, загальна кількість туроператорів, турагентств та суб'єктів екскурсійної діяльності за період 2015–2018 рр. зросла на 1 111 одиниць, або на 35%, та становила у 2018 р. 4 293 підприємства, якщо порівнювати з 2015 р. Протягом 2018 р. послугами туристичних операторів, які надали звіти, скориста-

лося 3 376,4 тис туристів, що на 31,6 більше, ніж у 2017 р. (2 564,2 тис грн), у цій структурі лівова частка – 3 334,4 тис туристів – були громадянами України [15].

Безпосередньо населенню у 2018 році було реалізовано 815,7 тис путівок загальною вартістю 21 914,9 млн грн, що на 27,2% менше, ніж у 2017 р., через причину купівлі меншої кількості туроднів на 23,1%.

З 18 березня по 14 квітня 2019 р. Українською асоціацією туристичних агентств (далі – Асоціація УАТА) проведено опитування серед директорів і менеджерів туристичних фірм України про туроператорів, що мають власні чартерні програми за найбільш масовими напрямками [13]. За основу було взято кілька критеріїв, а саме: ціна, програма раннього бронювання, робота гідів та ін. Згідно із цим рейтингом, дев'ятка найкращих компаній із туризму виглядає так (табл. 1).

Серед великої кількості туроператорів, які функціонують на ринку України, було визначено лідерів на основі складеного Асоціацією УАТА рейтингу. Першість отримав туристичний оператор TEZ Tour за такими параметрами, як: актуальність цін, відсутність прихованих платежів та непідтверджених замовлень, якісна робота гарячої лінії, оперативне вирішення суперечливих моментів.

Досить цікавою є ситуація з туристичним оператором Join UP, адже фірма активізувала роботу і піднялася з четвертої (за результатами оцінки літнього сезону) на другу позицію з невеликим відривом від лідера. Роботу компанії оцінили найвище за такими критеріями, як комісійна політика, доступність інформації із сайту, використання Promo Price, умови раннього бронювання.

Ще один цікавий «казус» пов'язаний із голосуванням за критерієм «гаряча лінія». Тут друге місце закріплюється за TO Pegas Touristik, що не має офіційної лінії взагалі. Очевидно, що агенти інтерпретували питання більш широко й оцінили не стільки саму «гарячу



Рис. 2. Туристичні потоки України за 2014–2018 рр.

Джерело: складено за даними [11; 12]

Рейтинг туроператорів за рівнем надання туристичних послуг за результатами 2018 р.

Туроператор	Справедливість комісійної програми	Сайт (зручність, швидкість)	Актуальність цін	Використання Promo Price	Приховані платежі	Непідтвердження замовлень	«Гаряча лінія»	Швидкість у вирішенні питань	Умови розрахунку при ранньому бронюванні	Виставлення рахунків	Всього
TEZ Tour	4,15	4,04	4,47	4,57	4,33	4,35	3,84	4,11	4,30	4,34	4,25
Join UP!	4,32	4,39	4,04	4,65	4,09	3,38	3,47	3,42	4,38	4,55	4,07
Pegas Touristik	4,07	3,99	4,37	3,87	4,15	4,16	3,56	3,78	4,09	4,40	4,04
Kompas	3,86	3,55	4,1	4,22	4,06	3,76	3,49	3,67	3,98	4,20	3,89
TUI	3,91	3,73	3,73	2,43	3,47	3,89	3,45	3,65	4,17	4,36	3,68
Coral Travel	3,46	3,11	3,99	2,01	3,73	4,03	3,37	3,53	4,10	4,26	3,56
Anex Tour	3,96	3,85	3,06	3,72	2,02	4,06	2,24	2,62	2,07	4,07	3,27
TPG	3,17	3,21	2,84	1,65	2,84	2,63	3,07	2,78	3,69	4,01	2,99
Середнє	3,86	3,74	3,82	3,39	3,59	3,78	3,31	3,44	3,97	4,27	3,72

Джерело: складено за даними [13]

лінію», скільки можливість оперативно вирішити своє питання за будь-якими доступними каналами. Замикає рейтинг туристична компанія TPG із показником 2,99%.

Наступний елемент туристичної індустрії входить до групи «колективні засоби розміщення». Так, згідно з міжнародною класифікацією, до закладів розміщення, крім готелів та закладів готельного типу, подібні послуги можуть надавати оздоровчо-лікувальні заклади, пансіонати відпочинку, проте в останніх розміщення є другорядною метою порівняно з готелями та аналогічними засобами розміщення (мотелі, хостели, гуртожитки для приїжджих, туристичні бази).

При цьому готелі та подібні заклади залишаються основними підприємствами надання послуг розміщення. У цілому, за даними Державної служби статистики України, кількість підприємств готельного типу за період 2005–2010 рр. збільшилася на 40,5%. Це свідчить про те, що готельне господарство є одним із найважливіших складників туристичної індустрії України. Так, за період 2015–2018 рр. кількість готелів та аналогічних засобів розміщення збільшилася на 378 одиниць. На цьому тлі зросла кількість готелів – на 263 од., мотелів – на 44 од., хостелів – на 31 од.

В умовах загострення конкурентної боротьби ефективне використання досвіду провідних країн дає можливість під іншим кутом подивитися на існуючі проблеми досліджуваної галузі. У контексті досліджень було встановлено чинники, які становлять слабкі сторони функціонування ринку суб'єктів туристичної індустрії, до яких варто віднести: «нестачу інформації про український туристичний продукт»; політичну ситуацію в Україні; недосконалість нормативно-правового забезпечення; транспортну інфраструктуру України; відсутність кваліфікованих кадрів у сфері туризму [7; 8].

Сильні сторони туристичної інфраструктури: збереження та раціональне використання природних територій та курортів; забезпечення безпеки туристів та захист їх законних прав та інтересів; імплементація

законодавства ЄС у сфері туризму; формування та просування позитивного іміджу України; освоєння нових туристичних технологій.

Розвиток інфраструктури ринку туристичних послуг схематично можна зобразити у вигляді системи взаємозв'язків між суб'єктами туристичної індустрії у форматі «влада – громада – туристична інфраструктура». Механізм взаємозв'язку відтворено на рис. 3.

Виходячи з інформації, розміщеної на рис. 3, варто зазначити, що частина туристичної інфраструктури формується на національному рівні, охоплює нормативно-правове регулювання, правопорядок, безпеку, охорону здоров'я та ін. Проте не менш важливою є інша частина, яка формується на регіональному та місцевому рівнях. І від ефективності діяльності суб'єктів на місцях, буде залежати добробут країни у цілому.

Висновки. Інфраструктура туристського ринку, виконує роль каталізатора, активатора туризму [2]. Вона стає фундаментом для будівництва туристичного комплексу на основі наявних туристських ресурсів (об'єктів туризму) із заданими характеристиками, тобто формами, видами та різновидами туристського продукту (поєднання туристських і додаткових послуг) і заданою ринковою вартістю.

Оцінюючи реальну ситуацію на ринку туристичних послуг України, слід відзначити, що туризм тільки почав відновлюватися за економічними показниками, а головне – зростає довіра не лише іноземних туристів, а й передусім українських громадян, що свідчить про позитивні зрушення, однак без державної підтримки даної сфери економіки туризм не зможе розвиватися за оптимістичним сценарієм. Сприятливі умови для формування механізму взаємодії суб'єктів туристичної індустрії заклала «Стратегію розвитку туризму та курортів на період до 2026 року», що була прийнята 16 березня 2017 р. Фактично дана Стратегія заклала новий формат співпраці: «влада – громада – бізнес – туристична інфраструктура» [17].



Рис. 3. Механізм функціонування ринку туристичної індустрії

Джерело: складено за даними [5]

Список літератури:

1. Мальська М.П., Худо В.В., Цибух В.І. Основи туристичного бізнесу : навчальний посібник. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка. 2003. 272 с.
2. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). Київ : Альтерпрес, 2002. 436 с.
3. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні : навчальний посібник. Чернівці : Книги-XXI, 2003. 300 с.
4. Погуда Н.В., Розметова О.Г. Сучасний стан туристичного ринку України: оцінка та перспективи розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL : file:///C:/Users/Acer/Desktop/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96%20%D0%BF%D0%BE%20%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D1%83/59.pdf (дата звернення: 11.12.2019).
5. Менеджмент туристичної індустрії : підручник : у 3-х ч. / В.П. Руденко та ін. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2019. 504 с.
6. Полковниченко С.О., Мурай А.О. Оцінка конкурентоспроможності України на європейському ринку туристичних послуг. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL : file:///C:/Users/Acer/Desktop/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96%20%D0%BF%D0%BE%20%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D1%83/114.pdf (дата звернення: 03.12.2019).
7. Беспала О.А. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку туристичного ринку в Україні. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 6(34). URL : file:///C:/Users/Acer/Desktop/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96%20%D0%BF%D0%BE%20%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D1%83/9.pdf (дата звернення: 21.11.2019).
8. Виноградова М.В., Солдатов П.І. Інфраструктура туристського комплексу. *Вестник Томського державного університету*. 2009. № 3(24). С. 264–270.
9. Про туризм : Закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР, редакція від 04.11.2018, підстава – 2581-VIII. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 03.02.2019).
10. Eurostat. URL : <http://ec.europa.eu/eurostat/> (дата звернення: 03.01.2020).
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 23.11.2019).

12. Офіційний сайт Департаменту туризму і курортів Міністерства економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства. URL : <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3e42d3b8-108a-4c21-a413-8d80aa724e5c&title=ViddilRozvitkuTurizmu> (дата звернення: 23.10.2019).
13. Українська маркетингова група. URL : <http://www.umg.ua/> (дата звернення: 11.12.2019).
14. Україна стала членом Європейської туристичної комісії. URL : <https://www.obozrevatel.com/ukr/politics/92650-ukraina-stala-chlenom-evropejskoi-turistichnoi-komisii.htm> (дата звернення: 14.11.2019).
15. UNWTO World Tourism Barometr. URL : <http://mkt.unwto.org/barometer> (дата звернення: 14.11.2019).
16. Travel & Tourism Economic Impact, 2018. Ukraine. URL : <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economicimpact-research/countries-2018/ukraine2018.pdf> (дата звернення: 10.11.2019).
17. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р.

References:

1. Maljsjka M. (2003). *Osnovy turystychnogho biznesu* [Basics of tourism business]. Lviv: Ivan Franko Publishing Center, 272 p.
2. Ljubiceva O. (2002). *Rynok turystychnykh poslugh (gheoprostorovi aspekty)* [Tourist services market]. Kiev: Alterpress, 436 p.
3. Kyfjak V. (2003). *Orghanizacija turystychnoji dijajlnosti v Ukraini* [Organization of tourist activity in Ukraine]. Chernivtsi: Books-XXI, 300 p.
4. Poghuda N. Rozmetova O. (2018). *Suchasnyj stan turystychnogho rynku Ukrainy: ocinka ta perspektyvy rozvytku* [The current camp of the tourist market of Ukraine: assessment and perspective development]. *An efficient economy (electronic journal)*, vol. 10, Available at: <file:///C:/Users/Acer/Desktop/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96%20%D0%BF%D0%BE%20%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D1%83/59.pdf> (accessed: 11.12.2019).
5. Rudenko V., Vaceba V., Pidghirna V. (2019) *Menedzhment turystychnoji industriji* [Tourism industry management]. Chernivtsi: Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, 504 p.
6. Polkovnychenko S., Muraj A. (2018) *Ocinka konkurentospromozhnosti Ukrainy ta Jevropejskomu rynku turystychnykh poslugh* [Evaluation of the competitiveness of Ukraine and the European tourism market]. *An efficient economy (electronic journal)*, vol. 12, Available at: <file:///C:/Users/Acer/Desktop/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96%20%D0%BF%D0%BE%20%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D1%83/114.pdf> (accessed: 03.12.2019).
7. Bepala O.A. (2017) *Suchasnyj stan, problemy ta perspektyvy rozvytku turystychnogho rynku v Ukraini* [The current state, problems and prospects of tourism market development in Ukraine]. Odessa National Polytechnic University. *Economy: the realities of time (electronic journal)*, vol. 6(34), Available at: <file:///C:/Users/Acer/Desktop/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96%20%D0%BF%D0%BE%20%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D1%83/9.pdf> (accessed: 21.11.2019).
8. Vynogradova M., Soldatov P. (2009) *Ynfrastruktura turystskogho kompleksa* [Infrastructure tourist complex]. Tomsk: Tomsk State University, vol. 3 (24), pp. 264-270.
9. On Tourism: Law of Ukraine. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80> (accessed: 03.02.2019).
10. Eurostat. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/> (accessed: 03.01.2020).
11. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 23.11.2019).
12. Official Website of the Department of Tourism and Resorts of the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture. Available at: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3e42d3b8-108a-4c21-a413-8d80aa724e5c&title=ViddilRozvitkuTurizmu> (accessed: 23.10.2019).
13. Ukrainian marketing group. Available at: <http://www.umg.ua/> (accessed: 14.11.2019).
14. Ukraine has become a member of the European Tourism Commission. Available at: <https://www.obozrevatel.com/ukr/politics/92650-ukraina-stala-chlenom-evropejskoi-turistichnoi-komisii.htm> (accessed: 23.12.2019).
15. UNWTO World Tourism Barometr. Available at: <http://mkt.unwto.org/barometer> (accessed: 14.11.2019).
16. Travel & Tourism Economic Impact, 2018. Available at: <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economicimpact-research/countries-2018/ukraine2018.pdf> (accessed: 10.11.2019).
17. On approval of the Tourism and Resort Development Strategy for the period until 2026: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of March 16, 2017 No. 168-p.

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье проведена диагностика туристических потоков по регионам мира и установлена тенденция возрастания роли туризма как на локальных, так и на международном уровне. Определено, что развитие национального рынка туристических услуг и его сегментация обеспечивает индустрия туризма, которая заключается в создании туристического продукта и его реализации через туристические предприятия определенного функционального назначения. Установлено, что ключевым показателем социально-экономического развития Украины является вклад туристической отрасли в формирование ВВП страны. Обосновано, что успешному функционированию туристической индустрии способствует эффективная система организации ее деятельности на основе согласования объемных компонентов: туристско-ресурсного потенциала, туристического хозяйства, туристической инфраструктуры и туристических потоков.

Ключевые слова: туризм, инфраструктура, промышленность, туристические потоки, экономическое развитие, благополучие.

CHARACTERISTICS OF THE TOURISM MANAGEMENT INDUSTRY AT THE CURRENT STAGE

Development of the tourism market services and its infrastructure is an urgent issue of the most current economic researches. That's because the functioning of the economic system depends mostly on coordinated work of subjects of tourist activity. Modern tourism industry is one of the most rapidly growing branches of the world economy. It can be treated as a separate type of economic activity as well as an interbranch complex. It is marked that the development of the national market of tourism services and its segmentation is provided by tourism industry through certain tourist companies. It has been proved that tourism is an effective means of economic and social development and can provide significant benefits for the country. On the basis of this, it is established that the key indicator of social and economic development of Ukraine is the contribution of tourism branch to the formation of GDP of the country. The importance of getting income from providing tourist services and its influence on tourist companies and economy of the country has been proved and justified. Based on the rating evaluation of tour operators, the leaders of the tourist services were outlined on the results of 2018. A number of obstacles to the complete usage of Ukraine's potential has been indicated, such as unstable economic and political situation, absence of the quality transportation system and logistics etc. It has also been clarified, that Ukraine doesn't use efficiently its favorable conditions for the entry tourism. Among them we can mention good geographic position, natural, recreational and cultural-historic resources, labour potential. Strategic approaches to the development and improvement of the tourism market has been motivated on the basis of Government Strategy for Ukrainian Tourism and Resort development for the period till 2026. It is established that the infrastructure of the tourist market acts as a catalyst, activator of tourism. It becomes the foundation for the construction of a tourist complex on the basis of available tourist resources (tourism objects) with specified characteristics, ie forms, types and varieties of tourist product (combination of tourist and additional services) and a given market value. On this basis we can conclude that the tourism industry is of great economic and social importance for our country.

Key words: tourism, infrastructure, industry, tourist flows, economic development, welfare, entry tourism.

Робул Ю.В.

кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Robul Yuriy

Odesa I.I. Mechnikov National University

РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНОГО ПІДґРУНТЯ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ З УРАХУВАННЯМ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ У НЬОМУ

На основі аналізу процесу інформаційної взаємодії зі споживачами показано, що взаємодія й обмін цінностями у цифровому маркетингу зумовлюються послугами, які споживачі надають в інтересах інших. Це дає змогу визначити будь-яку систему цифрового маркетингу як економіку обслуговування, первісною цінністю якої є послуги. Подібне розуміння цінності цілком співпадає із запропонованим у межах теорії домінування обслуговування (S-D logic). Це дає змогу використовувати теорію домінування обслуговування як теоретичну базу для цифрового маркетингу. За допомогою S-D logic пояснюються цінність залучення споживача в інформаційні обміни та поява С2С-ринку. На основі принципів S-D logic показано, що розвиток цифрового маркетингу передусім зумовлюється розвитком спеціальних знань і умінь споживачів як головного операційного ресурсу.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова система, макромаркетинг, логіка домінування сервісу, цифровий маркетинг.

Постановка проблеми. Розвиток цифрового маркетингу зумовлює важливі зміни як в інструментах реалізації маркетингу, так і в маркетинговому середовищі у цілому. Якщо розглядати маркетинг із позицій класичної економічної теорії, то розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) наближає фірму і ринок до виконання умови про безкоштовну і повну інформацію, яка безперешкодно обертається в економічній системі.

У практиці маркетингової діяльності на рівні окремої організації цифровий маркетинг, принаймні початково, набув поширення саме через міркування більш ефективного розподілу і використання ресурсів [1], надто в плані пошуку і одержання інформації про ринок, охоплення віддалених споживачів інформацією про продукт та пропозицією цінності. Через це цифровий маркетинг здебільшого розглядається як технологічна платформа, яка дає змогу з меншими видатками донести пропозицію цінності та інформацію про неї до цільових груп і через це робить посильним та економічно вигідним навіть для невеликої фірми обслуговування великої кількості розпорочених і віддалених споживачів [2]. Дуже прикметним елементом цифрового маркетингу є маркетинг соціальних мереж (SMM). Аналіз практики їх використання виявляє з-поміж інших проблему постановки цілей: користувачі здебільшого намагаються всіляко обмежити рекламний контент та можливість донесення комерційних пропозицій цінності, обмежують обсяг наданої

особистої інформації; провайдери, які підтримують функціонування мереж, стають на сторону споживачів і впроваджують технологічні рішення, котрі служать ідеї обмеження обігу маркетингової інформації; фірми не мають можливості ефективно поширювати рекламний контент у бажаних обсягах – за таких умов постановка цілей зі створення обізнаності та тим більше з продажу втрачає перспективи реалізації [3]. Іншим цікавим явищем, яке супроводжує розвиток цифрового маркетингу, є поява ринку С2С, на якому відбувається взаємодія від споживача до споживача, оминаючи безпосередню участь в обмінах фірм – виробників товарів. Прикладами таких ринків є eBay або OLX. Ці явища зумовлюють інтерес до природи цінності, обмін якою відбувається за допомогою цифрового маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток цифрового маркетингу досліджується у працях великої кількості зарубіжних та вітчизняних учених. Питання концептуалізації та перспективних напрямів розвитку цифрового маркетингу досліджується в огляді Р. Каннана [4]; питання трансформації у соціо-економічній системі, спричинені розвитком ІКТ та цифрового маркетингу, описуються Ж.-Ж. Ламбеном та ін. [5; 6], Ф. Котлером та ін. [7]. Особливості розвитку брендів, зумовлені розвитком цифрового маркетингу, досліджуються П. Бертоном та ін. [8]. Напрями використання та особливості цифрового маркетингу для малих і середніх підприємств вивчає Х. Таймінен [2]. Роль ІКТ у розвитку та функціонування цифрових

каналів і через них у створенні *sharing economy* досліджується Т. Кей [9]. Серед вітчизняних учених варто відзначити внесок С. Ілляшенка, який досліджував напрями використання Інтернет-інструментів у маркетингу [10]; В.В. Барабанової [11] та В.В. Рубан [12] у дослідження можливостей цифрового маркетингу на підприємстві; С.В. Маловичко [13], М.А. Окландера та О.О. Романенко [14] у дослідження понятійного апарату цифрового маркетингу. Аналіз публікацій, присвячених розвитку цифрового маркетингу, засвідчує недостатнє опрацювання питання про теоретичні підвалини цифрового маркетингу, які б указували на його місце в маркетингу у цілому, пов'язували з ним та соціо-економічною системою у цілому.

Формулювання цілей статті. Під впливом розвитку ІКТ відбувається: 1) трансформація середовища взаємодії суб'єктів ринку під впливом цифрової трансформації; 2) розширення обсягу даних у маркетингових інформаційних системах (МІС) та розширення можливостей доступу до них; 3) характер протікання внутрішніх процесів у фірмах; 4) трансформація маркетингових стратегій; 5) зміна розуміння результатів взаємодії із цільовими групами та іншими зацікавленими сторонами [4].

Досвід застосування цифрового маркетингу та результати останніх досліджень ставлять питання про те, чи правильним є розуміння цифрового маркетингу лише як інструменту комунікації та реалізації цінності. Беручи до уваги очевидний зв'язок між розвитком ІКТ та зміною моделі споживання, чи не засвідчує розвиток цифрового маркетингу більш складну природу і характер цінності та зумовленої нею маркетингової взаємодії? Як у такому разі слід описувати маркетинг, моделювати та планувати його? Якою є або має бути теоретична основа маркетингу, яка передбачає й урахує явища, виявлені в результаті розвитку цифрового маркетингу?

Метою статті є аналіз специфічних особливостей споживчої цінності, яка проявляється у цифровому маркетингу, та визначення теоретичної бази цифрового маркетингу, що враховує ці особливості.

Виклад основного матеріалу. Первинним способом взаємодії суб'єктів у цифровому маркетингу є обмін інформацією [3; 15]. Цифровий маркетинг подібно до маркетингу традиційного має справу зі створенням та обміном цінністю. Із цього слідує, що інформація й є цінністю. Відповідно, завдання цифрового маркетингу можна визначити як створення та обмін інформацією, яка має цінність для споживачів і впливає на ухвалення рішення про покупку чи ставлення до цього. Маркетингова комунікація є одним із головних інструментів взаємодії із цільовими споживачами у класичному маркетингу. У цьому обміні переважає комунікація від фірми до споживача, реалізовувана за допомогою інформаційних каналів, які створені або знаходяться під переважним впливом фірм з обмеженою і контрольованою з боку фірм можливістю для споживача спілкуватися з ними або іншими споживачами [16]. Розвиток техно-

логій Web 2.0 уможливорює дієвий, двосторонній обмін інформацією між фірмами і споживачами, перетворюючи маркетингову комунікацію на діалог [17]. Цей діалог контролюється споживачем принаймні в тому, що спілкування є неможливим без його згоди і може бути припинено за його бажанням. Споживач також контролює, нехай обмежено, обсяг одержаної інформації і може його регулювати. У нього з'являється можливість самостійно створювати та поширювати інформацію, у тому числі й про продукт, а отже, організувати спілкування про нього та речі, пов'язані з ним, у незалежних чи власно створених каналах без участі самої фірми. Кількість таких каналів обмежується лише кількістю споживачів та множинних зв'язків між ними, а отже, з практичного погляду необмежено великою. Складно уявити можливості окремої фірми, які б давали змогу одноосібно, у власних інтересах контролювати таку множину інформаційних каналів та взаємодій. Ці зміни у моделі інформаційних обмінів наведено на рис. 1. Організація взаємодії зі споживачем вимагає залучення його в інформаційні обміни, що виявляється складним завданням через те, що критичною мірою залежить від суверенного бажання споживача це робити. Бажання споживача включитися в інформаційні обміни залежить від багатьох чинників, зокрема: усвідомленої потреби у продукті та його цінності; передбачуваної цінності інформації; поточної та передбачуваної ситуації, у якій знаходиться споживач, у тому числі по відношенню до фірми, інших фірм, інших споживачів та інших людей, з якими пов'язаний соціальною взаємодією. Зміни у будь-якому із цих елементів можуть відбуватися до істотної і нерідко блискавичної зміни позиції, намірів і бажань споживача, що знаходить продовження у намірах щодо придбання та споживання. Будь-яка дія споживача у цифровому середовищі залишає цифровий відбиток, який є носієм вельми значного обсягу інформації про нього, його інтереси, вподобання та купівельний досвід. Реагуючи на інформацію фірми, споживач повідомляє про себе досить багато інформації, яка може бути ефективно використана для налагодження обмінів і становить, таким чином, значну цінність для фірм. За таких умов комунікація споживача у відповідь у цифровому каналі є *послугою*, яку надає споживач фірмі, оскільки відповідає всім її головним ознакам, а саме є цінною через те, що повідомляє важливі відомості про споживача, на основі якої можливо створення ефективної пропозиції цінності, нематеріальною, незбережуваною, інтерактивною, непостійною якості, характер якої повністю визначається характером та особливостями взаємодіючих суб'єктів у конкретних умовах місця й часу [18; 19] Через те, що цифрові мережі забезпечують значно вищий рівень публічності комунікацій, сам факт і зміст комунікації у відповідь окремого споживача стають надбанням інших споживачів, формуючи та/або примножуючи їхні знання щодо цінності, її особливостей, умов надання та використання, тобто формують обізнаність. Цінність такої комунікації для всіх її корис-

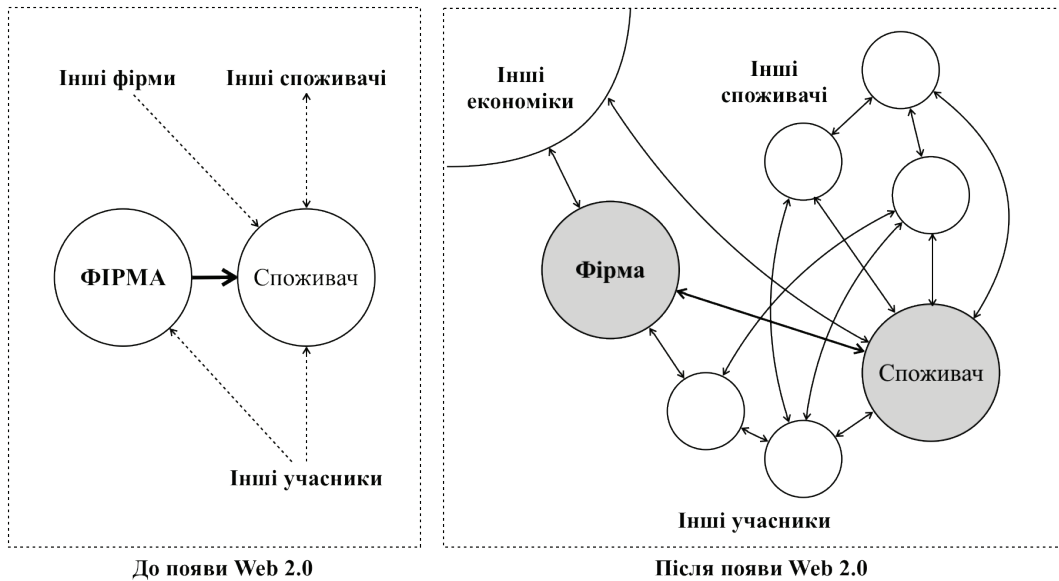


Рис. 1. Зміна моделі інформаційних обмінів, спричинена розвитком цифрових технологій Web 2.0

тувачів, як фірм, так і інших споживачів, визначається передусім наявністю у її джерела спеціальних знань і вмінь, утілених у ній. Ця інформація від одного споживача дає змогу зменшити ступінь невизначеності ситуації придбання чи використання для інших і, очевидно, становить для них цінність, передану за допомогою обслуговування. Таку послугу споживач загалом здійснює для інших безоплатно і не очікуючи аналогічної чи іншої послуги у відповідь безпосереднього від тих, кого обслуговує. Така послуга часто створюється *pro bono*. Для формування і передачі інформації іншим споживач використовує наявні в нього ресурси, передусім знання і навички. Якість цієї послуги визначається його (її) компетенціями щодо обробки, узагальнення, систематизації і передавання окремих відомостей та цілісного знання. Таким чином, поширення інформації про організацію чи продукт у соціальних мережах є результатом великої кількості послуг, які користувачі мережі надають іншим користувачам та фірмам, які залучені у комунікацію та обмін цінностями. Ця послуга не становить цінності для того, хто її надає, оскільки ґрунтується на вже здобутих його (її) знаннях, отже, вона становить цінність лише для інших, а отже, може трактуватися як послуга для інших. Навіть коли споживачі ставлять просту позначку «подобається» у соціальних мережах біля пропозиції цінності або інформації про фірму, вони надають послугу самій фірмі, а також усім іншим споживачам, котрі визначають свою поведінку, наміри та вподобання на основі одержаної інформації. Можливість самостійно створювати та поширювати контент відкриває шлях до взаємодії з іншими споживачами та іншою загальною публікою. Появу торгових майданчиків типу eBay можна пояснити тим, що в такий спосіб споживачі шукають пропозицію цінності, яку через різні причини не можуть знайти у фірм-виробників. У такому разі, застосовуючи зна-

ння та наявні в них продукти, споживачі здійснюють обмін «послуга за послугою» (*quid pro quo*). Послуга з боку споживача-продавця полягає у продажі шуканого іншим товару, послуга споживача-покупця полягає у виявленні зацікавленості, без якої контакт між ними взагалі не мав би жодного значення та, ймовірно, за все, не відбувся. Обмін грошей на товари є підрядним і похідним від обміну послугами, оскільки зумовлений останніми. Сам продукт перетворюється, по суті, на окремий елемент у більш широкому контексті інформаційних обмінів. Його можна розглядати як специфічний носій послуг, який уречевлює обмін ними і поширення їх серед суб'єктів економічної системи. Такий характер обміну цінностями підкреслює їхню природу, відмінну від традиційної. В основі цієї цінності є послуга, яка зумовлює товарний обмін, якщо продукт має фізичну форму, й якою суб'єкти обмінюються. Ця послуга має цінність, що визначається передусім знаннями і досвідом суб'єкта, котрий її надає, і, по суті, є носієм, утіленням його (її) специфічних знань та вмінь. Цей обмін загалом не є безпосередньо взаємним: X постачає Y, але Y не обов'язково постачає у відповідь X, а може передати взаємодію своєму агенту Z. Зрештою X також одержує послуги, але специфічні по відношенню до його потреб і в інший час, за потреби. Розмір цієї цінності визначається очікуваннями від її використання і не є незмінним. Описаний характер взаємодії притаманний теорії домінування обслуговування (*Service-Dominant logic, S-D*), яка з 2004 р. розвивається у маркетингу як альтернативна теорія цінності, яка пояснює виникнення та розвиток маркетингових систем [20; 21]. Головні відмінності цієї теорії від традиційно фірмоцентрованої неокласичної економічної теорії наведено в табл. 1.

З огляду на сказане вище, рівень розвитку цифрового маркетингу визначається радше тим, які послуги

**Відмінність концепції обмінів і функціонування маркетингу
в неокласичній економіці та теорії домінування обслуговування**

	Розуміння обмінів у неокласичній економіці	Розуміння у теорії домінування обслуговування
Первинна одиниця обміну	Товари	Вигоди від знань та навичок. Знання та навички є первинними операційними ресурсами
Значення товарів	Товари є операційними ресурсами та кінцевими продуктами. Маркетинг стосується визначення і зміни їх форми, місця, часу та володіння	Товари є породженням операційних ресурсів, уречевленим знанням і є агентами застосування інших ресурсів для створення цінності
Значення споживачів	Споживач є одержувачами товарів і суб'єктом, по відношенню до якого застосовуються маркетингові інструменти	Споживач є співтворцем цінності. Маркетинг є процесом роботи у неодмінній взаємодії зі споживачем
Визначення і значення цінності	Цінність визначається виробником. Вона уречевлена в товарах, а її цінність визначається як обмінна вартість	Цінність сприймається і визначається споживачем як «цінність у використанні»
Взаємодія «фірма – споживач»	Споживачі посідають підрядне становище, на них спрямований вплив фірм із метою організації трансакцій та отримання вигоди від них	Споживачі є активними учасниками обмінів і спільного створення цінності
Джерело економічного зростання	Багатство походить від надлишку матеріальних ресурсів та товарів. Добробут утворюється володінням, контролем та використанням операційних ресурсів	Багатство створюється через застосування та обмін спеціальними знаннями і навичками. Воно надає право на використання у майбутньому активних ресурсів

Джерело: складено за [21]

споживачі можуть надавати один одному. Ставши на позицію, що послуга є породженням і втіленням операційних ресурсів, і визнаючи, що основними операційними ресурсами є специфічні знання і навички, слід визнати, що рівень розвитку цифрового маркетингу визначається безпосередньо характером спеціальних знань та навичок самих споживачів, а опосередковано – чинниками, від яких рівень знань та навичок залежить чи які супроводжує: рівня й якості життя, які, своєю чергою, впливають на коло та характер спілкування в окремій спільноті, суспільстві та соціальних мережах. Рівень розвитку технологій сам по собі і доступ до потрібних апаратно-програмних пристроїв та комплексів є необхідною технічною передумовою створення та функціонування обмінів у цифровому середовищі, але він у дуже обмеженому обсязі стосується саме обслуговування споживчих потреб – лише там, де зміст технологій і є сутністю послуг, які надають одні споживачі іншим. У цьому зв'язку слід наголосити на тому, що механізм впливу розвитку цифрового маркетингу на соціоекономічний розвиток убачається складним і непрямим. Якщо безпосередній економічний вплив у короткій перспективі можна визначити за допомогою, наприклад, вимірювання частки ВВП, створеного у галузі ІКТ, то довгостроковий стратегічний вплив, який є дотичним як до економічних показників, так і до ступеня розвитку соціальної і економічної системи, у довгостроковій перспективі передбачає створення і поширення спеціалізованого високорозвиненого знання та формування навичок у споживачів безпосередньо, а також розвиток навичок та інститутів, які зумовлюють та полегшують контакт і комунікацію споживачів один з одним у межах економічної системи та з іншими економічними системами. До кола цих навичок, очевидно, належать комунікаційні навички та емо-

ційний інтелект, а одним із найважливіших інститутів є довіра [22].

Висновки. На основі проведеного аналізу специфічних особливостей споживчої цінності та суті інформаційної взаємодії між фірмою та споживачем, яка проявляється у цифровому маркетингу, показано, що обмін цінністю у цифровому маркетингу зумовлюється у цілому наданням послуги з боку споживача по відношенню до фірми та інших споживачів. Створювана у цьому разі послуга є втіленням передусім спеціальних знань та навичок споживача, котрі є головними операційними ресурсами, за допомогою яких створюється користувацький зміст (контент). Ці знання і навички, застосовувані з метою створення цінності, мусять бути спеціалізованими, вони стосуються як змістовного знання, так і навичок щодо використання цифрових каналів, одержання, опрацювання та поширення інформації. Отже, користувач є не лише одним із творців цінності, а принципово необхідним її творцем цінності. Інформація, поширювана споживачем, повністю відповідає стандартному означенню послуги і подібно до інших послуг створюється у безпосередній взаємодії того, хто надає й отримує. Із цього слідує, що кожен користувач є співтворцем цінності, здійснюваної через обслуговування інших. Це можна описати ланцюговою взаємодією, можливо, замкненою на рівні спільноти чи кола спілкування, а не типу безпосередньої швидкої вигоди «ти – мені, я – тобі». З огляду на цілковиту подібність цих характеристик цінності, яка обертається у цифровому маркетингу теорії домінування обслуговування (S-D logic) для опису функціонування цифрового маркетингу, слід використовувати саме її. На базі теорії домінування обслуговування вельми логічною є поява взаємодії C2C оскільки у S-D logic наявність фірми не є

необхідною умовою створення цінності. З огляду на це, будь-яка система чи підсистема цифрового маркетингу є мережею обслуговування, якій притаманне обов'язкове спільне створення цінності разом зі споживачем і розвиток якої залежить у першу чергу від спеціальних знань та навичок споживачів. У цьому

зв'язку будь-яка оцінка впливу цифрового маркетингу на соціоекономічний розвиток або на розвиток будь-якої соціальної підсистеми повинна ґрунтуватися на оцінці ступеня розвитку та розмаїття спеціальних знань та навичок, стимульованих, створюваних і розвинених за допомогою саме цифрового маркетингу.

Список літератури:

1. Molenaar C. E-Marketing: Applications of Information Technology and the Internet Within Marketing. Routledge, 2011. 256 p.
2. Taiminen Heini M. The usage of digital marketing channels in SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2015. Т. 22. № 4. P. 633–651.
3. Zarrella D. The science of marketing: when to tweet, what to post, how to blog, and other proven strategies. Hoboken, NJ : John Wiley&Sons, 2013. 194 p.
4. Kannan P.K., Li H.A. Digital marketing: A framework, review and research agenda. *International Journal of Research in Marketing*. 2017. Т. 34. № 1. P. 22–45.
5. Lambin J.-J., de Moerloose C. Marketing stratégique et opérationnel. La démarche marketing dans l'économie numérique. Paris : Dunod, 2016. 608 с.
6. Lambin J.-J. Changing Market Relationships in the Internet Age. Presses univ. de Louvain, 2008.
7. Котлер Ф., Катарджая Г., Сетьяван І. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / пер. з англ. Київ : КМ-Букс, 2018. 208 с.
8. Berthon P.R., Pitt L.F. Brands, Truthiness and Post-Fact: Managing Brands in a Post-Rational World. *Journal of Macromarketing*. 2018. Т. 38. № 2. P. 218–227.
9. Key T.M. Domains of digital marketing channels in the sharing economy. *Journal of Marketing Channels*. 2017. Т. 24. № 1–2. P. 27–38.
10. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технологій у маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4(2). С. 64–74.
11. Барабанова В.В. Електронний маркетинг як важлива складова маркетингової діяльності підприємства. *Інтернаука*. 2017. № 17(2). С. 11–14.
12. Рубан В.В. Цифровий маркетинг: роль та особливості використання. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Т. 2. № 2(08). С. 20–23.
13. Маловичко С. Електронна комерція, електронний маркетинг: понятійний аналіз. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. № 10. С. 209–212.
14. Окландер М.А., Романенко О.О. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2015. № 12. С. 362–371.
15. Mittal A. E-commerce: It's Impact on consumer Behavior. *Global Journal of Management and Business Studies*. 2013. Т. 3. № 2. P. 131–138.
16. Arens W.F., Weigold M.F., Arens C. Contemporary Advertising. 11th Ed.: McGraw-Hill Irwin, 2007. 712 p.
17. Перси Л., Ричард Э. Стратегическое планирование рекламных кампаний / пер. с англ. ; 2-е изд. Москва : Издательский дом Гребеникова, 2008. 416 с.
18. Gummesson E. Exit services marketing-enter service marketing. *Journal of Customer Behaviour*. 2007. Т. 6. № 2. P. 113–141.
19. Grönroos C. Adopting a service logic for marketing. *Marketing Theory*. 2006. Т. 6. № 3. P. 317–333.
20. A systems perspective on markets – Toward a research agenda / S.L. Vargo et al. *Journal of Business Research*. 2017. Т. 79. P. 260–268.
21. Vargo S.L., Lusch R.F. Evolving to a New Dominant Logic for Marketing. *Journal of Marketing*. 2004. Т. 68. January. P. 1–17.
22. Hunt S.D. Trust, Personal Moral Codes, and the Resource-Advantage Theory of Competition: Explaining Productivity, Economic Growth, and Wealth Creation. *Contemporary Economics*. 2012. Т. 6. № 2. P. 4–19.

References:

1. Molenaar, C. (2011) *E-Marketing: Applications of Information Technology and the Internet Within Marketing*: Routledge.
2. Taiminen Heini, M. (2015) The usage of digital marketing channels in SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 22(4), 633-651. doi:10.1108/JSBED-05-2013-0073
3. Zarrella, D. (2013) *The science of marketing: when to tweet, what to post, how to blog, and other proven strategies*. Hoboken, NJ: John Wiley&Sons.
4. Kannan, P. K., & Li, H. A. (2017) Digital marketing: A framework, review and research agenda. *International Journal of Research in Marketing*, 34(1), 22-45. doi:10.1016/j.ijresmar.2016.11.006

5. Lambin, J.-J., & de Moerloose, C. (2016) *Marketing stratégique et opérationnel. La démarche marketing dans l'économie numérique*. Paris: Dunod.
6. Lambin, J.-J. (2008) *Changing Market Relationships in the Internet Age*: Presses univ. de Louvain.
7. Kotler P., Katarjaya, G., Setiawan, I. Marketing 4.0. Vid tradytsiynoho do tsyfrovoho. [Marketing 4.0 From traditional to digital]. Kyiv:KM-Books. (in Ukrainian)
8. Berthon, P. R., & Pitt, L. F. (2018) Brands, Truthiness and Post-Fact: Managing Brands in a Post-Rational World. *Journal of Macromarketing*, 38(2), 218-227. doi:10.1177/0276146718755869
9. Key, T. M. (2017). Domains of digital marketing channels in the sharing economy. *Journal of Marketing Channels*, 24(1-2), 27-38. doi:10.1080/1046669X.2017.1346977
10. Illiashenko, S. M. (2011) Suchasni tendentsii zastosuvannia internet tekhnolohiy u marketynhu. [Contemporary tendencies of applying internet technologies in marketing] *Marketing and management of innovations*, vol 4, no 2, pp. 64-74.
11. Barabanova V. V. (2017) Elektronnyy marketynh yak vazhlyva skladova marketynhovoї diyalnosti pidpriemstva. [e-Marketing as an important element of marketing activity of an enterprise] *Mizhnarodnyy naukovyy zhurnal Internauka*. Vol. 17, no 2, pp. 11-14.
12. Ruban V. V. (2017) Tsyfrovyy marketynh: roly ta osoblyvosti vykorystannia. [Digital marketing: role and specificity of application] *Ekonomichnyy visnyk Zaporiz'koi inzhenernoi akademii*. Vol. 2, no 2 (08), pp. 20-23.
13. Malovychko, S. (2015) Elektronna komertciya, elektronnyy marketing; poniatiynyy analiz. [e-Commerce, e-Marketing: analysis of definitions]. *Naukoviy visnyk Kherson's'koho derzhavnoho universytetu*. no 10, pp. 209 – 212.
14. Oklander, M. A., Romanenko, O. O. (2015) Spetsyfishni vidminnosti tsyfrovoho marketynhu vid internet-marketynhu. [Specific differences of digital marketing from internet marketing] *Ekonomichnyy visnyk Natsional'noho technichnoho universytetu Ukrainy Kyivskyu politechnichnyy institut*. no 12, pp. 362-371.
15. Mittal, A. (2013) E-commerce: It's Impact on consumer Behavior. *Global Journal of Management and Business Studies*, 3(2), 131-138.
16. Arens, W. F., Weigold, M. F., & Arens, C. (2007) *Contemporary Advertising* (11th Ed.): McGraw-Hill Irwin.
17. Persy L., Richard E. (2008) Strategicheskoe planirovanie reklamnykh kampaniy [Strategic planning of advertising campaigns] Moscow: Grebennikov. (in Russian)
18. Gummesson, E. (2007) Exit services marketing-enter service marketing. *Journal of Customer Behaviour*, 6(2), 113-141.
19. Grönroos, C. (2006) Adopting a service logic for marketing. *Marketing Theory*, 6(3), 317-333.
20. Vargo, S. L., Koskela-Huotari, K., Baron, S., Edvardsson, B., Reynoso, J., & Colurcio, M. (2017) A systems perspective on markets – Toward a research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 260-268. doi:10.1016/j.jbusres.2017.03.011
21. Vargo, S. L., & Lusch, R. F. (2004) Evolving to a New Dominant Logic for Marketing. *Journal of Marketing*, 68(1), 1-17.
22. Hunt, S. D. (2012) Trust, Personal Moral Codes, and the Resource-Advantage Theory of Competition: Explaining Productivity, Economic Growth, and Wealth Creation. *Contemporary Economics*, 6(2), 4-19. doi:10.5709/ce.1897-9254.38

РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЦЕННОСТИ В НЕМ

На основе анализа процесса информационного взаимодействия с потребителями показано, что взаимодействие и обмен ценностями в цифровом маркетинге обуславливаются услугами, которые потребители предоставляют в интересах других. Это позволяет определить любую систему цифрового маркетинга как экономику обслуживания, первоначальной ценностью в которой являются услуги. Подобное понимание ценности полностью совпадает с предложенным в рамках теории доминирования обслуживания (S-D logic). Это позволяет использовать теорию доминирования обслуживания в качестве теоретической базы для цифрового маркетинга. С помощью S-D logic объясняются ценность привлечения потребителя в информационные обмены и появление С2С-рынка. На основе принципов S-D logic показано, что развитие цифрового маркетинга в первую очередь обуславливается развитием специальных знаний и умений потребителей как главного операционного ресурса.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая система, макромаркетинг, логика доминирования сервиса, цифровой маркетинг.

DEVELOPMENT OF THEORETICAL BASIS OF DIGITAL MARKETING DUE TO FEATURES OF CUSTOMER VALUE CREATION WITHIN IT

The article addresses the nature of information interaction with customers in digital marketing and explores development of theoretical basis of thereof. The topic is of a bespoken importance due to unprecedented growth and widespread expansion of information technologies and repeatedly reported problems with adjustment and planning of marketing activities considering using of digital instruments especially in cases where digital and non-digital tools are supposed to be in use simultaneously, e.g. within the same campaign or aimed at marketing support of the same product. There is a continuous and profound confusing in goal setting as it is proved to be insufficient et ineffective to put forward sale or awareness goals, which stimulate further search for tools, preventing customers from exposing to them. Based on the analysis of the process of information interaction with consumers, significantly shifted by web 2.0 based IT technology it is shown that the interaction and exchange of values in digital marketing is predetermined by the services that consumers provide for others. This significant feature combined with conventional definition of service allows to define any digital marketing system as a service economy, in which service is the principal value, and co-creating that is to involve customer is a principal method of creation value. Such an understanding of value fully coincides with that proposed in the framework of the service-dominant logic (S-D logic). This allows to use S-D logic as a theoretical basis for digital marketing. Using S-D logic, the value and necessity of the goal of involving customers in communication, as well as the emergence and development of C2C market is explained. C2C market is a major shift from the convenient understanding of marketing interactions, which is firm- and good centred towards system where customers are major actors, whose interaction is bearing value. Based on the principles of S-D logic, it is shown that the development of digital marketing is primarily determined by the development of special knowledge and skills of consumers as the main operant resource.

Key words: marketing, digital marketing, marketing system, macromarketing, Service-Dominant logic.

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-13>

УДК 369.032:339.13(477)

Сидорчук О.Г.

доктор наук з державного управління,
доцент кафедри державного управління,
Львівський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7078-1557>

Клепанчук О.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7764-614X>

Sydorchuk Orystlava

Lviv Regional Institute of Public Administration
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine

Klepanchuk Olga

Ivan Franko National University of Lviv

ЦІЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПРАЦІ ЗА УМОВ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ РЕФОРМ

Дослідження присвячене обґрунтуванню цільових орієнтирів інституційного регулювання розвитку внутрішнього ринку праці, зокрема структурної збалансованості розвитку його сегментів та їх ефективної гармонізованої взаємодії за умов запровадження інституційних реформ. Показано, що ринок праці є похідним від ринку ресурсів, значною мірою впливаючи на рівень розвитку інших видів і типів внутрішніх ринків. Проаналізовано показники ринку праці щодо економічно активного/неактивного населення, регіонального розподілу робочої сили. Запропоновано класифікаційний поділ інституційного управління суспільним розподілом на внутрішньому ринку праці. Розкрито і деталізовано основні функції ринку праці. Продемонстровано характерні особливості державного регулювання внутрішнього ринку праці, що забезпечують збалансований проактивний розвиток і гармонізовану взаємодію ринкових сегментів.

Ключові слова: державне регулювання, трудові ресурси, соціально-трудова відносина, інституційні механізми, зайнятість, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Основні завдання державного регулювання внутрішнього ринку праці визначають системний та комплексний вплив як на стимулювання соціально-економічного розвитку, так і на сам розвиток з упровадженням структурних змін та інституційних реформ як ключових засобів його регулювання. Здатність ринку праці вчасно й адекватно реагувати на динамічні процеси соціально-економічних перетворень є визначальною умовою побудови ефективного ринкового механізму вирішення соціальних суперечностей у царині регулювання соціально-трудова відносин. Метою державного регулювання внутрішнього ринку є реалізація пріоритетів державної економічної політики та забезпечення структурно-збалансованого ефективного розвитку внутрішнього ринку за рахунок активного розвитку окремих його сегментів та їх ефективної гармонізованої взаємодії. Необхідність включення до цільових орієнтирів дер-

жавної політики розвитку внутрішнього ринку праці структурної збалансованості розвитку його сегментів та їх ефективної гармонізованої взаємодії потребує впровадження дієвих механізмів стимулювання відтворювальних процесів, активного та ефективного розвитку структурних сегментів ринку і зумовлює актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інституційного регулювання ринку праці вже довгий час знаходяться в полі зору багатьох економістів. Зокрема, пошуку нових підходів до державної політики зайнятості, територіального управління зайнятістю і безробіттям присвячено дослідження В.А. Ландсмана, який розробляв методологічні засади державного регулювання ринку праці [3]; В.О. Рубжанської, яка присвятила дослідження функціональним аспектам державного регулювання ринку праці на регіональному рівні і запропонувала адаптивну

модель управління [6]; К.В. Дубича, який здійснив і докладно описав PESTL-аналіз факторів тінзації ринку праці та зайнятості населення в Україні [2]. Питання державного регулювання і макроструктури зайнятості розглядали В.І. Приймак, Д. Скорупка, які визначили низку завдань інституційного управління ринком праці і запропонували методи математичного моделювання для їх вирішення [4]. Різні аспекти розвитку внутрішнього ринку праці з погляду на євроінтеграційні аспекти вивчалися І.Б. Юрчик, І.Ф. Гнибіденком, Н.Б. Кузнецовою, Ю.М. Маршавіним [1; 8]. Незважаючи на доволі великий науковий інтерес до питань інституційного регулювання ринку праці, все ще наявні прогалини в дослідженні окремих правових, економічних, організаційних і соціальних аспектів означеної проблеми. Аналіз джерел засвідчує також відсутність наукової єдності в позиціях розуміння головної мети та завдань державного регулювання, які найчастіше розглядаються у загальноекономічному контексті або з урахуванням спеціалізації та особливостей регулювання окремих секторів чи галузевих ринків. Ринкові перетворення потребують розроблення довгострокової політики державного управління розвитком внутрішнього ринку праці та обґрунтування відповідних інструментів.

Формулювання цілей статті. Мета статті – виявити цілі державного регулювання внутрішнього ринку праці в контексті запровадження структурних змін та інституційних реформ як основних засобів державного регулювання.

Виклад основного матеріалу. У загальному розумінні ринок являє собою сукупність економічних і правових взаємовідносин щодо купівлі-продажу товарів. Ринок праці є похідним від ринку ресурсів, значною мірою впливаючи на рівень розвитку інших видів і типів внутрішніх ринків. Підґрунтям формування ринку праці є товарна форма робочої сили. У загальному вигляді це означає, що працівники як власники робочої сили пропонують, тоді як власники капіталу задовольняють власний попит на неї. Відповідно, співвідношення попиту і пропозиції на робочу силу формує її ринкову вартість, яка набуває, зрештою, грошової форми у вигляді заробітної плати.

Специфічність ринку праці проявляється, насамперед, через віддзеркалення купівлі-продажу робочої сили через соціально-економічні та трудові відносини. На ринкову пропозицію робочої сили впливають як загальний соціально-економічний стан держави (зокрема, рівень мінімальної і середньої заробітної плати, а також рівень заробітної плати за окремими категоріями працівників), так і демографічні показники (чисельність і вікова структура населення). Водночас ринковий попит на робочу силу, враховуючи ці критерії залежності, оперує також поняттями взаємозамінних чинників виробництва (зокрема, основних промислово-виробничих фондів). Заробітна плата як основний інструмент регулювання описаних вище взаємовідносин купівлі-продажу залежить від комплексу

чинників, основним з яких є співвідношення попиту і пропозиції. Водночас на рівень оплати праці значний вплив має розвиток механізмів інституційного регулювання зайнятості населення.

До основних сфер управлінського впливу на ринок праці зазвичай відносять процеси працевлаштування, підготовки (перепідготовки) працівників, обіг робочої сили [8]. Взаємодія з іншими ринками проявляється через залучення носіїв робочої сили (працівників) до виробничо-господарських структур на товарних ринках і отримання оплати за працю на фінансовому ринку. Таку взаємодію можна вважати специфічним інструментом ринку праці, який покликаний узгоджувати ціну одиниці праці та інші умови взаємодії найманого працівника з працедавцем.

Визначальним показником ринку праці вважається частка економічно активного/неактивного населення (у більш вузькому розумінні прийнято оперувати поняттями зайнятих і безробітних [6]). Зазначимо, що економічно активне населення є складником трудових ресурсів. До цієї категорії відноситься працездатне населення, фізично й розумово здатне до провадження корисної діяльності (табл. 1). Залучення робочої сили до виробничих відносин тісно пов'язане з можливістю її відтворення як суспільного продукту, що включає її формування, розподіл і перерозподіл.

Таблиця 1

Стан робочої сили в Україні у 2019 р. [5]

Показник	Розподіл
Зайняте населення, тис осіб	15 років і старше – 16,7 млн осіб
	15–70 років – 16,6 млн осіб
	працездатного віку – 15,9 млн осіб
Рівень зайнятості, %	15 років і старше – 51,9%
	15–70 років – 58,3%
	працездатного віку – 67,8%
Безробітне населення (за методологією МОП), тис осіб	15 років і старше – 1 462 тис осіб
	15–70 років – 1 462 тис осіб
	працездатного віку – 1 461 тис осіб
Рівень безробіття (за методологією МОП), %	15 років і старше – 8,0%
	15–70 років – 8,1%
	працездатного віку – 8,4%

Інституційне управління суспільним розподілом на внутрішньому ринку праці доцільно класифікувати за вертикальними рівнями структури економіки, організаційно-економічними формами функціонування, формами та галузями суспільного виробництва. За ознакою структурованості економіки внутрішній ринок праці поділяється на три рівні. Перший характеризується наявністю значною кількістю економічно самостійних господарських суб'єктів (підприємства та фізичні особи – підприємці). Наступний рівень являє собою розгалужену ринкову надбудову, що містить галузеві ознаки. Верхній рівень охоплює галузі економіки, об'єднані спільним рівнем суспільного поділу праці. Вертикальна структура організації виробництва дає змогу візуалізувати міру розкриття техніко-еконо-

мічних характеристик видів праці на кожному з описаних рівнів.

Рациональне формування і розподіл трудових ресурсів вимагають використання науково обґрунтованої системи балансів, які відображають окремі аспекти функціонування внутрішнього ринку праці й ураховують специфіку регіонального розвитку трудових ресурсів (табл. 2). Слід зазначити, що рівень безробіття працездатного населення України щороку скорочується, що позитивно впливає на показники його економічної активності.

Системною метою інституційного регулювання внутрішнього ринку праці є вплив на його функції

(табл. 3), які тісно взаємодіють і взаємодоповнюють одна одну. Використання механізмів конкуренції стимулює ринок до ефективнішого використання трудових ресурсів, чим забезпечується підвищення прибутковості господарських процесів та заохочення носіїв трудових ресурсів до підвищення свого професійно-кваліфікаційного рівня.

За економічною сутністю регіональний ринок праці є сукупністю високолокалізованих соціально-економічних відносин зі специфічними територіальними особливостями [6]. Отже, інституційний вплив на розвиток регіональних ринків праці має враховувати

Таблиця 2

Характеристика регіонального розподілу робочої сили в Україні (вік – 15–70 років) у 2018–2019 рр. [7]

Регіон	Зайняті (тис осіб)		Рівень зайнятості (%)		Безробітні (тис осіб)		Рівень безробіття (%)	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Україна	16408,5	16627,6	57,2	58,3	1549,3	1461,8	8,6	8,1
Вінницька	654,3	662,9	56,9	58,2	72,0	68,7	9,9	9,4
Волинська	371,8	381,1	49,6	51,0	47,6	45,1	11,3	10,6
Дніпропетровська	1409,4	1421,2	58,9	59,8	117,4	114,8	7,7	7,5
Донецька	740,9	748,6	50,0	51,0	120,6	116,8	14,0	13,5
Житомирська	519,0	523,5	57,8	58,7	59,1	54,9	10,2	9,5
Закарпатська	503,7	510,1	54,7	55,5	54,5	49,4	9,8	8,8
Запорізька	733,5	743,8	56,8	58,2	79,2	75,8	9,7	9,2
Івано-Франківська	565,4	574,6	55,6	56,6	47,7	43,9	7,8	7,1
Київська	755,5	774,0	58,5	59,5	49,3	47,2	6,1	5,7
Кіровоградська	382,4	386,8	54,7	56,0	49,8	47,0	11,5	10,8
Луганська	300,0	305,3	57,2	59,1	53,3	48,3	15,1	13,7
Львівська	1062,2	1076,0	56,9	57,9	77,2	74,0	6,8	6,4
Миколаївська	497,7	500,9	58,3	59,2	52,5	50,6	9,5	9,2
Одеська	1004,5	1022,3	57,3	58,4	64,8	61,7	6,1	5,7
Полтавська	580,9	591,3	55,1	56,6	72,5	70,2	11,1	10,6
Рівненська	475,6	489,0	57,0	58,8	50,5	43,6	9,6	8,2
Сумська	489,0	494,3	58,8	60,2	45,5	40,3	8,5	7,5
Тернопільська	411,8	418,8	52,8	54,0	46,8	45,3	10,2	9,8
Харківська	1265,3	1270,6	61,8	62,5	67,3	62,8	5,1	4,7
Херсонська	449,5	456,2	57,7	59,1	51,3	48,5	10,2	9,6
Хмельницька	525,6	531,1	56,2	57,3	46,7	45,5	8,2	7,9
Черкаська	524,0	531,9	57,8	59,3	53,2	46,4	9,2	8,0
Чернівецька	384,9	395,1	57,5	59,1	31,9	29,1	7,7	6,9
Чернігівська	431,1	436,3	57,4	59,0	50,8	48,8	10,5	10,1
м. Київ	1370,5	1381,9	62,7	63,2	87,8	83,1	6,0	5,7

Таблиця 3

Функції внутрішнього ринку праці

Функція	Функціональне наповнення
Регулятивна	– Регулювання пропорцій суспільного виробництва та надлишку трудових ресурсів
Розподільча	– Розподіл робочої сили за регіонами, галузями економіки, професіями, формами зайнятості – Розподіл доходів і заробітної плати, встановлення рівноважної ставки оплати праці
Організаційна	– Організація співпраці роботодавців і найманого персоналу
Ціноутворююча	– Встановлення рівноваги між попитом і пропозицією робочої сили
Оздоровлююча	– Конкурентне усунення економічно неефективного виробництва – Конкурентна перевага працівників із високими якісними показниками людського потенціалу
Посередницька	– Встановлення зв'язку між роботодавцями і найманими працівниками
Селективна	– Селекція найбільш затребуваних професій
Інноваційна	– Залучення інноваційної праці як форми реалізації людського компоненту інтелектуального капіталу

особливості попиту і пропозиції територіально-адміністративних утворень і ґрунтуватися на використанні адекватних методів регулювання його кон'юнктури.

Структурна перебудова економіки України почалася в умовах жорстко регламентованого ринку праці й супроводжувалася значною кількістю кризових явищ. Випереджальне зростання робочої сили на тлі суттєвого підвищення продуктивності призвело до стрімкого збільшення безробіття. Отже, виникла нагальна необхідність формування гнучкого ринку праці, який би найефективніше міг пристосуватися до цілей економічної структуризації. Розвиток гнучкого ринку праці тісно пов'язаний із глобалізаційними тенденціями у світовій економіці та ефективним поглибленням розподілу праці. Хоча не можна однозначно стверджувати, що гнучкий ринок праці може повністю подолати явища безробіття, він дає змогу пом'якшити його наслідки для економіки держави, а також сприяти зайнятості низько конкурентоспроможних верств населення завдяки впровадженню гнучких форм зайнятості. Гнучкість ринку праці передбачає:

- оперативне реагування на кон'юнктурні зміни змінення попиту, пропозиції, цін;
- територіальну та професійну мобільність трудових ресурсів;
- гнучке регулювання обсягів виробництва, застосування інноваційних форм управління кадрами;
- різноманітність методів і форм соціальної допомоги;

– різноманітність методів і форм зайнятості.

Кінцевою метою ринку праці є задоволення професійно-трудоових інтересів економічно активних громадян і досягнення максимально повної зайнятості. Цілеспрямоване інституційне регулювання процесів соціалізації ринку праці об'єктивно пов'язане із забезпеченням повної, продуктивної та ефективної зайнятості населення (табл. 4). Об'єктами державного регулювання є внутрішній ринок праці як система та його сектори як підсистеми, економічні та соціально-економічні, ринкові процеси, що відбуваються на внутрішньому ринку та не можуть бути повною мірою вирішені внутрішніми процесами ринкового регулювання та саморегулювання, такі як відтворювальні процеси чи процеси взаємодії.

До цілей державного регулювання внутрішнього ринку праці можна віднести досягнення збалансованого зростання економічної системи, вирішення проблем соціально-економічного розвитку та забезпечення ефективного ринкового функціонування, визначення та реалізацію пріоритетних напрямів державної політики. Отже, основна ціль державного регулювання зумовлюється особливостями трудових ресурсів як об'єкта регулювання, проблемами його розвитку та можливими методами їх вирішення. Рациональне використання трудових ресурсів дасть змогу забезпечити стабільний економічний розвиток, конкурентоспроможність вітчизняних трудових ресурсів та соціально спрямований розвиток суспільства.

Таблиця 4

Особливості державного регулювання внутрішнього ринку праці

Елементи внутрішнього ринку праці та особливості регулювання	Позитивні ефекти від врахування особливостей державного регулювання внутрішнього ринку праці
Мета: реалізація пріоритетів державної економічної політики та забезпечення структурно збалансованого ефективного розвитку внутрішнього ринку	Досягнення збалансованого зростання економічної системи, вирішення проблем соціально-економічного розвитку та забезпечення ефективного ринкового функціонування
Завдання: – впровадження структурних змін та інституційних реформ як ключових засобів регулювання внутрішнього ринку	– зростання показників соціально-економічного розвитку
– структурне збалансування розвитку сегментів внутрішнього ринку праці та їх ефективної взаємодії	– структурно збалансований розвиток внутрішнього ринку праці
– впровадження дієвих механізмів стимулювання відтворювальних процесів сегментів ринку	– зростання продуктивності та відтворювальних процесів
Об'єкти: сегменти ринкової структури; процеси взаємодії між структурними елементами внутрішнього ринку праці; процеси відтворення та розвитку трудових ресурсів	Зростання ефективності соціально-економічного розвитку внаслідок збалансування процесів взаємодії між структурними сегментами ринку, активування внутрішньоринкових відтворювальних процесів
Суб'єкти: особливостями державного регулювання ВР є необхідність надання державою певних механізмів із регулювання ринкових процесів та відносин внутрішньоринковим об'єднанням, асоціаціям	Упровадження механізмів державно-приватного партнерства; посилення внутрішньоринкових саморегуляторних функцій
Принципи: – принцип системності впливу державного регулювання	– системність та водночас адресність дій та заходів державного регулювання
– принцип структурної збалансованості розвитку окремих сегментів у загальній системі внутрішнього ринку;	– структурна збалансованість розвитку
– принцип комплексності	– комплексність поєднання методів прямого та непрямого впливу
– принцип інституціоналізму та реформаторства	– активне впровадження структурних змін та інституційних реформ
– принцип пріоритетів права власності	– активізація інвестиційних процесів та відтворення на внутрішньоринкових сегментах

– принцип конституційності, законності	– дотримання норм права, зменшення частки тіньової економіки, прозорість економічного розвитку
– принцип балансу економічних інтересів	– формування ефективного балансу між виробництвом та споживанням; недопущення монополізації ринків; дотримання прав та свобод суб'єктів ринкових відносин
Функції:	– окреслює основні цілі напрями та пріоритети державного регулювання внутрішнього ринку
– цільова функція	– забезпечує повноту законодавчої бази та її вдосконалення актів відповідно до динамічних ринкових змін
– нормативна функція	– забезпечує ефективне функціонування та розвиток внутрішнього ринку
– регуляторна функція	– ініціювання інституційних перетворень та структурних реформ, визначення пріоритетних напрямів структурно-галузевої політики
– стимулююча функція	– впровадження державної політики стимулювання процесів відтворення та розвитку, зростання рівня конкурентоспроможності продукції
– мотиваційна функція	– мотивування активізації внутрішньоринкових механізмів конкурентного розвитку
– соціальна функція	– реалізація соціальних компенсаційних програм стимулювання та розвитку
– контрольна функція	– збалансованість ринкових та інституційних процесів відповідно до законодавчих норм та стандартів
Механізм: особливістю механізму державного регулювання ВР є системний та комплексний вплив як на стимулювання розвитку, так і на сам розвиток	Стимулювання процесів ефективного економічного розвитку внаслідок розбудови та розвитку внутрішнього ринку як базису економічної системи держави
Інструменти: особливістю є пріоритетність методів та інструментів непрямого опосередкованого впливу	Зростання ефективності та адресності методів та інструментів державної політики в регулюванні

Висновки. Узагальнюючи, зазначимо, що головною метою державного регулювання внутрішнього ринку праці є системний та комплексний вплив як на стимулювання його розвитку, так і на сам розвиток, що реалізується з впровадженням структурних змін та інституційних реформ як основних засобів державного регулювання. Відповідно до зазначених особливостей, інституційне регулювання ринку праці є цілеспрямованим системним і комплексним впливом, що здійснюється з упрова-

дженням структурних змін та інституційних реформ та системним застосуванням комплексу методів та інструментів прямої та опосередкованої дії. Такий вплив спрямовується на забезпечення ефективного збалансованого проактивного розвитку та регулювання гармонізованого взаємозв'язку та взаємодії ринкових сегментів, що забезпечить сталий активний економічний розвиток внутрішнього ринку праці, його структурних елементів та соціально-економічний розвиток країни у цілому.

Список літератури:

1. Ринок праці України: перспективи євроінтеграції : монографія / І.Ф. Гнибіденко та ін. Київ : ДКС центр, 2012. 246 с.
2. Дубич К.В. Фактори тінізації ринку праці України. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2017. № 10. URL : <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=1132>. (дата звернення: 20.01.2020).
3. Ландсман В.А. Методологічні підходи до державного регулювання ринку праці. *Теорія та практика державного управління*. 2012. № 4(39). С. 338–345.
4. Приймак В.І., Скорупка Д. Економіко-математичні методи та моделі в управлінні ринком праці. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 2(7). С. 6–15.
5. Ринок праці в 2019 році / Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm. (дата звернення: 21.01.2020).
6. Рубежанська В.О. Функції та ключові напрями управління регіональним ринком праці. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 7. С. 582–589.
7. Ситуація на ринку праці та результати діяльності державної служби зайнятості у 2019 році : аналітична та статистична інформація / Державна служба зайнятості. URL : <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68> (дата звернення: 21.01.2020).
8. Юрчик І.Б. Аналіз сучасного стану ринку праці в Україні. *Вісник ЖДТУ. Економіка, управління та адміністрування*. 2015. № 1(75). С. 178–182.

References:

1. Hnybidenko I. F., Kuznietsova N. B., Marshavin Yu. M. (2012). *Rynok pratsi Ukrainy: perspektyvy yevrointehratsii: monohrafiia* [Ukrainian labor market: prospects for European integration: monograph]. Kyiv. : TOV "DKS tsentr".
2. Dubych K. V. (2017). Faktory tynizatsii rynku pratsi Ukrainy [Factors of shadowing of the Ukrainian labor market]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, no. 10. Available at : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1132>. (accessed: 20.01.2020).
3. Landsman V. A. (2012). Metodolohichni pidkhody do derzhavnogo rehuliuвання rynku pratsi [Methodological approaches to state regulation of the labor market]. *Teoriia ta praktyka derzhavnogo upravlinnia*, no. 4 (39), pp. 338-345.
4. Pryimak V. I., Skorupka D. (2013). Ekonomiko-matematychni metody ta modeli v upravlinni rynkom pratsi [Economic-mathematical methods and models in labor market management]. *Ekonomika: realii chasu*, no. 2(7), pp. 6-15.
5. Rubezhanska V. O. (2016). Funktsii ta kliuchovi napriamy upravlinnia rehionalnym rynkom pratsi [Functions and key areas of management of the regional labor market]. *Ekonomika i suspilstvo*, vol. 7, pp. 582-589.
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020). *Rynok pratsi v 2019 rotsi* [The labor market in 2019]. Available at : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm. (accessed: 21.01.2020).
7. Derzhavna sluzhba zainiatosti (2020). *Sytuatsiia na rynku pratsi ta rezultaty diialnosti derzhavnoi sluzhby zainiatosti u 2019 rotsi: analitychna ta statystychna informatsiia* [Labor Market Situation and Performance of the Public Employment Service in 2019: Analytical and Statistical Information]. Available at : <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68>. (accessed: 21.01.2020).
8. Iurchyk I. B. (2015). Analiz suchasnoho stanu rynku pratsi v Ukraini [Analysis of the current state of the labor market in Ukraine]. *Visnyk ZhDTU: Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia*, no. 1 (75), pp. 178-182.

ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ

Исследование посвящено обоснованию целевых ориентиров институционального регулирования развития внутреннего рынка труда, в частности структурной сбалансированности развития его сегментов и их эффективного гармонизированного взаимодействия в условиях введения институциональных реформ. Показано, что рынок труда является производным от рынка ресурсов, в значительной степени влияя на уровень развития других видов и типов внутренних рынков. Проанализированы показатели рынка труда относительно экономически активного/неактивного населения, регионального распределения рабочей силы. Предложено классификационное разделение институционального управления общественным разделением на внутреннем рынке труда. Раскрыты и детализированы основные функции рынка труда. Продемонстрированы характерные особенности государственного регулирования внутреннего рынка труда, которые обеспечивают сбалансированное проактивное развитие и гармонизированное взаимодействие рыночных сегментов.

Ключевые слова: государственное регулирование, трудовые ресурсы, социально-трудовые отношения, институциональные механизмы, занятость, конкурентоспособность.

GOALS OF STATE REGULATION OF THE INTERNAL LABOR MARKET IN CONDITIONS OF IMPLEMENTATION OF INSTITUTIONAL REFORMS

The study is devoted to the substantiation of the targets of institutional regulation of the development of the internal labor market. The ability of the labor market to respond timely and adequately to the dynamic processes of socio-economic transformations is a decisive condition for building an effective market mechanism for resolving social contradictions in the field of regulating social and labor relations. The need to include in the goals of the state policy of the labor market the structural balance of the development of its segments and their effective harmonized interaction requires the introduction of effective mechanisms to stimulate reproductive processes, active and effective development of structural segments of the market, which makes the relevance of this research. It has been shown that the labor market is a derivative of the resource market, significantly influencing the level of development of other types and types of domestic markets. The specificity of the labor market is manifested, first of all, by the reflection of the purchase and sale of labor through socio-economic and labor relations. Interaction with other markets is a specific tool of the labor market, which is intended to reconcile the unit price and other conditions of interaction of the employee with the employer. Labor market indicators for economically active / inactive population and regional labor distribution are analyzed. It is noted that the unemployment rate of the able-bodied population of Ukraine is decreasing every year, which has a positive effect on the indicators of its economic activity. Involvement of labor in industrial relations is closely linked to the possibility of its reproduction as a social product, including its formation, distribution and redistribution. The classification division of institutional management of social distribution in the internal labor market is proposed. The basic functions of the labor market are revealed and detailed. The use of competition mechanisms stimulates the market to more efficient use of labor resources, which ensures the increase of profitability of economic processes and the promotion of labor resources to increase their professional and qualification level. The characteristic features of the state regulation of the internal labor market that provide balanced proactive development and harmonized interaction of market segments are demonstrated.

Key words: state regulation, labor resources, social-labor relations, institutional mechanisms, employment, competitiveness.

Сімак С.В.доктор наук з державного управління, доцент,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського**Simak Sergii**

V.I. Vernadsky Taurida National University

ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ В ІНФРАСТРУКТУРНІЙ СФЕРІ

У статті досліджено, що вдосконалення системи інституційного забезпечення державного управління в інфраструктурній сфері є ключовим моментом у формуванні сприятливого середовища для реалізації проєктів. Необхідно передбачити можливість реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в інфраструктурній сфері на місцевому рівні із залученням фінансових ресурсів обласних бюджетів та бюджетів міст, на які покладено функції будівництва, експлуатації та утримання великих інфраструктурних об'єктів. Окрім того, вкрай необхідно запровадити типові угоди публічно-приватного партнерства, що дасть змогу органам державного управління більш ефективно забезпечувати регулювання механізмів взаємодії публічних і приватних партнерів. Необхідно безпосередньо залучати представників громадянського суспільства до впровадження та реалізації проєктів публічно-приватного партнерства, програм розвитку державно-приватного партнерства. Зокрема, йдеться про активізацію інститутів розвитку у системі управління публічно-приватним партнерством в Україні. Впровадження інститутів розвитку має здійснюватися з дотриманням вимог фінансової стійкості, диверсифікації ресурсів та зниження інвестиційних ризиків, виключення адміністративного впливу і ризиків корупції. Для фінансової, консультаційної та інформаційної підтримки проєктів наголошується на необхідності розвитку фінансових інститутів розвитку, таких як універсальні та спеціалізовані банки розвитку, експортно-імпорتنі банки, державні венчурні та лізингові компанії, інноваційні фонди, агентства регіонального розвитку тощо.

Ключові слова: ефективність, інфраструктура, інвестиційне середовище, продуктивні сили, проєкт.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку основною проблемою інституційного забезпечення державної політики України у сфері публічно-приватного партнерства є недостатня сформованість системи інституцій, які повинні забезпечувати ефективну координацію та взаємодію всіх суб'єктів для реалізації завдань державної політики у цій сфері. Необхідно зазначити, що сьогодні в Україні у сфері публічно-приватного партнерства не має чіткого розподілу повноважень, нечітко визначено відповідальність різних гілок влади центрального рівня, ієрархічні рівні у виконавчій владі й місцевому самоврядуванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку сприятливого інституційного середовища для реалізації проєктів в інфраструктурній сфері значну увагу приділяють представники української та зарубіжної наукових шкіл. Дослідження у цій сфері розкриваються у наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: М. Авксентьев, Дж. Аллан, С. Афанасьев, Н. Безбах, В. Варнавський, О. Вінник, Д. Грімсі, А. Зельднер, В. Клепиков, І. Козюра, В. Кузьмін, Т. Новаченко, В. Павлов, Є. Сава, О. Харт, В. Якімець та ін. Однак недостатньо дослідженими залиша-

ються питання, пов'язані з теоретико-методологічними засадами особливостей формування сприятливого інституційного середовища для реалізації проєктів в інфраструктурній сфері в Україні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження механізмів взаємодії громадянського суспільства, влади та бізнесу, здійснення аналізу інституційного середовища взаємозв'язків між суспільством та економікою під час формування сприятливого інституційного середовища для реалізації проєктів в інфраструктурній сфері в Україні на сучасному етапі розвитку; дослідження моделей інноваційного розвитку країни, шляхів підвищення ефективності організаційно-економічного механізму управління регіональною економікою.

Виклад основного матеріалу. З урахуванням того, що одним із ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем є державно-приватне партнерство, можна стверджувати, що Кабінет Міністрів України є уповноваженим суб'єктом публічної адміністрації, який приймає концептуальні рішення стосовно співробітництва між органами державної

влади та бізнес-структурами на договірній основі. Як підтвердження такого висновку можна навести ст. 13 Закону України «Про державно-приватне партнерство» [1], відповідно до якої рішення про здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної власності, проведення конкурсу та затвердження результатів конкурсу з визначення приватного партнера приймаються Кабінетом Міністрів України чи уповноваженим ним органом.

На підставі ст. 13 Закону України «Про державно-приватне партнерство» органи місцевого самоврядування також є уповноваженими суб'єктами у сфері державно-приватного партнерства, місцеві ради приймають рішення про здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів комунальної власності, проведення конкурсу з визначення приватного партнера та затвердження їх результатів. Укладення договору в рамках державно-приватного партнерства здійснюється органом, який прийняв рішення про здійснення державно-приватного партнерства, тобто уповноваженим органом місцевого самоврядування, а контроль над виконанням таких договорів здійснюють органи місцевого самоврядування, посадові особи відповідно до їхніх повноважень у порядку, встановленому законом.

На думку автора, на законодавчому рівні необхідно зобов'язати органи місцевого самоврядування погоджувати свою діяльність у сфері реалізації проектів публічно-приватного партнерства, що передбачають надання державної підтримки, з відповідними центральними органами виконавчої влади.

На нашу думку, необхідно підкреслити значну роль у підтримці й упровадженні проектів публічно-приватного партнерства представників міжнародних організацій та запроваджених ними програм, таких як «Програма розвитку державно-приватного партнерства – РЗДП» [3], що впроваджується компанією FHI 360 за фінансової підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID).

Проведений аналіз свідчить про вкрай низький рівень інституційної спроможності державних органів і приватного сектору до впровадження публічно-приватного партнерства. Поточний стан характеризується низьким рівнем міжособистісної довіри, довіри громадян до органів державної влади, громадських та політичних організацій, несформованістю ідеології партнерства у суспільстві, недооцінкою фахівцями органів державної влади і місцевого самоврядування потенціалу проектів публічно-приватного партнерства, недостатньою обізнаністю суспільства у перевагах і ризиках застосування механізмів публічно-приватного партнерства, недостатнім кадровим забезпеченням центральних органів влади та місцевого самоврядування фахівцями у сфері публічно-приватного партнерства, недостатнім рівнем фінансування реального сектору економіки [2].

Органи державного або державно-громадського управління публічно-приватним партнерством за низького рівня децентралізації зазвичай підпорядковуються

відповідному державному органу державної влади. А з досить високим рівнем децентралізації орган управління зазвичай інститується у вигляді приватної або публічно-приватної корпорації. У такому разі часто створюються і діють органи громадсько-державного управління сферою публічно-приватних партнерств. Однією з основних функцій таких органів є акумулювання всієї інформації щодо досвіду реалізації проектів публічно-приватного партнерства.

Коли в країні функціонує низка органів державного або громадсько-державного управління сферою публічно-приватних партнерств, зазвичай є центральний орган із координаційними функціями, такими як координація діяльності суб'єктів процесу реалізації проектів публічно-приватного партнерства на різних напрямках діяльності і в різних владно-публічних відносинах. Окрім того, такий центральний орган формує систему основних принципів, механізмів, пріоритетів політики держави у сфері публічно-приватного партнерства.

Сьогодні жодна країна, в якій було створено державний або громадсько-державний орган управління сферою публічно-приватних партнерств, не ініціювала зворотні процеси, тобто не робила спроб відмовитися від подібних механізмів управління сферою публічно-приватних партнерств.

На думку автора, під час розгляду питання вдосконалення системи інституційного забезпечення державного управління у сфері публічно-приватного партнерства необхідно приділити увагу ще одній стороні, а саме громадянському суспільству.

Україні потрібно побудувати та розвинути систему підзвітності перед громадськістю щодо проектів публічно-приватного партнерства, бо саме громада є кінцевим споживачем послуг (товарів). На законодавчому рівні необхідно закріпити обов'язок органів державного управління забезпечувати ознайомленість суспільства щодо вартості, переваг і ризиків здійснення проектів публічно-приватного партнерства порівняно з державними закупівлями або приватизацією. Повинні бути чітко визначені інституційні механізми застосування системи вивчення громадської думки щодо проектів публічно-приватного партнерства.

Отже, проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що для вдосконалення системи інституційного забезпечення державного управління у сфері публічно-приватного партнерства необхідно розглянути питання формування сприятливого інституційного середовища розвитку партнерства взагалі.

На думку автора, з урахуванням міжнародного досвіду та поточної ситуації в Україні необхідно говорити про створення на рівні уряду Національної агенції (Державної агенції, Національного центра) з публічно-приватного партнерства. Саме таке підпорядкування дасть змогу вирішити питання дублювання функцій під час розроблення та реалізації проектів та створить умови для продуктивної співпраці з галузевими міністерствами та іншими центральними органами влади.

Нагальним завданням такої інституції має стати розроблення дієвого і закріпленого нормативно-правовими актами Кабінету Міністрів України механізму координації діяльності та взаємодії центральних органів виконавчої влади під час реалізації проєктів публічно-приватного партнерства на державному рівні.

На етапі створення такої Агенції обов'язково необхідно передбачити участь інститутів громадянського суспільства, науковців та експертів у роботі Агенції. Саме така співпраця стане запорукою ефективної та соціально орієнтованої діяльності Агенції на етапі підготовки та реалізації проєктів публічно-приватного партнерства на державному і місцевому рівнях. У розрізі цього одним із головних завдань Агенції є розвиток механізмів взаємодії з організаціями громадянського суспільства у напрямі залучення громади на постійній основі до обговорення, експертизи і моніторингу реалізації проєктів публічно-приватного партнерства.

Особливої уваги заслуговує, на думку автора, удосконалення системи інституційного забезпечення державного управління у сфері публічно-приватного партнерства на рівні органів місцевого самоврядування. Передусім йдеться про посилення їхніх функцій у сфері публічно-приватного партнерства. Нормативно-правове регулювання взаємодії Агенції та органів місцевого самоврядування повинно передбачати право місцевих органів у межах своїх повноважень та чинного законодавства самостійно приймати рішення про доцільність реалізації проєктів публічно-приватного партнерства.

Необхідно передбачити можливість реалізації проєктів публічно-приватного партнерства на місцевому рівні із залученням фінансових ресурсів обласних бюджетів та бюджетів міст, на які покладено функції будівництва, експлуатації та утримання великих інфраструктурних об'єктів. Єдиним винятком, за якого органи місцевого самоврядування зобов'язані погоджувати свою діяльність з Агенцією, є реалізація ними проєктів, що передбачають отримання державної допомоги.

Окрім того, на нашу думку, вкрай необхідні типові угоди публічно-приватного партнерства, що дасть змогу органам державного управління більш ефективно забезпечувати регулювання механізмів взаємодії публічних і приватних партнерів.

Заслуговує на увагу й думка про необхідність співпраці держави з міжнародними інститутами розвитку та формування національних інститутів розвитку, діяльність яких має бути орієнтована на досягнення пріоритетів інноваційного оновлення економіки з використанням сучасних підходів до управління ризиками. Упровадження інститутів розвитку має здійснюватися з дотриманням вимог фінансової стійкості, диверсифікації ресурсів та зниження інвестиційних ризиків, виключення адміністративного впливу і ризиків корупції.

Для фінансової, консультаційної та інформаційної підтримки проєктів публічно-приватного партнерства наголошується на необхідності розвитку фінансових

інститутів розвитку, таких як універсальні та спеціалізовані банки розвитку, експортно-імпортні банки, державні венчурні та лізингові компанії, інноваційні фонди, агентства регіонального розвитку тощо. Пропонується передбачити також створення спеціального венчурного спільного (державно-приватного) проєктного (створеного з метою реалізації конкретного проєкту) підприємства [2].

Таким чином, очевидно, що недосконалість інститутів підтримки публічно-приватного партнерства гальмує практичну реалізацію проєктів, водночас розвиток публічно-приватного партнерства в Україні вимагає серйозних коректив у національному законодавстві, вихідним пунктом для яких повинно стати створення Національної агенції (Державної агенції, Національного центра) з публічно-приватного партнерства, що дасть змогу максимально ефективно використовувати всі переваги такого партнерства в сучасних умовах соціально-політичного й економічного розвитку країни.

Висновки. Таким чином, для подальшого розвитку інституційних інструментів партнерства з погляду основних засад громадянського суспільства запропоновано практичні рекомендації органам державної влади: передбачити участь на стороні публічного партнера кількох осіб (держави, органів місцевого самоврядування) в особі уповноважених органів та підприємств; забезпечити регулювання взаємовідносин саме угодою про публічно-приватне партнерство із зазначенням її ключових моментів; визначення системи державних органів, що реалізують певний набір функцій у публічно-приватному партнерстві, із чітким поділом повноважень і ключовими засадами в координації їхньої діяльності; передбачити можливість здійснювати контрольні функції щодо реалізації проєктів публічно-приватного партнерства з боку партнерів: уповноважених органів держави, підприємців та інституцій громадянського суспільства. Розроблено концептуальну модель удосконалення системи інституційного забезпечення державного управління у сфері публічно-приватного партнерства з урахуванням особливостей взаємодії громадянського суспільства, органів державної влади та приватних партнерів із метою визначення інституційних механізмів застосування системи вивчення громадської думки щодо проєктів та розвитку системи підзвітності перед громадськістю. Обґрунтування конструкції зазначеної моделі доповнено механізмами державного управління у сфері публічно-приватного партнерства, в яких узгоджено взаємодіють усі системні елементи, що базується на принципах, методах та інструментах управління. Така конструкція спрямована на реалізацію таких завдань: узгодження інтересів органів державного управління та підвищення ефективності міжвідомчої координації; запровадження чіткого розподілу повноважень між різними гілками влади на центральному рівні, ієрархічними рівнями виконавчої влади й місцевого самоврядування, органами виконавчої влади та місцевого самоврядування на місцевому рівні.

Список літератури:

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404–VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (дата звернення: 22.01.2020).
2. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні 2012–2017 роки. URL : <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PPP-Development-Concept-2012-2017.pdf> (дата звернення: 12.01.2020).
3. Програма розвитку державно-приватного партнерства – P3DP. URL : <http://ppp-ukraine.org/en/> (дата звернення: 22.01.2020).

References:

1. Zakon Ukrainy vid 01.07.2010 r. № 2404-VI “Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo” [Law of Ukraine dd 01.07.2010. № 2404–VI “About public-private partnership”]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (accessed: 22 January 2020).
2. Kontseptsia rozvytku derzhavno-pryvatnogo partnerstva v Ukrainy 2012-2017 [The concept of public-private partnership development in Ukraine 2012-2017]. Available at: <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PPP-Development-Concept-2012-2017.pdf> (accessed: 12 January 2020).
3. Programa rozvytku derzhavno-pryvatnogo partnerstva – P3DP [Public-Private Partnership Development Program (P3DP) in Ukraine]. Available at: <http://ppp-ukraine.org/en/> (accessed: 22 January 2020).

**ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ
ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ В ИНФРАСТРУКТУРНОЙ СФЕРЕ**

В статье исследовано, что совершенствование системы институционального обеспечения государственного управления в инфраструктурной сфере является ключевым моментом для формирования благоприятной среды для реализации проектов. Необходимо предусмотреть возможность реализации проектов государственно-частного партнерства в инфраструктурной сфере на местном уровне с привлечением финансовых ресурсов областных бюджетов и бюджетов городов, на которые возложены функции строительства, эксплуатации и содержания крупных инфраструктурных объектов. Кроме того, крайне необходимо ввести типовые соглашения государственно-частного партнерства, что позволит органам государственного управления более эффективно обеспечивать регулирование механизмов взаимодействия публичных и частных партнеров. Необходимо непосредственно привлекать представителей гражданского общества к внедрению и реализации проектов государственно-частного партнерства, программ развития государственно-частного партнерства. В частности, речь идет об активизации институтов развития в системе управления публично-частным партнерством в Украине. Внедрение институтов развития должно осуществляться с соблюдением требований финансовой устойчивости, диверсификации ресурсов и снижения инвестиционных рисков, исключения административного воздействия и рисков коррупции. Для финансовой, консультационной и информационной поддержки проектов отмечается необходимость развития финансовых институтов развития, таких как универсальные и специализированные банки развития, экспортно-импортные банки, государственные венчурные и лизинговые компании, инновационные фонды, агентства регионального развития и др.

Ключевые слова: *эффективность, инфраструктура, инвестиционная среда, производительные силы, проект.*

**FORMATION OF A FAVOURABLE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT
FOR THE IMPLEMENTATION OF PROJECTS IN THE INFRASTRUCTURE FIELD**

The article investigates that improvement of the system of institutional support of public administration in the infrastructure sphere is a key moment for formation of favourable environment for project implementation. Provision should be made for the implementation of public-private partnership projects in the field of infrastructure at the local level, involving the financial resources of regional and city budgets, which are entrusted with the functions of construction, operation and maintenance of large infrastructure facilities. In addition, it is imperative that standard public-private partnership agreements be put in place, enabling public authorities to more effectively regulate the mechanisms of interaction between public and private partners. Civil society representatives should be directly involved in the implementation and implementation of public-private partnership projects that support the findings and recommendations provided under the Public Private Partnership Program – P3DP by FHI 360 with financial support from the US Agency for International Development”) In the Concept of Public-Private Partnership Development in Ukraine 2012-2017. In particular, it is about activating development institutions in the system of managing public-private partnership in Ukraine. The implementation of development institutes should be carried out in compliance with the requirements of financial sustainability, diversification of resources and reduction of investment risks, exclusion of administrative influence and corruption risks. For the financial, consulting and information support of projects, the need for the development of financial development institutions, such as universal and specialised development banks, export-import banks, state-owned venture and leasing companies, innovation funds, regional development agencies, etc. is emphasised. They will contribute to the development of business infrastructure within public-private partnerships, improving the skills of civil servants, introducing public-private partnership issues into the programs of academic training of specialists for public administration and local self-government, non-financial development institutes, namely techno parks, business centres technology transfer centres, energy conservation and more. Thus, in order to further develop the institutional partnership instruments in terms of the basic principles of civil society, the following practical recommendations were offered to public authorities: to envisage participation of several persons (state, local self-government bodies) on behalf of the public authorities and enterprises; to provide for the regulation of the relationship precisely by the agreement on public-private partnership, indicating its key points; defining a system of government bodies that perform a specific set of functions in a public-private partnership, with a clear division of powers and key principles in coordinating their activities; to provide for the possibility of exercising control functions regarding the implementation of public-private partnership projects by partners: state authorities, entrepreneurs and civil society institutions.

Key words: efficiency, infrastructure, investment environment, productive forces, project.

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-15>

УДК 338.48:005.591

Алієв Раміль Айдин

аспірант кафедри підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Aliyev Ramil Aydin

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СЕКТОРІ ТУРИЗМУ

Здійснення підприємницької діяльності в секторі туризму передбачає взаємодію з широким колом учасників економічних відносин і засноване на принципі отримання взаємної вигоди, а також загального позитивного ефекту для всіх сфер суспільного життя. Метою статті є обґрунтування теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо регулювання підприємницької діяльності в секторі туризму. Досліджено погляди вітчизняних науковців щодо проблеми регулювання підприємницької діяльності в секторі туризму та виявлено, що поняття розглядають як спосіб, функцію, механізм, процес державного, ринкового чи інституціонального впливу на діяльність туристичних підприємств із метою забезпечення загального позитивного результату для туризму та суміжних галузей. Запропоновано систему туристичної дестинації та охарактеризовано роль кожного її учасника в процесі регулювання підприємств туристичного сектору.

Ключові слова: галузі прямого та непрямого впливу, державне регулювання, інституціоналізм, підприємництво в туризмі, потенціал підприємства, регулювання підприємницької діяльності, саморегуляція ринку, середовище туристичного підприємства, система туристичної дестинації, туристична дестинація.

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку світової економіки туристична галузь займає одне з передових місць за рівнем прибутковості. Розвиток туристичної індустрії підпорядковується умовам зовнішнього середовища, що здійснює регулятивний вплив на діяльність суб'єктів господарювання. Питання регулювання підприємницької діяльності в секторі туризму відіграє провідну роль у процесі формування та реалізації потенціалу туристичних підприємств, адже дає змогу визначити чинники зовнішнього впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження основ регулювання підприємництва та підприємницької діяльності у сфері туризму з позиції державного управління знайшли своє відображення в наукових роботах таких учених, як: М.М. Біль [1], С.М. Домбровська [2], О.В. Макара [3], Б.В. Сорокін [4], В.А. Язіна [5].

В.О. Ганський [6] та Н.В. Василюха [7] є прихильниками ринкової саморегуляції, вважаючи, що єдина можливість забезпечення сталого розвитку туристичного бізнесу полягає у мінімізації державного втручання.

Л.М. Решетнікова [8] та В.Ф. Яровий [9] зазначають, що туристичний сектор може розвиватися ефективно тільки на основі інституціонального регулювання, яке поєднує у собі аспекти державного та ринкового механізму.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є обґрунтування теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо регулювання підприємницької діяльності в секторі туризму. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- проаналізувати теоретичні підходи до регулювання підприємницької діяльності в секторі туризму;
- обґрунтувати сутність поняття «регулювання підприємницької діяльності в секторі туризму».

Виклад основного матеріалу. Підприємництво як вид економічної діяльності передбачає взаємодію з різними суб'єктами економічних відносин (конкурентами, споживачами, партнерами, постачальниками, державними органами влади) з метою взаємної вигоди. Визначення джерел регулятивної функції, що позначається на формуванні потенціалу туристичних підприємств, набуває великого значення в умовах конкурентної боротьби та зростаючих потреб споживачів.

Перш ніж перейти до теоретичних підходів до регулювання підприємництва в туристичному секторі економіки, необхідно визначити сутність поняття «регулювання».

Відповідно до Енциклопедичного словника з державного управління, «регулювання – спосіб управління зі зворотним зв'язком, що ґрунтується на виявленні відхилення об'єкта від програмної траєкторії і виробленні та здійсненні впливу для повернення об'єкта на цю траєкторію. Р. здійснюється за допомогою правил і обмежень, охоплює контроль, заохочення і планування. Заохочення зумовлює підвищення чи захист економічного добробуту суб'єкта управління шляхом регуляційного контролю» [10].

Економічний словник дає таке визначення поняття «регулювання»: «Функція менеджменту щодо вивчення змін та чинників зовнішнього середовища, що мають вплив на якість управлінського рішення та ефективність функціонування системи менеджменту фірми, вжиття заходів із доведення (удосконалення) параметрів «входу» системи або процесів у ній до нових потреб «виходу» (споживачів)» [11].

Історія економічної думки щодо регулювання підприємницької діяльності завжди балансувала між державним та ринковим регулюванням, віддаючи перевагу тим чи іншим механізмам управління економічною системою країни. Процес переходу від тотального державного контролю до саморегуляції ринку мав забезпечити стабільний економічний розвиток, але на

практиці ринок виявився середовищем, в якому соціальні аспекти залишилися поза сферою інтересів. На зміну діалектичного підходу до управління підприємницькою діяльністю прийшла «Нова інституціональна теорія», що поєднує найкращі аспекти державного та ринкового регулювання з метою досягнення загального добробуту.

Економічні теорії знайшли своє практичне застосування у трьох підходах до регулювання підприємницької діяльності в секторі туризму: державному, ринковому, інституціональному (табл. 1). Державне регулювання підприємницької діяльності передбачає розроблення законодавчої бази у сфері туризму, стратегії та програм розвитку перспективних напрямів туристичної діяльності, заходів щодо створення сприятливого інвестиційного середовища тощо. Головними інструментами здійснення державного регулювання є податково-бюджетна система, кредитно-грошова система, зовнішньоекономічна діяльність та цінове регулювання [2].

Ринкове регулювання базується на теорії саморегуляції ринку, що відбувається під впливом попиту, пропозиції, ціни та конкуренції. Головними чинниками, що визначають процес формування потенціалу туристичних підприємств, виступають кон'юнктура ринків ресурсів та кон'юнктура туристичного ринку. Конкуренція на ресурсних ринках призводить до впровадження управлінських рішень щодо поліпшення характеристик продукту, тобто визначає рівень якості

Таблиця 1

Порівняльна характеристика підходів до регулювання підприємницької діяльності у секторі туризму

	Державне регулювання	Ринкова саморегуляція	Інституціональне регулювання
Сутність	Управління відтворювальними процесами в секторі туризму за допомогою адміністративних та економічних важелів із метою забезпечення сталого економічного зростання	Управління наявним економічним потенціалом туристичної галузі відповідно до змін попиту, пропозиції, ціни та конкуренції на ринку туристичних послуг, а також на ринках відповідних ресурсів	Являє собою симбіоз державного та ринкового регулювання господарської діяльності суб'єктів туристичного бізнесу під впливом формальних та неформальних інститутів, які встановлюють норми та правила поведінки учасників економічних відносин із метою забезпечення розвитку ринкового середовища та задоволення потреб суспільства
Переваги	1. Сприяє збереженню рекреаційних ресурсів 2. Компенсує потенційні негативні соціальні наслідки 3. Формує загальну стратегію розвитку туризму країни 4. Протидіє монополізації ринку 5. Фінансує розвиток інфраструктури туристичних дестинацій	1. Сприяє розвитку якісного туристичного продукту 2. Забезпечує високу адаптивність туристичного бізнесу 3. Стимулює інноваційну діяльність 4. Перерозподіл ресурсів відповідно до потреб ринку	1. Встановлює формальні та неформальні норми взаємодії учасників ринку з метою задоволення інтересів усіх учасників економічних відносин 2. Сприяє забезпеченню конкурентоспроможності галузі 3. Протидіє соціальному дисбалансу
Недоліки	1. В умовах недосконалої нормативно-правової бази спричиняє дисбаланс на ринку туристичних послуг 2. Бюрократія державних органів управління у сфері туризму гальмує розвиток галузі 3. Невідповідність між державними реформами та реальними потребами підприємництва	1. Нестабільність розвитку малого підприємництва та монополізація певних сфер туристичного бізнесу 2. Не враховує соціальні аспекти функціонування економіки 3. Неконтрольоване використання рекреаційних ресурсів	1. Неєфективне регулювання в умовах обмеженості інформації та недосконалості демократичних інститутів 2. Виникнення дисбалансу у функціонуванні формальних та неформальних інститутів

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3; 7; 8; 12–14]

продукту, що виступає ресурсом для туристичного підприємства, а ціна впливає на формування собівартості туристичної послуги. Конкуренція на ринку туристичних послуг прискорює інноваційні процеси всередині підприємств, тобто стимулює процес розвитку потенціалу, а ціна впливає на формування прибутку [7].

Концепція інституціонального регулювання підприємницької діяльності в секторі туризму є актуальною в сучасних умовах ведення бізнесу, адже розкриває більш повну картину функціонування суб'єктів господарювання. Вона поєднує у собі інструменти державного регулювання, що проявляються через державні та міжнародні норми ведення бізнесу у сфері туризму, а також прямий та опосередкований вплив інших учасників ринку туристичних послуг, діяльність яких визначає можливість досягнення успіху [8].

У вітчизняній літературі проблему регулювання підприємницької діяльності в секторі туризму розглядають переважно з позиції державного управління. На думку Б.В. Сорокіна, державне управління підприємницькою діяльністю здійснюється на засадах функціонування системи правових, організаційних та виконавчих заходів держави щодо формування сприятливого підприємницького середовища та конкурентоспроможної економіки [4].

С.М. Домбровська пропонує дещо інший підхід до регулювання й убаचाє його у «сукупності форм і методів цілеспрямованого впливу органів державної влади на розвиток туристичної галузі, створення ними умов для ефективної співпраці органів державної влади, органів місцевого самоврядування та приватного сектору з розвитку туризму через різні механізми державного регулювання: адміністративні, організаційні, економічні, правові, культурологічні» [2]. Такий підхід є більш актуальним у сучасних умовах ведення бізнесу, адже передбачає здійснення активного інформаційного обміну між ключовими сферами туристичного сектору та органами влади на всіх рівнях управління. Таке регулювання націлене не на прибуток заради прибутку, а на споживача, який є тим суб'єктом, від якого залежить розвиток підприємств як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

До прихильників державного механізму регулювання туристичної галузі належить і О.В. Макара, але автор відзначає, що функцію регулювання може здійснювати не тільки держава, а й суб'єкти господарювання, громадські об'єднання та міжнародні організації [3].

Регулювання туристичної галузі, на думку Л.М. Решетнікової, базується на інституційному механізмі як складнику економічної системи, що формує норми та правила взаємодії учасників економічних відносин із метою задоволення суспільних потреб в умовах збалансованого розвитку ринку [8].

Організація туристичної діяльності в Україні ґрунтується на засадах інституціонального управління, що представлено формальними інститутами (механізм державного управління) та неформаль-

ними інститутами (оточуюче середовище туристичних підприємств). Результати управління формальних інститутів вказують на існування значних прогалин у нормативно-правовій базі, що не дають змоги реалізувати повний потенціал галузі. Отже, підприємства здійснюють господарську діяльність під впливом ринкових інструментів із метою отримання прибутку, а отже, реагують на зміни в кон'юнктурі ринку туристичних послуг, а також ринків, що прямо або опосередковано впливають на формування туристичного продукту [9].

Виходячи з вищесказаного, регулювання розглядається як спосіб, функція, механізм, процес державного, ринкового чи інституціонального впливу на діяльність туристичних підприємств із метою забезпечення загального позитивного результату для туризму та суміжних галузей. Отже, пропонуємо таке визначення поняття «регулювання підприємницької діяльності в секторі туризму»: це процес функціонування системи туристичної дестинації, в якій взаємодіють представники туристичного сектору, підприємства галузей прямого впливу та підприємства галузей непрямого впливу з метою формування та реалізації туристичного потенціалу дестинації.

Функцію регулювання діяльності туристичних підприємств беруть на себе суб'єкти, що входять до економічного середовища дестинації (рис. 1).

Згідно з рис. 1, до системи туристичної дестинації входять: представники туристичного сектору (тимчасове розміщення, організація харчування, туроператори, турагенти, органи державного управління туристичною дестинацією), підприємства галузей прямого впливу (транспорт і логістика, мистецтво, спорт, розваги і відпочинок, водопостачання та водовідведення, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, переробка відходів), підприємства галузей непрямого впливу (сільське господарство, виробництво харчових продуктів, виробництво напоїв, текстильне виробництво, будівництво).

1. Туристичний сектор:

– підприємства тимчасового розміщення включають готелі, пансіонати, гуртожитки. Їхня діяльність залежить від коливання цін у будівництві, текстильному виробництві, а також від потенціалу підприємств-конкурентів у межах дестинації та безперебійності роботи сервісних служб;

– сектор організації харчування включає ресторани, послуги мобільного харчування, обслуговування заходів. Потенціал підприємств залежить від коливання цін на продукти, напої та сільськогосподарську продукцію, а також від потенціалу конкурентів;

– туроператори є організаторами та постачальниками туристичних пакетів. Вони укладають договори з готелями, авіакомпаніями та наземними транспортними компаніями, рекламують відпустки, які вони зібрали в туристичні пакети. Деякі великі туроператори можуть безпосередньо контролювати авіалінії та наземні транспортні операції;

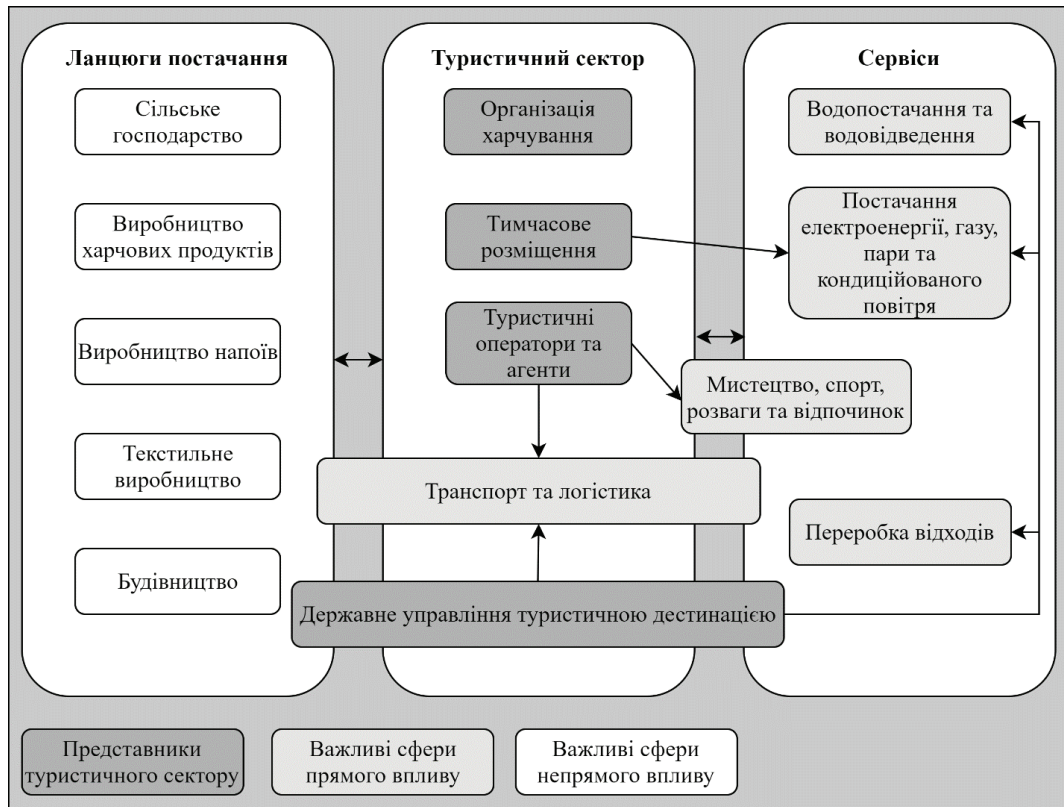


Рис. 1. Система туристичної дестинації

Джерело: розроблено автором на основі [9; 15; 16]

– турагенти дають поради щодо попиту на туристичні послуги, продають туристичні пакети та здійснюють бронювання туроператорів. Значну частину свого часу проводять, особисто консультуючи клієнтів. У цій ролі туристичний агент лише опосередковано пов’язаний із готелями, авіакомпаніями та іншими ланками ланцюга туристичного постачання;

– державне управління дестинацією залежить від виду туризму та специфіки дестинації. Стійке управління розвитком туризму в дестинації – це складний процес, що включає основний двигун приватного сектору (розробників, фінансистів, власників земельних ділянок, керуючих компаній, франчайзі та операторів), усі рівні державного управління та громадські організації. Від даного учасника системи залежить ефективність діяльності підприємств сфери прямого регулювання.

2. Пряме регулювання в системі туристичної дестинації виконують сервіси, транспортні компанії та організатори розваг. Значну частину туризму в багатьох напрямках приваблюють великі (щорічні) події, які можуть бути особливими точками впливу. Представники туроператорів можуть організовувати екскурсії та розважальні заходи.

Транспорт є одним з основних елементів діяльності туроператорів і першою ланкою в ланцюзі постачання. Транспорт передбачає повітряні, сухопутні та морські подорожі. Туроператори взаємодіють з авіакомпаніями, таксі, прокатом автомобілів, публічним транспор-

том тощо. Функція управління доступністю, трафіком та проблемами транспорту покладається на сектор державного управління туристичною дестинацією.

Сервіси повинні забезпечувати безперервність процесів постачання та відведення води, утилізації відходів, забезпечення стабільності електромережі. Багато рекреаційних заходів у туристичних напрямках проводяться у водних об’єктах або на них і залежать від хорошої якості води або підтримуються привласненням великої кількості води. Деградація водних ресурсів через забруднення може підірвати підприємницьку діяльність та призвести до величезних витрат. Інший потенційно гострий тиск на навколишнє середовище в межах напрямків виникає внаслідок утилізації сміття за допомогою сміттєзвалища та автомобільного транспорту. Як і під час очищення стічних вод, для правильного управління відходами та руху транспорту в туристичних напрямках потрібні системи, які є не тільки екологічно безпечними, а й мають достатній потенціал, щоб справитися з максимальним попитом під час туристичного сезону.

3. Непряме регулювання в системі туристичної дестинації виконують ланцюги постачання. Усі туристичні організації залежать від зовнішніх постачальників матеріалів та послуг. Зовнішні переваги, що виникають за ефективного управління ланцюгом поставок, можуть перевищувати весь економічний вплив, безпосередньо пов’язаний із діяльністю підприємства.

Висновки. У результаті проведеного дослідження визначено, що регулювання підприємницької діяльності базується на трьох концептуальних підходах: державному, ринковому та інституціональному. Інституціональне регулювання підприємницької діяльності в секторі туризму має більше переваг в сучасних умовах ведення бізнесу, але формальні інститути в Україні функціонують на основі недосконалої нормативно-правової бази, тому функцію регулювання виконують підприємства туристичної дестинації, що належать до суміжних галузей.

Наукова новизна полягає у вдосконаленні підходу до трактування поняття «регулювання підприємницької діяльності в секторі туризму», під яким слід розуміти процес функціонування системи туристичної дестинації, в якій взаємодіють представники туристичного сектору, підприємства галузей прямого впливу та підприємства галузей непрямого впливу з метою формування та реалізації туристичного потенціалу дестинації.

Подальшого дослідження в даному напрямі потребує питання визначення чинників прямого та непрямого впливу на формування потенціалу туристичних підприємств.

Список літератури:

1. Біль М.М. Механізм державного управління туристичною галуззю на регіональному рівні: теоретико-прикладний аспект : монографія / за наук. ред. д.е.н. О.П. Крайник. Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. 228 с.
2. Домбровська С.М., Білотіл О.М., Помазана-Пономаренко А.Л. Державне регулювання туристичної галузі України : монографія. Харків : НУЦЗУ, 2016. 196 с.
3. Макара О., Гарасюк Д. Механізм державного регулювання ринку туристичних послуг в Україні. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2014. Вип. 17. С. 178–183. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2014_17_41 (дата звернення: 20.11.2019).
4. Сорокін Б.В. Державне регулювання підприємницької діяльності в ринкових умовах: методи, засоби та цілі. *Наукові праці МАУП*. 2012. Вип. 1(36). С. 85–88.
5. Язіна В.А. Державне регулювання галузі туризму: сутність і шляхи вдосконалення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 9. С. 526–529.
6. Ганський В.О. Особливості регіонального регулювання ринку туристичних послуг в умовах формування глобального туристичного простору. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 5(1). С. 44–48. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdn_en_2014_5%281%29__11 (дата звернення: 19.11.2019).
7. Василюха Н.В., Мельник І.М. Особливості та сучасні аспекти функціонування ринку туристичних послуг. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2011. Вип. 13. С. 122–125.
8. Решетнікова Л.М. Інституційний механізм регулювання ринку туристичних послуг в Україні. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 1. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_50 (дата звернення: 21.11.2019).
9. Яровий В.Ф. Сутність та вдосконалення інституційного забезпечення розвитку туристичної галузі на регіональному, національному та міжнародному рівнях. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 15. С. 156–159.
10. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. Ю.П. Сурмін та ін. ; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трошинського, Ю.П. Сурміна. Київ : НАДУ, 2010. 820 с.
11. Заводський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. Київ : КОНДОР, 2006. 355 с.
12. Корецька С.О. Особливості дії ринкового механізму в сучасних моделях економіки. *Ефективна економіка*. 2012. № 3. С. 3–8.
13. Мельник Л.Л., Осацька Ю.Є. Господарський механізм у системі ринкової економіки. *Економіка та держава*. 2012. № 6. С. 19–21.
14. Сажнева Н.М., Арсененко І.А. Актуальні напрями розвитку конкурентоспроможності туризму в Україні. *Український географічний журнал*. 2012. № 1. С. 40–43.
15. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / В.Г. Герасименко та ін. Одеса : Астропринт, 2013. 334 с.
16. Мельниченко О.А., Шведун В.О. Особливості розвитку індустрії туризму в Україні : монографія. Харків : НУЦЗУ, 2017. 153 с.

References:

1. Bil M. M. (2011) Mekhanizm derzhavnoho upravlinnia turystychnoiu haluzziu na rehionalnomu rivni: teoretyko-prykladnyi aspekt [The mechanism of state management of the tourism industry at the regional level: theoretical and applied aspect]. Lviv: LRIDU NADU. (in Ukrainian).
2. Dombrovska S. M., Bilotil O. M., Pomazana-Ponomarenko A. L. (2016) Derzhavne rehuliuвання turystychnoiu haluzzi Ukrainy [State regulation of the tourist industry of Ukraine]. Kharkiv: NUTsZU. (in Ukrainian).
3. Makara O., Harasiuk D. (2014) Mekhanizm derzhavnoho rehuliuвання rynku turystychnykh posluh v Ukraini [The mechanism of tourism services market state regulation in Ukraine]. *Torhivlia, komertsiia, pidpriemnytstvo* (electronic journal), vol. 17, pp. 178–183. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2014_17_41 (accessed 20 November 2019).

4. Sorokin B. V. (2012) Derzhavne rehuliuвання pidpriemnytskoi diialnosti v rynkovykh umovakh: metody, zasoby ta tsili [State regulation of entrepreneurial activity in market conditions: methods, means and goals]. *Naukovi pratsi MAUP*, vol. 1(36), pp. 85–88.
5. Yazina V. A. (2016) Derzhavne rehuliuвання haluzi turyzmu: sutnist i shliakhy vdoskonalennia [State regulation of tourism: the essence and ways of improvement]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 9, pp. 526–529.
6. Hanskyi V. O. (2014) Osoblyvosti rehionalnoho rehuliuвання rynku turystychnykh posluh v umovakh formuvannia hlobalnoho turystychnoho prostoru [Features of regional regulation of the market of tourist services in the conditions of formation of the global tourist space]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomichni nauky* (electronic journal), vol. 5(1), pp. 44–48. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhd_u_2014_5%281%29__11 (accessed 19 November 2019).
7. Vasylykha N. V., Melnyk I. M. (2011) Osoblyvosti ta suchasni aspekty funktsionuvannia rynku turystychnykh posluh [Features and modern aspects of the functioning of the tourist services market]. *Zbirnyk naukovykh prats «Torhivlia, komertsii, pidpriemnytstvo»*, vol. 13, pp. 122–125.
8. Reshetnikova L. M. (2013) Instytutsiinyi mekhanizm rehuliuвання rynku turystychnykh posluh v Ukraini [Institutional mechanism of regulation of the tourist services market in Ukraine]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii* (electronic journal), no. 1. – Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_50 (accessed 21 November 2019).
9. Yarovyi V. F. (2017) Sutnist ta vdoskonalennia instytutsiinoho zabezpechennia rozvytku turystychnoi haluzi na rehionalnomu, natsionalnomu ta mizhnarodnomu rivniakh [The essence and improvement of institutional support for the development of tourism industry at the regional, national and international levels]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 15, pp. 156–159.
10. Kovbasiuka Yu. V., Troshchynskoho V. P., Surmina Yu. P. (2010) Entsyklopedychnyi slovnyk z derzhavnoho upravlinnia [Encyclopedic Dictionary of Public Administration]. Kiev: NADU. (in Ukrainian).
11. Zavodskiy Y. S., Osovskaya T. V., Yushkevych O. O. (2006) Ekonomichnyi slovnyk [Economic Dictionary]. Kiev: KONDOR. (in Ukrainian).
12. Koretska S. O. (2012) Osoblyvosti dii rynkovoho mekhanizmu v suchasnykh modeliakh ekonomiky [Features of functioning of market mechanism in modern models of economy]. *Efektivna ekonomika*, no. 3, pp. 3–8.
13. Melnyk L. L., Osatska Yu. Ye. (2012) Hospodarskyi mekhanizm u systemi rynkovoi ekonomiky [Economic mechanism in the market economy system]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 6, pp. 19–21.
14. Sazhnieva N. M., Arsenenko I. A. (2012) Aktualni napriamy rozvytku konkurentospromozhnosti turyzmu v Ukraini [Actual directions of competitiveness development of tourism in Ukraine]. *Ukrainskyi heohrafichnyi zhurnal*, no. 1, pp. 40–43.
15. Herasymenko V. H. (2013) Rynky turystychnykh posluh: stan i tendentsii rozvytku [Tourist services markets: plight and trends]. Odesa: Astroprint. (in Ukrainian).
16. Melnychenko O. A., Shvedun V. O. (2017) Osoblyvosti rozvytku industrii turyzmu v Ukraini [Features of tourism industry development in Ukraine]. Kharkiv: Vydavnytstvo NUTsZU. (in Ukrainian).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕКТОРЕ ТУРИЗМА

Осуществление предпринимательской деятельности в секторе туризма предусматривает взаимодействие с широким кругом участников экономических отношений и основанное на принципе получения взаимной выгоды, а также общего положительного эффекта для всех сфер общественной жизни. Целью статьи является обоснование теоретических положений и практических рекомендаций по регулированию предпринимательской деятельности в секторе туризма. Исследованы взгляды отечественных ученых на проблему регулирования предпринимательской деятельности в секторе туризма и выявлено, что понятие рассматривают как способ, функцию, механизм, процесс государственного, рыночного или институционального влияния на деятельность туристических предприятий с целью обеспечения общего положительного результата для туризма и смежных отраслей. Предложена система туристической дестинации и охарактеризована роль каждого ее участника в процессе регулирования предприятий туристического сектора.

Ключевые слова: отрасли прямого и косвенного воздействия, государственное регулирование, институционализм, предпринимательство в туризме, потенциал предприятия, регулирование предпринимательской деятельности, саморегуляция рынка, среда туристического предприятия, система туристической дестинации, туристическая дестинация.

THEORETICAL BASES OF BUSINESS ACTIVITY REGULATION IN THE TOURISM SECTOR

Entrepreneurship in the tourism sector involves interaction with a wide range of economic actors and is based on the principle of mutual benefit, as well as an overall positive effect for the whole economy. Therefore, this type of economic activity depends on the external environment, which performs the function of direct and indirect regulation. The purpose of the article is to substantiate theoretical aspects and practical recommendations on the business activity regulation in the tourism sector. The dialectic between governmental and market regulation in economic theory is analyzed, and the expediency of the transition to the "New Institutional Theory" as one that combines the best aspects of the previous theories is substantiated. It is determined that economic theories have found their practical application in three approaches to business activity regulation in the tourism sector: governmental, market, institutional. The approaches to business activity regulation in the tourism sector are compared and the main advantages and disadvantages are identified. The views of Ukrainian scientists on the problem of business activity regulation in the tourism sector are investigated and it is found that the concepts are viewed as a way, function, mechanism, process of governmental, market or institutional influence on the activity of tourism enterprises in order to ensure an overall positive result for tourism and related industries. The approach to the definition of "business activity regulation in the tourism sector" has been improved, which should be understood as the functioning process of the tourist destination system, in which the tourism sector members, industries of direct influence and industries of indirect influence interact to form and implement the tourism potential of the destination. It is determined that in the conditions of ineffective legal framework of Ukrainian formal institutes the regulation function is taken over by the economic environment of the destination, namely: the tourism sector members, industries of direct influence and industries of indirect influence. The tourist destination system is proposed and the role of each participant is characterized.

Key words: industries of direct and indirect influence, governmental regulation, institutionalism, entrepreneurship in tourism, enterprise potential, business activity regulation, self-regulation market, tourist enterprise environment, tourist destination system, tourist destination.

Андрієнко М.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет

Жуань Сюечень

магістр,
Національний авіаційний університет

Andrienko Maria, Juan Xueqing

National Aviation University

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено організаційно-економічні принципи управління конкурентоспроможністю транспортного підприємства з погляду логістичного підходу, який передбачає використання пра-вила логістичної сімки: продукт, якість, кількість, якість, час, місце, витрати. Усі принципи поділяються на дві групи: загальні та специфічні; загальні стосуються діяльності всіх транспортних підприємств, а специфічні – тільки тих, діяльність яких передбачає використання логістичних підходів. До загальних принципів сервісу, логістики та транспорту відносять: життєзабезпеченість, соціальну орієнтацію, відкритість, єдність теорії та практики, самоокупність, самофінансування, ефективність. До специфічних відносять окремо принципи логістики, принципи логістики, сервісу та транспортування. Доцільно вказати, що дана система управління конкурентоспроможністю певною мірою є абстракцією, своєрідною моделлю, її реалізація забезпечується врахуванням та дотриманням вищенаведених принципів.

Ключові слова: організаційно-економічні принципи, логістична сімка, якість, сервіс, час, місце, витрати, послуги, транспортні підприємства.

Постановка проблеми. Реалії сучасного етапу впровадження євроінтеграційних процесів вимагають вирішення цілої низки першочергових проблем у стратегічних сферах економіки, зокрема таких, як транспорт. Основним завданням для перевізників є не тільки утримання та закріплення своїх позицій на ринку транспортних послуг, а й нарощення виробничо-економічного потенціалу, підвищення результативності всіх видів діяльності шляхом постійного вдосконалення комплексного сервісного обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі забезпечення конкурентоспроможності підприємств, що здійснюють транспортну діяльність у логістичному аспекті, присвячено праці відомих науковців: Б.А. Анікіна, В.І. Бережного, Є.В. Бережної, В.М. Беляєва, Л.Г. Зайончика, Л.Б. Міротіна, І.Є. Ташбаєва, А.П. Тяпухіна, Ю.М. Цветова та багатьох інших. Проте в працях недостатньо висвітлено принципи, що забезпечують ефективне управління конкурентоспроможністю транспортних підприємств із приводу здійснення як перевізних, так і не перевізних операцій. Використовуючи напрацювання з теорії та практики надання сервісних послуг, на основі логістичних підходів до становлення та функціонування транспортних підприємств у статті обґрунтовано комплекс принципів їх реалізації.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення принципів управління конкурентоспроможністю транспортного підприємства, що складаються зі специфічних та загальних, які забезпечать ефективність діяльності та максимальний попит на продукцію.

Виклад основного матеріалу. У ринкових умовах складної взаємодії всіх учасників транспортного ринку, за загального скорочення обсягів перевезень і зростання конкуренції з боку деяких видів транспорту основною метою є швидке й якісне обслуговування клієнтури за поступового впровадження нових перевізних технологій. Транспортні підприємства, максимально враховуючи інтереси споживачів і забезпечуючи конкурентоспроможність як самих суб'єктів господарювання, так і послуг транспортних фірм, потребують використання цілого комплексу науково обґрунтованих принципів. Потреби дослідження вимагають розгляду таких груп принципів: логістики, сервісу та безпосередньо транспортування як окремо, так і в цілому (рис. 1).

Як відомо, принцип (від лат. *principium* – початок, основа) являє собою вихідне положення будь-якої теорії, вчення чи світогляд, це особливості, покладені в основу надання транспортних послуг. Комплекс логіс-



Рис. 1. Організаційно-економічні принципи управління конкурентоспроможністю підприємства

тичних принципів є ключовим у загальній системі, забезпечує ефективність управління потоком матеріалів від зовнішнього джерела до споживача з поєднанням чинників впливу, таких як час, продукт, якість, кількість, місце, витрати тощо.

Основними принципами логістики є:

- системність – система транспортного сервісу розглядається як комплексний об'єкт, що у своєму складі має складові елементи та водночас є сама частиною іншої більш складної транспортної системи;
- узгодженість – кожен елемент системи має відповідні цілі, виконує певні функції з метою отримання найкращого результату, ці цілі та функції не повинні суперечити одна одній, мають бути взаємозалежними і взаємопідтримуючими. Окрім того, всі види ресурсів мають відповідати поставленій меті;
- оптимальність – під час розгляду певного завдання вибір альтернатив має бути обґрунтованим і таким, що гарантує її оптимальне рішення, управління, ефективне забезпечення ресурсами, високий рівень кінцевих показників тощо;

- раціональність – прагнення до максимально можливого рівня ефективності, забезпечення функціонування системи шляхом раціонального обґрунтування та вибору завдань для їх здійснення;

- цілісність – дана система повинна виконувати намічене у цілому, а не окремими розрізненими структурними елементами, досягається шляхом поєднання певних напрямів вирішення відповідних завдань у кожному складнику сервісної системи;

- ієрархічність – структурні відносини транспортної системи характеризуються впорядкованістю та організованістю, за допомогою яких реалізуються її функції;

- інтеграційність – комплексна система поєднує кілька видів діяльності, під час використання яких досягається максимальна результативність усієї системи за рахунок синергетичного ефекту, тобто поєднуються функції системних елементів у часі та просторі, які є неподільними;

- оберненість – визначає обернений зв'язок між транспортним підприємством та споживачами послуг,

результатом є довгострокова та ефективна співпраця на транспортному ринку;

- точність – для постійної тривалої ефективної діяльності підприємства підходи до її здійснення чи вибору інших напрямів роботи мають бути якомога точними у розрахунках та забезпечувати мінімізацію ризику.

Сервіс є діяльністю, пов'язаною із задоволенням потреб клієнтури під час здійснення транспортних і супутніх операцій. Дане поняття визначається сукупністю послуг, які надаються безпосередньо в процесі транспортування матеріального потоку від виробника, посередника, транспортної фірми до споживачів. Транспортна діяльність базується також на таких принципах сервісу:

- забезпечення максимуму пропозицій – перевізник має пропонувати своїм клієнтам максимальну кількість сервісних послуг, здійснювати рекламну діяльність, причому якість цих послуг має бути узгодженою із ціною пропозицією;

- еластичність – комплекс послуг підприємства має бути таким, щоб у максимально задовольнити побажання споживачів;

- зручність – сервісні послуги здійснюються в часі та просторі, що відповідають вимогам клієнтури, є зручними за періодичністю, тривалістю;

- обґрунтованість рівня тарифів – прибуток від надання сервісних послуг є не тільки джерелом накопичення капіталу, а й стимулом для залучення нових потенційних споживачів.

Комплексна система управління конкурентоспроможністю реалізується у транспортній сфері діяльності, причому сервісні послуги надаються кількома видами відповідних служб. Обов'язковим елементом у побудові даної системи є принципи, що стосуються безпосередньо процесу перевезення:

- юридичність – виробничо-економічні процеси на підприємстві регулюються на основі законів, указів Президента, постанов Кабінету Міністрів, нормативних документів, галузевих актів, інструкцій тощо;

- науковість – основна та неосновна діяльність, усі етапи здійснення транспортних послуг мають базуватися на наукових економічних законах розвитку та мислення;

- інноваційність – із метою тривалої діяльності на транспортному ринку підприємство має вдосконалювати та надавати нові види якісних конкурентоспроможних послуг;

- співставленість – виробничо-економічні рішення повинні зіставлятися за такими чинниками впливу, як час, якість, рівень освоєння послуги, інформаційне забезпечення, фактори ризику і невизначеність ситуації;

- комплексність – елементи системи взаємодіють як єдине ціле, вони є неподільними в часі й просторі.

Як зазначалося вище, комплексна система управління конкурентоспроможністю базується також на загальних принципах для сервісу, логістики та транспорту, таких як:

- життєзабезпеченість – транспортне підприємство як господарююча система повинна забезпечувати збереження екологічної системи та відтворення використаних ресурсів усіма її компонентами;

- соціальна орієнтація – механізм діяльності системи має враховувати платоспроможність потенційних споживачів, використання лояльних вимог до окремих із них, забезпечувати суспільну необхідність;

- відкритість – транспортні підприємства розглядаються як відкрита система, що взаємодіє з проміжним та зовнішнім середовищем, у результаті чого здійснюється закінчена якісна транспортна послуга з обов'язковим отриманням послуг під час транспортування;

- єдність теорії та практики – визначає, що під час прийняття рішення для здійснення виробничо-економічної діяльності необхідно забезпечити логічність переходу від теоретичного започаткування до практичної реалізації;

- самофінансування – комплексна система практично реалізується за допомогою діяльності відповідних структур, які за рахунок отриманих доходів не тільки відшкодовують поточні витрати, а й фінансують розширення виробництва, створюючи підрозділи на кожній із них

- самоокупність – комплекс транспортних складників самостійно покриває виробничі та комерційні витрати на експлуатаційну та сервісну діяльність за рахунок суми доходів від здійснюваних операцій;

- ефективність – комплексна система своєю метою має забезпечувати ефективність здійснення операцій із моменту підписання контракту про надання відповідних послуг до моменту доставляння продукції у кінцеву точку до споживача.

Комплексна система управління конкурентоспроможністю певною мірою є абстракцією, своєрідною моделлю, реалізація її переваг забезпечується врахуванням та дотриманням вищенаведених принципів під час дослідження реально функціонуючих підприємств.

Доцільно звернути увагу на запропоновані показники ефективності, що сприятимуть забезпеченню конкурентоспроможності транспортних підприємств, поділяються на чотири групи, які визначаються процесами діяльності підприємства:

- загальна ефективність – характеризує економічні та фінансові показники, що відображають основні результати розвитку;

- ефективність роботи з клієнтами, або зовнішні процеси, які визначають взаємодію із зовнішнім середовищем, впливають на стимулювання клієнтури;

- ефективність забезпечення внутрішніх процесів, тобто внутрішні результати підприємства, які забезпечують конкурентоспроможність діяльності;

- ефективність використання трудових ресурсів, які пов'язані з кваліфікацією персоналу, продуктивністю, зайнятістю та мотивацією праці.

Діяльність транспортного підприємства проводиться відповідно до таких вимог, як:

- модульна побудова за напрямками діяльності; мінімально необхідне число операцій під час роботи; високий ступінь автоматизації виконуваних робіт;

- максимально можливе використання всіх наявних складських приміщень;

- висока надійність; можливість змінної роботи центру тощо.

Висновки. Широке використання логістичних принципів руху товарів, використання прогресивних технологій перевізного процесу, розширення зовнішньоекономічних зв'язків сприяють підвищеному попиту щодо організації міжнародних перевезень вантажів та пасажирів, прискоренню їх доставки. Використання логістичного підходу зумовлене переходом від ринку продавців до ринку споживачів, який гнучко реагує на постійно мінливі запити та вимоги покупців, що призво-

дить до підвищення ефективності та якості транспортного обслуговування вантажовласників і пасажирів.

Метою розроблення та експлуатації логістичних технологій транспортування вантажів є забезпечення їх доставки точно в термін, у визначеній кількості та в асортименті за мінімальних сумарних витрат трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Одним із найбільш суттєвих положень у побудові і функціонуванні логістичних схем доставки вантажу є принцип системного підходу, який проявляється в інтеграції і чіткій взаємодії всіх елементів логістичного ланцюга. Для формування раціональних логістичних схем доставки вантажів здійснюється комплекс заходів з оптимізації вантажопотоків, вибору виду транспорту, маршрутів слідування, уніфікації вантажних одиниць, у тому числі й контейнеризації перевезень.

Список літератури:

1. Андрієнко М.М., Андрієнко І.М. Оцінка конкурентних переваг УДЦТС «Ліски» в системі транспортних послуг. *Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту. Серія «Економіка і управління».* 2004. № 5. С. 89–94.

2. Концепція програми формування мережі логістичних центрів в системі міжнародних транспортних коридорів України / Ю.М. Цветов та ін. Київ : КУЕТТ, 2003. 109 с.

3. Пономарьова Ю.В. Логістика. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 192 с.

4. Сич Є.М., Богомолова Н.І. Концепція «тайм-менеджмент доставки вантажів і пасажирів» як комплексна система управління якістю транспортних послуг. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління».* 2007. № 10. С. 7–12.

5. Транспортная логистика : учебное пособие / под. общ. ред. Л.Б. Миротина. Москва : Экзамен, 2003. 512 с.

6. Чигринець О.А., Андрієнко М.М. Фінансова складова конкурентоспроможності транспортних послуг. *Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту. Серія «Економіка і управління».* 2006. № 8. С. 46–49.

7. Чудаков А.Д. Логистика: Москва : РДЛ, 2003. 480 с.

References:

1. Andrienko M.M., Andrienko I.M. (2004) Ocinka konkurentnykh perevag UDCTS "Lisky" v systemi transportnykh poslug [Assessment of the competitive advantages of the Liski UDCTS in the transportation services system]. *Kuett Scientific Papers: Economics and Management Series*, vol. 5, pp. 89-94.

2. Tsvetov Yu.M., Kutakh O.P., Makarenko M.V. (2003) Konceptiya programy formuvannya merezhi logistychnykh centriv v systemi mizhnarodnykh transportnykh korydoriv Ukrainy [The concept of the program of forming a network of logistics centers in the system of international transport corridors of Ukraine]. *Kyiv, State Economics and Technology University. (in Ukrainian)*

3. Ponomaryova Yu.V. (2003) Logistyka [Logistics]. *Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)*

4. Sich E.M., Bogomolova N.I. (2007) Konceptiya «tajm-menedzhment dostavky vantazhiv i pasazhyriv» yak kompleksna systema upravlinnya yakisty transportnykh poslug [The concept of time management of cargo and passenger delivery as a comprehensive system of quality management of transport services]. *Kuett Scientific Papers: Economics and Management Series*, vol. 10, pp. 7-12.

5. Myrotin L.B. (2003) Transportnaja logistika [Transport logistics]. *Moscow: Exam Publishing House. (in Russian)*

6. Chigrynets O.A., Andrienko M.M. (2006) Finansova skladova konkurentospromozhnosti transportnykh poslug [Financial component of transport services competitiveness]. *Kuett Scientific Papers: Economics and Management Series*, vol. 8, pp. 46-49.

7. Chudakov A.D. (2003) Logistika. [Logistics]. *Moscow: RDL Publishing House. (in Russian)*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ

В статье определены организационно-экономические принципы управления конкурентоспособностью транспортного предприятия с точки зрения логистического подхода, который предусматривает использование правила логистической семерки: продукт, качество, количество, качество, время, место, расходы. Все принципы делятся на две группы: общие и специфические; общие касаются деятельности всех транспортных предприятий, а специфические – только тех, деятельность которых предусматривает использование логистических подходов. К принципам сервиса, логистики и транспорта относят: жизнеобеспечение, социальную ориентацию, открытость, единство теории и практики, самокупаемость, самофинансирование, эффективность. К специфическим относят отдельно принципы логистики, принципы логистики, сервиса и транспортировки. Целесообразно указать, что данная система управления конкурентоспособностью в определенной степени является абстракцией, своеобразной моделью, реализация ее обеспечивается с учетом вышеприведенных принципов.

Ключевые слова: организационно-экономические принципы, логистическая семерка, качество, сервис, время, место, расходы, услуги, транспортные предприятия.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF TRANSPORT ENTERPRISES

In the article the organizational-economic principles of management of competitiveness of the transport enterprises from the point of view of the logistic approach, which involves the use of rules of logistics seven: product, quality, quantity, quality, time, place, costs. The harmonious development of transport and according to the provided in this of services should be justified from the point of view of scientific-theoretical approach, which is based on General principles. Efficient functioning and further development of transportation and their service is connected with the main trends of scientific and technological progress that will determine respectively the specific principles. Common principles of service, logistics and transport include the following: itsasecret; social orientation; openness; unity of theory and practice; self-sufficiency; self-financing; efficiency. To the specific include separately the principles of logistics. principles of logistics, service and transportation. To the specific principles of logistics include: consistency; integrity; optimality; rationality; integrity; rarst; integrating; reversibility; accuracy. to the specific principles of the service include: ensuring maximum sentences; flexibility; convenience; justification of the level of tariffs. To the specific principles of transportation include: juridichnimi; be scientific; innovation; complexity. It is advisable to specify that the system of management of competitiveness in a certain extent an abstraction, a kind of model, its implementation is provided by the accounting and compliance with the above principles. Thus, under the organizational and economic principles of a control system by competitiveness of the transport enterprises should understand the system of rules and regulations regarding the implementation of organizational, economic, legal, administrative and regulatory activities and processes that form and affect the exercise of the transport service and the flow of the service processes, which leads to the achievement of the expected economic, social, environmental and other outcomes. The widespread use of the proposed principles will accelerate the movement of goods, the use of advanced technologies in transportation process, the expansion of foreign economic relations.

Key words: organizational and economic principles, logistics seven, quality, service, time, place, costs. services, transport enterprises.

Багорка М.О.

доктор економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Юрченко Н.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Bahorka Mariia, Yurchenko Nataliy

Dnipro State Agrarian and Economic University

ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті досліджено й узагальнено теоретико-методологічні підходи до формування комплексної системи маркетингу, представлено власне бачення та досліджено роль комплексної системи маркетингу у загальній системі управління підприємствами. Розглянуто особливості управління комплексом маркетингу на підприємстві. Запропоновано методичний підхід до формування комплексної системи маркетингу, яка поєднує комплекс маркетингу із системою маркетингового управління. Доведено, що формування і функціонування системи маркетингу на підприємствах має проводитися на основі системного підходу та синергічного поєднання маркетингових інструментів з урахуванням особливостей продукції, ринку, поведінки та потреб споживачів із системою маркетингового управління, від яких залежить успішна діяльність підприємства у ринковому середовищі.

Ключові слова: комплексна система маркетингу, комплекс маркетингу, маркетингове управління, інструменти маркетингу, відділ маркетингу.

Постановка проблеми. У період реформування різних галузей економіки відбуваються зміни в ринкових відносинах, конкурентному середовищі, системі управління підприємствами, що викликає необхідність у переорієнтації вітчизняних підприємств на засади маркетингу і створює умови для активного використання комплексної системи маркетингу в їх повсякденній діяльності. Черговий етап розвитку української економіки впритул підвів українські підприємства до усвідомлення проблеми необхідності практичного застосування маркетингових прийомів у своїй повсякденній діяльності.

Для більшості підприємств активізація маркетингу може вважатися інструментом, який здатний підвищити конкурентоспроможність, забезпечити ефективні виробничі, економічні та суспільні відносини, що дадуть змогу реалізувати економічні інтереси працівників, власників підприємства і споживачів. Особливо важливими у сучасних умовах ведення бізнесу є споживач і його постійно зростаючі потреби. Саме знання, розуміння й адаптація до потреб споживачів є ключовими елементами комплексної системи маркетингу. Комплексна система маркетингу, в основі якої – знання споживчих потреб та технології товарного виробництва, що їх задовольняють, є єдиною можливістю для підприємств досягти високого рівня результативних показників: прибутку, обсягу про-

дажу, розширення ринків збуту, охоплення широкого кола споживачів.

Турбулентність зовнішнього середовища, високий рівень конкуренції змушують здійснити переоцінку принципів і характеристик ведення сучасного бізнесу та кардинально змінити підходи до системи управління підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню маркетингової діяльності підприємств в умовах ринку присвячено роботи таких авторів, як О.М. Азарян, О.І. Амоша, Л.В. Балабанова, Е.Н. Братков, В.К. Бранчугов, Ф.І. Гальчев, Ю.І. Голуб, Ю.Н. Малишев, В.П. Пономарьов, С.А. Прокопенко, Л.Н. Рассуждай, С.М. Романов, О.Д. Репинський, С.М. Самборський, М.Г. Чумаченко, А.І. Хохотва, О.О. Шубін, М.І. Щадов, Л.О. Юзик, О.У. Юлдашева та ін.

Сучасне бачення проблем розвитку комплексної системи маркетингу у вітчизняній науковій літературі розкривають М.І. Андрушко, Т.Г. Дудар, М.М. Єрмошенко, Ю.Б. Іванов, С.І. Косенков, В.В. Липчук, А.О. Старостіна, Г.В. Черевко та ін.

Вагомий внесок у розроблення теоретичних засад формування та управління комплексом маркетингу підприємства здійснили такі відомі зарубіжні вчені, як Г. Армстронг, Н. Борден, Е. Діхтль, Дж. Еванс, Б. Карлофф, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Д. МакКарті, Х. Меффер, М. Портер, Х. Хершген та ін.

Проте, незважаючи на вагомість їхніх розробок та певні здобутки для вітчизняних підприємств, багато питань ефективного використання елементів комплексної системи маркетингу залишаються не повністю розкритими, при цьому недостатньо існує практичних розробок щодо його розвитку й ефективного використання в діяльності підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження й узагальнення теоретико-методологічних підходів до формування комплексної системи маркетингу і розроблення рекомендацій щодо імплементації основних елементів даної системи в практичну діяльність підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що головною умовою економічного розвитку підприємства є його активна діяльність на ринку. При цьому комерційний успіх забезпечується такими вагомими чинниками, як знання бажань та потреб споживачів, швидке та гнучке реагування на всі їхні вимоги. Це забезпечується завдяки вивченню можливостей та ефективного використання різних методів, форм та способів продажу товарів та послуг, формуванню попиту існуючих та потенційних споживачів, тобто за умов маркетингового підходу до організації збутової діяльності підприємств [1, с. 210].

Маркетинг має бути основою функціонування підприємницьких суб'єктів будь-якої сфери діяльності, а маркетингова діяльність справляє визначальний вплив на формування системи економічних відносин конкретних виробників зі споживачами у напрямі ефективного позиціонування товару на ринку та забезпечення його збуту.

У сучасних умовах маркетинг є одним із необхідних визначальних інструментів організації раціонального виконання товарно-збутової політики ведення бізнесу в умовах посиленої конкуренції та відкритості ринків.

На нашу думку, важливо, щоб формування і функціонування маркетингової діяльності на підприємствах проводилося на основі системного підходу, що являє собою організаційну і функціональну цілісність, усі складові частини якої гармонійно взаємопов'язані і від яких залежить успішна діяльність підприємства у ринковому середовищі.

Комплексна система маркетингу підприємства являє собою внутрішньо організовану по відношенню до зовнішнього середовища сукупність взаємопов'язаних складників (економічних, соціальних, організаційних, технічних та технологічних), цілісна єдність яких забезпечує, з одного боку, задоволення потреб споживачів, а з іншого – досягнення господарюючим суб'єктом поставлених цілей. Це є реальним за умови цілеспрямованого й ефективного функціонування в системі таких підсистем, як маркетингова інформація, комплекс маркетингу, управління маркетингом.

Комплексна система маркетингу набуває особливої ваги в роботі підприємств, де вкрай важливою є орієнтація на більш повне задоволення потреб споживачів, збільшення продажів та прибутку за рахунок позбав-

лення від посередників і забезпечення більш тісного контакту з клієнтами, включаючи інформаційне забезпечення й аналітичну підтримку. У цьому контексті правильно спланована та організована комплексна система маркетингу дасть змогу оптимізувати та чітко спланувати заходи для досягнення місії підприємства, поставленої ним на ринку, та забезпечити ефективну, стабільну та прибуткову роботу підприємства.

Концепція маркетингу бере свій початок від ери товарного виробництва до ери людських стосунків, що є свідченням того, що в сучасних умовах швидких змін, окрім ретельного дослідження ринку, стратегічного та оперативного маркетингового планування, стимулювання збуту, у будь-якому підприємстві виходить на перше місце функція взаємодії зі споживачем у межах усього маркетингового комплексу. Це передбачає спрямованість маркетингової діяльності підприємства на встановлення довгострокових, конструктивних, привілейованих стосунків із потенційними клієнтами та доповнення класичного комплексу «4P» інструментами, які враховують індивідуальні особливості споживача.

Ми переконані, що комплексна система маркетингу – це поєднання комплексу маркетингу із системою маркетингового управління (рис. 1).

Сутність комплексної системи маркетингу полягає у поєднанні елементів комплексу Marketing-mix і системи управління маркетингом із метою оперативного реагування на зміни ринкового середовища. Ми впевнені, що тільки у взаємодії цих складників системи маркетингу можуть бути досягнуті очікувані результати, використання поодиноких елементів, на нашу думку, не дасть повноцінного результату.

Безумовно, під час формування комплексної системи маркетингу на підприємстві необхідно враховувати такі складники:

- 1) аналітико-стратегічний (дослідження ринку, аналіз та оцінка маркетингових можливостей підприємства, сегментація ринку і вибір цільових сегментів);
- 2) розроблення комплексу маркетингу (товарна політика, ціноутворення, методи збуту, маркетингові комунікації);
- 3) організування та управління маркетингом (створення служби маркетингу, функціонування маркетингової інформаційної системи, управління маркетинговою діяльністю).

Основне завдання досліджень середовища підприємства полягає в аналізі чинників його макро- і мікросередовища з метою виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз ринку, в якому концентрується результат аналізу всіх аспектів виробництва, фінансів, збуту й стратегії підприємства, формулюються висновки щодо можливих способів протистояння негативному впливу чинників. Важливим є процес адаптації підприємства до змін навколишнього середовища і передусім до дії неконтрольованих чинників. Результати дослідження середовища підприємства дадуть змогу правильно використовувати внутрішні і



Рис. 1. Складники комплексної системи маркетингу підприємства

Джерело: сформовано авторами

зовнішнє (некероване) середовище, щоб досягти успіху у споживачів й забезпечити стабільне функціонування підприємства в сучасних умовах [2, с. 126].

Т.О. Олійник наголошує, що за допомогою проведення маркетингових досліджень можна ідентифікувати як проблеми, так і можливості підприємства, визначити його конкурентну позицію на конкретному ринку в певний період часу шляхом пристосування його продукції до потреб і вимог споживачів, зменшення невизначеності і міри ризику прийняття рішень, збільшення ймовірності успіху ринкової діяльності. Результати, які отримані в результаті проведення маркетингових досліджень, дають змогу оцінити ситуацію на ринку і серед конкурентів, отримати необхідну інформацію, яка дасть змогу ефективно працювати в маркетинговому середовищі [3, с. 57].

Треба розуміти, що маркетинговий аналіз і маркетингові дослідження – це різні, хоча й пов'язані між собою поняття.

А.А. Шиманська визначає, що маркетинговий аналіз є одним із напрямів аналітичної роботи підприємства, який передбачає комплексну оцінку його маркетингової діяльності за минулий період із метою вироблення ефективної маркетингової політики на

майбутнє [4, с. 168]. Маркетинговий аналіз повинен проводитися за будь-яких ситуацій, в яких знаходиться фірма, зокрема за зміни оточуючого середовища, досягнення позитивних кінцевих результатів, наявності упущень тощо.

Маркетингове управління на підприємстві реалізується за допомогою комплексу інструментів маркетингу. Високій ефективності маркетингової концепції управління діяльністю підприємства значною мірою сприяє застосування комплексного і системного підходу, проявом якого стала постійна й цілеспрямована дія на ринок (споживачів) з урахуванням розробленого комплексу засобів маркетингу, найважливішими елементами якого є «4Р» [5, с. 72].

Діяльність підприємства на ринку буде успішною, якщо вона застосовуватиме елементи Marketing-mix у комплексі. Застосування окремих складників комплексу не дає бажаних результатів, оскільки вони взаємозалежні й відображають різні напрями діяльності промислового підприємства. Не варто сподіватися, що підприємство працюватиме на ринку ефективно, якщо ринковий механізм його функціонування поділений на складники.

Оптимальний маркетинг-мікс становить таку комбінацію маркетингових інструментів, завдяки якій

забезпечується досягнення окреслених цілей за раціонального використання наявних коштів бюджету маркетингу [6, с. 145]. Відносна значущість кожного окремо взятого елемента маркетингу залежить від різних чинників, таких як тип організації, вид товару, поведінка споживачів (рис. 2).

Визначення оптимального співвідношення у витратах на елементи маркетинг-міксу сприятиме отриманню максимального ефекту від маркетингової діяльності та досягненню збалансованості маркетингового комплексу.

Важливу роль у правильній організації маркетингового управління відіграє організаційна структура. Кількість можливих варіантів організаційних структур може бути досить великою. Загалом тип структури залежить від розміру підприємства, його стратегічних цілей, ринкових можливостей, вибраних стратегічних зон господарювання.

Організація відділу маркетингу на підприємстві – це структурна побудова для управління маркетинговими функціями, яка встановлює відповідальність та підпорядкування підрозділів, осіб за виконання певних завдань. Відділ маркетингу на підприємстві здатен запропонувати ефективні заходи для вирішення проблем, що виникають у процесі діяльності підприємства, сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств, зміцнює його конкурентні позиції на ринку [7, с. 213].

Ефективне управління маркетингом вимагає виконання певних правил (рис. 3).

Ми вважаємо, що для ефективності управління маркетинговою діяльністю необхідно розширити структуру відділу маркетингу відповідно до складових елементів комплексу маркетингу (рис. 4).

Відділ маркетингу має стати основною ланкою, що координує усі напрями збутової діяльності підприємства та здійснює збір ринкової інформації: щодо товарної продукції підприємства, її аналіз, визначення видів, обсягів і термінів постачання продукції, виявлення купівельних потреб, можливостей обсягів реалізації та передбачуваних цін, вибір каналів реалізації, дотримання стандартів якості й нормативно-правових положень, здійснення торговельно-збутової діяльності і матеріально-технічного постачання, координації діяльності виробничих структур.

На нашу думку, організаційна структура відділу маркетингу (рис. 4) є найбільш прийнятною для ефективної координації її діяльності керівником служби маркетингу, який нестиме повну відповідальність за її роботу.

Основними перевагами запропонованої маркетингової структури управління є такі:

- концентрація зусиль на виконанні основних завдань маркетингу;
- можливість спеціалізації;
- комплексність виконуваних завдань;
- високий професійний рівень виконавців;
- простота управління.

Основними завданнями служби маркетингу є розроблення маркетингової політики підприємства, під-

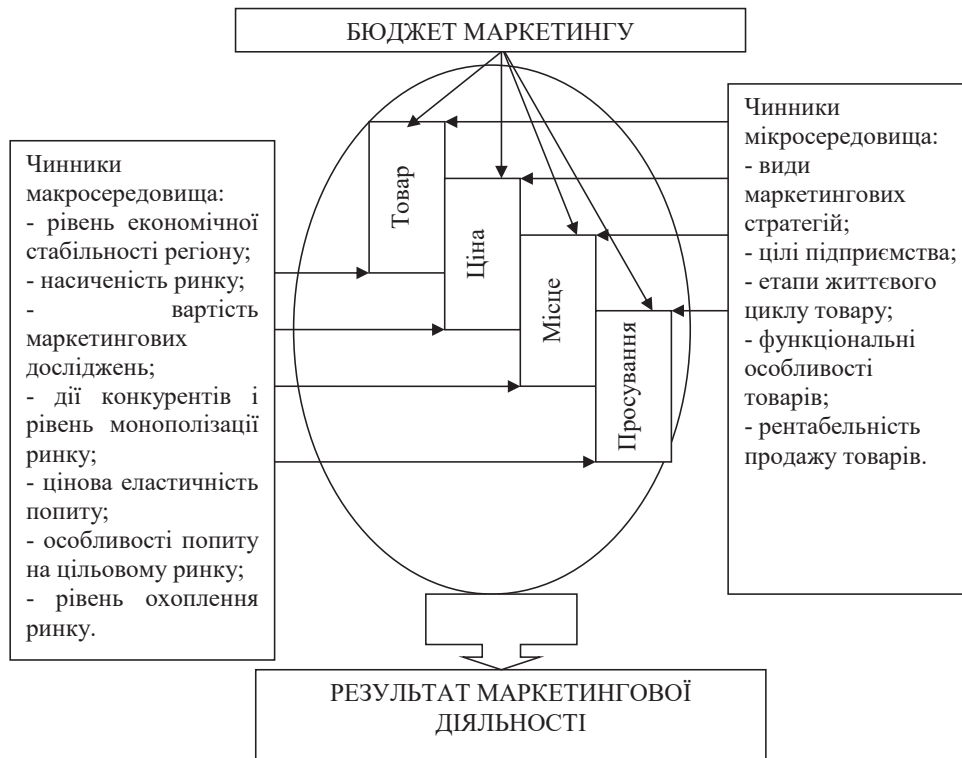


Рис. 2. Схема розподілу ресурсів між елементами маркетингового комплексу «4Р»

Джерело: сформовано авторами на основі [6]



Рис. 3. Основні правила управління комплексною системою маркетингу

Джерело: узагальнено авторами



Рис. 4. Проект функціональної організаційної структури служби маркетингу

Джерело: запропоновано авторами

вищення ефективності виробництва підприємства на основі аналізу споживчих властивостей виробленої продукції і прогнозування споживчого попиту та ринкової кон'юнктури. Разом із тим служба маркетингу повинна чітко відображати можливості підприємства, що дасть змогу виробляти ту продукцію, яка є затребуваною серед споживачів, матиме реальну ціну.

Варто зауважити, що для організації маркетингу не існує універсальної схеми. Разом із тим маркетингові структури значною мірою залежать від розмірів підприємства, специфіки продукції, що випус-

кається, а також від загальної структури управління підприємством.

Обов'язковою складовою частиною комплексної системи маркетингу є незалежна оцінка досягнутих результатів (аудит), періодичний аналіз та перегляд складників даної системи [8, с. 135].

На практиці використовується ціла низка показників, що характеризують ті чи інші види ефективності маркетингової діяльності підприємства (табл. 1).

Кожен із розглянутих підходів має свої переваги й недоліки, виявляється більш придатним для досяг-

Огляд методик оцінки ефективності маркетингової діяльності

Складники маркетингової діяльності	Показники оцінки ефективності
Реалізація маркетингових стратегій	Ступінь адаптованості стратегій до певного сценарію розвитку зовнішнього середовища
Система маркетингового менеджменту	Співвідношення частки прибутку, отриманому в результаті маркетингової діяльності, та пов'язаних із цим витрат
Логістична діяльність підприємства	Відношення економічного ефекту, одержаного за результатами реалізації логістичної концепції, до обсягу капіталу, що інвестований у логістику
Маркетингові інформаційні системи	Ранжування важливості повідомлень, що дає змогу розглядати найважливіші з них

Джерело: узагальнено авторами

нення різних цілей оцінки – від надання кількісних оцінок ефектів маркетингових заходів до інтегральної оцінки маркетингової діяльності.

Таким чином, аналіз ефективності маркетингової діяльності за основними напрямками оцінки витрат, функцій та неекономічних показників маркетингу з використанням економіко-математичних методів і моделей із чітко визначеним алгоритмом дасть змогу ефективно організувати маркетинг на підприємстві, оцінювати досягнуті кінцеві результати маркетингової діяльності (прибуток, частка на ринку, обсяг реалізації тощо), а також приймати ефективні управлінські рішення щодо реалізації маркетингової діяльності підприємства загалом. Перспективним напрямом дослідження у цій галузі є розроблення методики проведення аналізу ефективності витрат маркетингової діяльності на підприємствах.

Усі з перерахованих складників маркетингу є основними й у комплексному використанні, вони формують комплексну систему маркетингу, яку підприємства мають використовувати постійно залежно від господарської діяльності, а також від ситуації на ринку. Вміння правильно використовувати вищезазначені елементи становить основу маркетингу.

Висновки. Отже, з вищевикладеного можна відзначити, що основу комплексної системи маркетингу становлять механізми її реалізації, які забезпечують сталість системи, її цілеспрямованість, взаємопов'язаність, взаємозалежність та комплексність її елементів, визначають цілісність системи; усі завдання, що виконують окремі елементи системи, пов'язані між собою; елементи системи та пов'язані з ними дії мають певну підпорядкованість, що вибудовує ієрархічність; система змінюється під впливом конкретних чинників, що зумовлює її динамічність; здатність системи пристосуватися до мінливого зовнішнього середовища, не втрачаючи при цьому власної індивідуальності.

Кожне підприємство, формуючи комплексну систему маркетингу, має орієнтувати свою діяльність на досягнення маркетингових цілей і налаштовувати динамічні взаємозв'язки між чинниками зовнішнього та внутрішнього середовища шляхом побудови ключових підсистем підприємства: стратегічного й корпоративного управління, інформаційно-аналітичної, контрольно-адаптаційної, управління потенціалом. Завдяки існуванню такої системи кожне підприємство виходячи з власних умов господарювання та соціально-економічних інтересів може адаптувати її для себе.

Список літератури:

1. Мордвінцева Т.В. Управління маркетинговою діяльністю підприємства в сучасних умовах. *Держава та регіони. Серія «Економіка і підприємництво»*. 2006. № 3. С. 209–211.
2. Грешко Р.І. Внутрішні та зовнішні чинники впливу на фінансово-господарську діяльність промислових підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 2. Т. 2. С. 126–130.
3. Олійник Т.О. Напрями та методичні засади досліджень у маркетингу. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2006. № 4. С. 56–59.
4. Шиманська А.А. Управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства: економічний та філософський підходи. *Вісник Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*. 2015. № 3(19). С. 166–171.
5. Левіна М.О. Теоретичні основи комплексу маркетингу. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. 2010. № 5. С. 70–75.
6. Мамалига С.В. Сучасні підходи до трактування маркетинг-міксу. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 4(70). Т. 2. С. 144–149.
7. Балановська Т.І. Формування дієвої структури управління маркетингом в сільськогосподарському підприємстві. *Вісник ЖДТУ*. 2014. № 4(54). С. 213–215.
8. Карпенко А.В. Оцінка системи управління маркетингом на підприємстві. *Держава та регіони*. 2007. № 1. С. 135–136.

References:

1. Mordvinceva T.V. (2006). Upravlinnya marketyngovoyu diyalnistyu pidpry'emstva v suchasnyx umovax [Management of enterprise marketing activity in modern conditions]. *State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, no. 3, pp. 209-211.
2. Greshko R.I. (2010). Vnutrishni ta zovnishni chynnyky vplyvu na finansovo-gospodarsku diyalnist promyslovykh pidpry'emstv [Internal and external factors influencing the financial and economic activity of industrial enterprises]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, no. 3, pp. 126-130.
3. Olijnyk T.O. (2006). Napryamy ta metodychni zasadydoslidzhen' u marketyngu [Directions and methodological bases of research in marketing]. *State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, no. 4, pp. 56-59.
4. Shymanska A.A. (2015). Upravlinnya marketyngovoyu diyal'nistyu promyslovogo pidpryemstva: ekonomichnyj ta filosofskyj pidxody [Management of the marketing activity of an industrial enterprise: economic and philosophical approaches]. *Vadim Hetman Kyiv National Economic University*, no. 3 (19), pp. 166-171.
5. Levina M.O. (2010). Teoretychni osnovy kompleksu marketyngu [Theoretical foundations of the marketing complex]. *Bulletin of the Kyiv National University. Taras Shevchenko. Economy series*, no. 5, pp. 70-75.
6. Mamalyga S.V. (2012). Suchasni pidxody do traktuvannya marketyng-miksu [Modern approaches to the interpretation of the marketing mix]. *Coll. scientific works of VNAU*, no. 4 (70), vol. 2, pp. 144-149.
7. Balanovska T.I. (2014). Formuvannya diyevoyi struktury upravlinnya marketyngom v sil'skogospodars'komu pidpryemstvi [Formation of an effective structure of marketing management in an agricultural enterprise]. *ZhSTU Bulletin*, no. 4 (54), pp. 213-215.
8. Karpenko A.V. (2007). Evaluation of the enterprise marketing management system [Evaluation of the enterprise marketing management system]. *State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, no. 1, pp. 135-136.

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье исследованы и обобщены теоретико-методологические подходы к формированию комплексной системы маркетинга; представлено собственное видение и исследована роль комплексной системы маркетинга в общей системе управления предприятий. Рассмотрены особенности управления комплексом маркетинга на предприятии; предложен методический подход к формированию комплексной системы маркетинга, которая объединяет комплекс маркетинга с системой маркетингового управления. Доказано, что формирование и функционирование системы маркетинга на предприятиях должны проводиться на основе системного подхода и синергического сочетания маркетинговых инструментов с учетом особенностей продукции, рынка, поведения и потребностей потребителей с системой маркетингового управления, от которых зависит успешная деятельность предприятия в рыночной среде.

Ключевые слова: комплексная система маркетинга, комплекс маркетинга, маркетинговое управление, инструменты маркетинга, отдел маркетинга.

FORMATION OF COMPLEX MARKETING SYSTEM AT ENTERPRISE

The article investigates and generalizes theoretical and methodological approaches to the formation of a complex marketing system; own vision is presented, and the role of integrated marketing system in the overall enterprise management system is investigated; the features of management of the marketing complex at the enterprise are considered; the methodical approach to the formation of a comprehensive marketing system, which combines the marketing complex with the marketing management system, is proposed. Integrated enterprise marketing system is an internally organized with respect to the external environment a set of interconnected components, the integral unity of which, on the one hand, satisfies the needs of consumers, and on the other – the achievement of economic sub is the object of the set goals. This is real, provided the purposeful and effective functioning of the system of such subsystems as marketing information, marketing complex, marketing management. The basis of a comprehensive marketing system is the mechanisms of its implementation, which ensure the sustainability of the system, its purposefulness, interconnectedness, interdependence and complexity of its elements determines the integrity of the system; all tasks that carry out the individual elements of the system are interconnected; the elements of the system and their associated actions have some subordination that builds hierarchy; the system changes under the influence of specific factors, which determines its dynamism; the ability of the system to adapt to the variability of the environment without losing its own personality. According to a comprehensive system approach, the elements that are part of the enterprise marketing system are not just functionally derived from each other, but all are seamlessly interconnected. It is proved that the formation and functioning of the enterprise marketing system should be carried out on the basis of a systematic approach and synergistic combination of marketing tools, taking into account the characteristics of products, market, behavior and consumer needs, with the marketing management system, on which the successful activity of the enterprise in the market environment depends.

Key words: integrated marketing system, marketing complex, marketing management, marketing tools, marketing department.

Герасимчук О.В.

аспірант,

Житомирський державний технологічний університет

Gerasimchuk Oleksandr

Zhytomyr State Technological University

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Установлено, що стратегічний розвиток підприємства визначається наявними якісними ресурсами, що відповідають конкретному підприємству, його стратегічним цілям. Сформульовано чинники, на яких базується механізм стратегічного управління ресурсним потенціалом підприємства. Розглянуто основні етапи стратегії управління ресурсним потенціалом підприємства. Першим етапом побудови стратегії управління ресурсного потенціалу підприємства є аналіз чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Другий етап – розроблення стратегічних цілей формування ресурсного потенціалу та відповідних стратегічних нормативів на основі визначеного рівня ресурсного потенціалу. Встановлені цілі групуються за напрямками, утворюючи ресурсну політику підприємства, це виконується на четвертому етапі, на якому передбачається розроблення заходів, спрямованих на ефективну реалізацію стратегії.

Ключові слова: стратегія, управління ресурсами, ресурсний потенціал підприємства, стратегічний аналіз, стратегія управління.

Постановка проблеми. Управління ресурсним потенціалом підприємства розглядається виходячи зі стратегії та в контексті можливого розвитку підприємства. Ураховуючи важливість інноваційного компонента у загальних тенденціях розвитку світової економіки, сучасні підприємства потребують прискореного переходу на інноваційний тип розвитку. Ці проблеми не можуть бути вирішені без формування механізму, побудованого на принципах стратегічного управління для забезпечення стійкого розвитку підприємств, формування і нарощування його потенціалу.

Таким чином, стратегічне управління ресурсним потенціалом підприємства неможливо уявити без проведення стратегічного аналізу, який розглядається як виконання відповідної функції управління, орієнтованої на перспективу і з високою невизначеністю; як дослідження економічної системи за параметрами, які окреслюють її майбутній стан.

Сталий, або врівноважений, розвиток підприємства потребує збалансованої зміни численних показників ефективності його роботи. Така збалансованість повинна охоплювати як поточні, так і майбутні їх значення протягом деякого планового періоду, тому постає актуальне завдання стратегічного управління динамікою ресурсів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування стратегічного управління ресурсним потенціалом підприємства здійснювалося в наукових працях Р. Акоффа, І. Бланка, Є. Лапіна, І. Отенко та ін. Але основна увага науковців була спрямована на

вирішення поточних завдань із задоволення ресурсних потреб підприємства. Але поза увагою залишилися різноманітні аспекти проблеми розвитку необхідного ресурсного потенціалу для забезпечення довгострокового усталеного розвитку. Обов'язковою передумовою успішного розв'язання зазначеної проблеми є створення необхідного стратегічного підґрунтя для прийняття управлінських рішень.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в узагальненні тенденцій та методологічних підходів до категорії стратегічного управління ресурсним потенціалом підприємства, їх відповідності сучасним потребам управління.

Виклад основного матеріалу. Стратегія управління ресурсним потенціалом підприємства уособлює сукупність принципових положень і вимог, на підґрунті дотримання яких буде відбуватися підбір джерел та визначення обсягів поставок ресурсів, а також має здійснюватися розподіл їх за напрямками використання. Основна мета розроблення та реалізації стратегії полягає в акумулюванні комплексу ресурсів, який за всіма параметрами структури, кількості, якості відповідає би потребам розвитку підприємства.

Стратегічне управління – це процес розроблення стратегії управління організацією для успішної її реалізації. Керівництво успішного підприємства визначає вектор, в якому буде рухатися підприємство для досягнення поставленої мети. В умовах нестабільності для більшості керівників підприємств постає питання, чи розробляти стратегію на майбутнє

або намагатися вирішити широкий спектр проблем, з якими вони зустрічаються, та взагалі напрям, в якому вони повинні рухатися, щоб вирішувати ці проблеми. Стратегічне управління ресурсним потенціалом підприємства здійснюється в контексті місії організації, і його фундаментальне завдання полягає у тому, щоб забезпечити взаємозв'язок місії з основними цілями організації в умовах нестабільності зовнішнього середовища [2, с. 78].

Стратегія управління ресурсним потенціалом підприємства – це тип операційної стратегії, в якій визначаються принципові засади поведінки підприємства в зоні стратегічних ресурсів, форми і методи постачань, політика створення страхових запасів, систем розподілу та поповнення ресурсів [1].

Основними елементами стратегічного планування є забезпечення максимального рівня використання потенціалу підприємства, необхідною передумовою є вимога формування достатнього ресурсного потенціалу. Значний вплив на впровадження стратегії управління ресурсним потенціалом підприємства для національних виробників зробили провідні західні холдинги та великі підприємства, що проводять наради з планування як на рівні власників підприємств, так і на територіальних підрозділах, відділеннях або інших організаційних підрозділах. Існують такі етапи розвитку, які пройшли корпоративне планування:

1. стратегічне планування;
2. довгострокове екстраполятивне планування;
3. стратегічне управління (корпоративний тип планування).

На заміну довгострокового екстраполятивного планування прийшло використання стратегічного управління потенціалом підприємства, головним недоліком якого є спрямування підприємства на внутрішні чинники, при цьому не враховуючи зовнішні тенденції розвитку ринку. Використання такого типу планування не давало підприємству змоги вчасно визначати тенденції ринку, що в першу чергу віддаляло такі підприємства від реалій економічного простору в умовах нестабільності зовнішнього середовища [4, с. 63].

Докорінна переорієнтація традиційних концепцій управління почалася із 70-х років ХХ ст., що було викликано різкими змінами зовнішнього середовища діяльності підприємств: зростанням ролі держави у формуванні бізнесу, підвищенням конкурентної боротьби на ринку.

У сучасних умовах господарювання зовнішнє середовище підприємств залежить від таких чинників, як нестабільність та невизначеність економіки країни. У корпоративному плануванні для забезпечення довгострокової успішної діяльності підприємства науковці шукали новий підхід, який був би пов'язаний зі стратегічним управлінням, і вже на початку 80-х років ХХ ст. із п'ятисот найбільших корпорацій на ринку його використовували майже 50% [6, с. 188].

Загальна суть стратегічного управління ресурсним потенціалом підприємства полягає у тому, що, з одного

боку, існує чітко виділене й організоване стратегічне планування, а з іншого – система управління стратегічним ресурсним потенціалом та механізми взаємодії окремих підрозділів, побудовані так, щоб досягти поставленої мети через поточні виробничо-господарські плани; із цього можна зробити висновок, що стратегічне управління включає два основні процеси: стратегічне планування та тактико-оперативне управління визначеною стратегією.

За час розвитку планування були створені всі умови для виникнення стратегічного управління, що включало в себе дослідження змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища діяльності підприємства та надавало практичні рекомендації щодо поліпшення управління стратегічним потенціалом організації.

Однією з головних функцій стратегічного управління є стратегічне планування – процес прийняття управлінських рішень відносно розподілу ресурсів, адаптації компанії до зовнішнього середовища, орієнтації на внутрішнє середовище тощо [2, с. 75].

Стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функції організації, мотивації і контролю, орієнтовані на розроблення стратегічних планів, а також створює основу для управління членами організації.

Стратегічне планування забезпечує результативність підприємства і вивчення потенціальних можливостей та забезпечення конкурентоспроможності. Для того щоб стратегічне управління функціонувало, необхідно враховувати зміни в навколишньому середовищі, що можуть стати потенційними загрозами або майбутніми можливостями для підприємства. Менеджменту підприємства потрібно постійно слідкувати за критичними тенденціями з боку оточення та обмежити їхній можливий негативний вплив на підприємство.

Серед ознак стратегічного управління можна виділити такі:

- 1) визначення місії;
- 2) формування стратегічних цілей і завдань;
- 3) порівняльний аналіз сильних та слабких сторін організації;
- 4) визначення конкурентоспроможності на зазначеному етапі.

Стратегія управління ресурсним потенціалом підприємства передбачає розроблення багатоваріантної стратегії, за якого кожен із варіантів орієнтований на розвиток підприємства залежно від стану зовнішнього середовища. Можна сказати, що розробляється декілька стратегічних альтернативних рішень з урахуванням потенціальних можливостей у майбутньому. У сучасних умовах менеджери визначають стратегію як специфічний довгостроковий документ, який чітко орієнтований на певні боки підприємства.

Основною умовою, яка впливає на формування підприємством своєї стратегії, є нестабільність зовнішнього середовища та раптові зміни в навколишньому середовищі, причинами можуть бути як насичення ринку, так і поява численних нових конкурентів і т. д.

У дослідженні запропоновано методичний підхід до розроблення стратегії управління ресурсним потенціалом підприємства з урахуванням ціннісних пріоритетів його діяльності [4].

На рис. 1 представлено основні етапи стратегії управління ресурсним потенціалом підприємства.

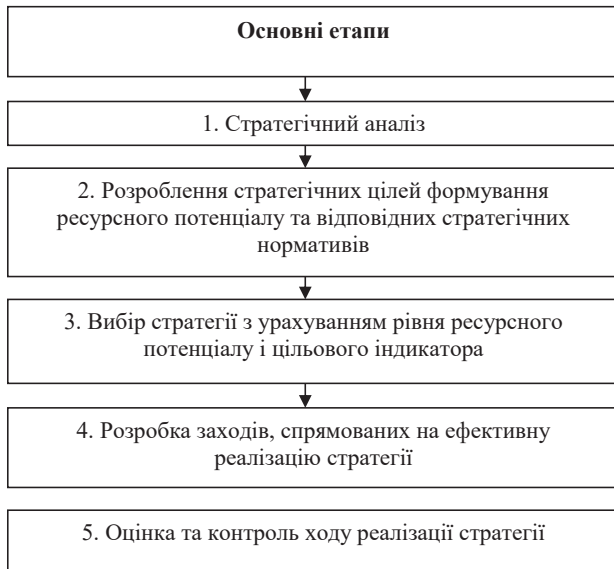


Рис. 1. Основні етапи стратегії управління ресурсним потенціалом підприємства

Першим етапом побудови стратегії управління ресурсного потенціалу підприємства є аналіз чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Аналіз зовнішнього середовища повинен виявити потенційні загрози та можливості, з якими підприємство може стикатися в майбутньому. Основними зовнішніми чинниками впливу є: економічні, ринкові, конкуренції, політичні, фактори технології, міжнародні, соціальні. До найважливіших внутрішніх чинників слід віднести: рівень кваліфікації персоналу, загальний фінансовий стан підприємства, технічну оснащеність виробництва, матеріальне забезпечення, а також рівень планування, організації, мотивації та контролю ресурсів підприємства [5].

Результатом стратегічного аналізу повинен бути перелік майбутніх загроз і можливостей з урахуванням їх значення та ступеня впливу на підприємство. Отримані результати аналізу дають можливість оцінити рівень ресурсного потенціалу підприємства з урахуванням реалізації ціннісної пропозиції за відповідними методиками.

Другий етап – розроблення стратегічних цілей формування ресурсного потенціалу та відповідних стратегічних нормативів на основі визначеного рівня ресурсного потенціалу. Ефективне управління ресурсним потенціалом повинно бути спрямоване на виконання не тільки місії підприємства, а і його загальних цілей, які виходять із його місії. Головною метою такої діяльності є підвищення цінності, створеної підприємством. Система стратегічних цілей повинна забезпечити

ресурсний потенціал підприємства від мінімально можливого рівня до цільового (з огляду ключових зацікавлених сторін), формування достатнього обсягу ресурсів й оптимізацію їх структури тощо. Також на цьому етапі формуються стратегічні нормативи створеної цінності підприємства, за допомогою яких конкретизуються стратегічні цілі та обґрунтовується база для прийняття управлінських рішень.

Як вимірник створеної цінності пропонується використовувати показник економічної доданої цінності EVA (economic value added) [5]. У загальному вигляді EVA характеризує величину економічного прибутку підприємства після покриття всіх витрат на капітал і є достатньо інформативним показником цінності, оскільки, з одного боку, вона акцентує увагу на операційному прибутку (формування якого є завданням операційної діяльності будь-якого підприємства), з іншого – відображає величину і вартість інвестованого капіталу (що, безумовно, є її перевагою порівняно з показником чистого прибутку або чистого грошового потоку). При цьому можливі такі варіанти рішень:

1) якщо на підприємстві значення показника < 0 , то подальшою ціллю пропонується досягнення мінімально необхідного рівня EVA;

2) якщо значення показника > 0 , то ціллю пропонується підтримка існуючого рівня EVA;

3) якщо значення показника > 0 , але наявна тенденція його зниження або $EVA < 0$ і має місце тенденція зростання його значення, то ціллю пропонується забезпечення зростання EVA;

4) якщо значення показника не відповідає очікуванням зацікавлених сторін, то ціллю пропонується досягнення цільового рівня EVA.

Після аналізу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища і встановлення цілей слід вибрати базову стратегію формування ресурсного потенціалу підприємства – третій етап. Формування такої стратегії підприємства передбачає орієнтацію на розвиток наявних можливостей ресурсного потенціалу підприємства. В основу формування стратегії повинна бути закладена концепція, яка враховувала б особливості діяльності підприємства, його становище на ринку і стан зовнішнього середовища.

Вибір стратегії пропонується здійснювати з урахуванням рівня ресурсного потенціалу та визначеного цільового індикатора, зокрема:

– стратегію виживання – якщо підприємство вибрало ціллю досягнення мінімально необхідного рівня EVA;

– стратегію стабілізації – за умови, що підприємство вибрало ціллю підтримку існуючого рівня EVA;

– стратегію зростання – якщо підприємство цільовим орієнтиром вибрало забезпечення зростання EVA чи досягнення цільового рівня EVA.

У рамках вибраної стратегії розвитку підприємства формуються структура та склад ресурсного потенціалу, що має за мету забезпечення підприємства ресурсами, їх структурізацію та побудову певних організаційних

форм, що забезпечить стабільний розвиток та ефективне використання і відтворення.

Процес формування ресурсного потенціалу підприємства є одним із напрямів його стратегії і повинен передбачати створення системи ресурсів так, щоб результат їх взаємодії був чинником успіху в досягненні стратегічних, тактичних і операційних цілей діяльності підприємства.

Залучення та використання ресурсів є характерною ознакою здійснення виробничо-господарських процесів на підприємстві. Стрижневим елементом процесу розроблення ресурсної стратегії підприємства при цьому виступає процедура визначення обсягу стратегічних ресурсів, необхідного для реалізації стратегії розвитку підприємства. У ході здійснення цього етапу на підприємстві повинен забезпечуватися прийнятний (із погляду сприяння реалізації поставлених цілей та завдань) рівень погодженості інтересів усіх учасників ланцюжку створення нової цінності, а також досягнуто належну міру збалансованості ресурсних потоків у межах зазначеного ланцюжку [6].

Визначення потреби в стратегічних ресурсах під час формування ресурсного потенціалу обов'язково повинно також урахувати зміст і характер цілей, які ставить перед собою підприємство, іманентні властивості ресурсів, а також установлені терміни досягнення зазначених цілей та вирішення окремих господарчих завдань.

Розроблення стратегії управління ресурсним потенціалом підприємства передбачає розроблення не тільки цілей, а й плану дій із досягнення цих цілей. Для цього слід застосовувати функції, методи та принципи, що пов'язано, насамперед, зі створенням відповідного механізму управління, розробленням планів, формулюванням відповідних правил і процедур, визначенням не лише того, що і коли робити, а й як (саме тих, хто виконуватиме намічене).

Для здійснення вибраної стратегії стратегічні цілі розбиваються на конкретні стратегічні завдання, вирішити які потрібно в певний період часу. Досягнення стратегічних цілей здійснюється шляхом вирішення тактичних завдань. Установлені цілі групуються за напрямками, утворюючи ресурсну політику підприємства, – це виконується на четвертому етапі, на якому передбачається розроблення заходів, спрямованих на ефективну реалізацію стратегії. Система заходів дає змогу сформуванню ресурсний потенціал підприємств з урахуванням ціннісних пріоритетів його діяльності.

Основа цих заходів становлять планування й прогнозування. Прогнозні оцінки знаходять висвітлення у стратегічному плані підприємства, що містить якісні параметри використання наявних ресурсів. Для реалізації стратегії управління ресурсним потенціалом визначаються основні тактичні кроки. Найбільш оптимальним уявляється розроблення декількох альтернативних сценаріїв розвитку ситуації на підприємстві. Після вибору оптимального варіанта

за результатами розрахунків здійснюється складання поточних планів.

Оцінка та контроль ходу реалізації стратегії є заключним, п'ятим, етапом стратегії управління ресурсним потенціалом підприємства. Контроль як важливий та необхідний етап повинен містити застосування системи спостереження і перевірки відповідності використання ресурсів підприємства встановленим стандартам та іншим нормативам, прийнятим планам, програмам і оперативним управлінським рішенням, а також виявлення допущених відхилень від прийнятих принципів організації та ведення господарства [1].

Контроль та оцінка реалізації стратегії відбуваються шляхом порівняння результатів роботи з поставленими цілями. Цей процес забезпечує стійкий зворотний зв'язок між ходом процесу досягнення цілей і власне цілями, що стоять перед підприємством. Цей механізм зворотного зв'язку використовується для корегування стратегії. Для того щоб бути ефективною, оцінка повинна проводитися системно й безупинно, і цей процес повинен охоплювати всі рівні зверху вниз. Склад показників оцінки стратегії залежить від виду стратегії та її змісту. За результатами оцінки в стратегію можуть вноситися корективи [3]. При цьому прийняття рішень повинно відповідати загальним вимогам, що висуваються до будь-яких управлінських рішень. Вони мають бути обґрунтованими, цілеспрямованими, кількісно й якісно визначеними, правомірними, оптимальними, своєчасними, комплексними та гнучкими. Тільки за умов дотримання цих принципів прийняті рішення виконуватимуть керуючу (сприяти досягненню поставлених цілей), координуючу (узгоджувати окремі дії, рішення, діяльність окремих фахівців та підрозділів) і мобілізуючу (активізація виконавців) функції.

Своєчасний контроль формування ресурсного потенціалу підприємства особливо важливий в умовах нестабільності економічного середовища, оскільки тільки ефективне функціонування системи управління ресурсним потенціалом і наявність стратегії забезпечення його управління допоможе зберегти й у подальшому забезпечити успішний розвиток бізнесу.

Таким чином, розроблення стратегії управління ресурсним потенціалом підприємства, визначення основних її індикаторів та інструментів, забезпечення і виконання всіх вимог цієї стратегії дадуть змогу підприємству запобігти збиткам від негативних впливів на його ресурсний потенціал, а також забезпечить контроль процесу формування ресурсного потенціалу підприємства з урахуванням ціннісних пріоритетів його діяльності.

Розроблена стратегія управління ресурсним потенціалом підприємств дає змогу також визначити, які внутрішні його характеристики послаблюють результативність досягнення ефективності в процесі управління ресурсним потенціалом. Ефективність досягається за рахунок реалізації послідовних дій, які здійснюються під час управління. Забезпечення внутрішньої рухливості та гнучкості підприємства є осно-

вою ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства та досягнення його загального розвитку.

Таким чином, управлінська робота з визначення й упровадження стратегії управління ресурсним потенціалом скоріше є правилом, аніж винятком. Стратегічне управління – основа управління, і діяльність зі створення та здійснення стратегії фактично рано чи пізно зачіпає будь-яку ланку управління.

Висновки. Дослідження теорії стратегічного управління ресурсним потенціалом має надзвичайне значення, оскільки світова практика бізнесу показує, що більшість організацій, які досягли значних результатів, завдячують саме впровадженню системи стратегічного управління. Україна пройшла шлях від майже абсолютної відмови від державного регулювання, крім макроекономічного, і досягла

загальнодержавного розуміння необхідності створення системи стратегічного управління. Сьогодні стратегічне управління ресурсним потенціалом є важливим чинником успішного функціонування в складних ринкових умовах, але, на жаль, часто можна спостерігати в діяльності підприємств відсутність такої спрямованості, що й призводить до поразок у конкурентній боротьбі.

Таким чином, можна констатувати, що представлена послідовність етапів обґрунтування стратегії є допоміжним інструментом розроблення напряму розвитку підприємства, а процес управління ресурсним потенціалом створює необхідні передумови для успішної реалізації стратегії управління ресурсним потенціалом підприємства, спрямованої на забезпечення його конкурентоспроможності.

Список літератури:

1. Василенко В.О. Стратегічне управління: навчальний посібник / за ред. В.О. Василенко. Київ : ЦУЛ, перевидання, 2014. 456 с.
2. Довбенко В.І. Формування умов ефективного розвитку підприємств регіону на інноваційній основі : монографія / за ред. В.І Довбенко. Львів : ВТС, 2013. 270 с.
3. Капарулліна І.М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження : монографія / за ред. І.М. Капарулліної. Київ : Центр уч. л-ри, 2016. 429 с.
4. Кобиляцький Л.С. Управління проектами : навчальний посібник / за ред. Л.С. Кобиляцького. Київ : МАУП, 2015. 200 с.
5. Потенціал підприємства: формування, управління та розвиток : монографія / за заг. ред. В.В. Прохорової. Харків, 2013. 317 с.
6. Сабадір'юва А.Л. Потенціал та розвиток підприємства : монографія / за ред. А.Л. Сабадір'ювої, О.М. Бабій, Т.В. Куклінової. Одеса : ОНЕУ, 2013. 343 с.
7. Ціннісно-орієнтоване управління реалізацією ресурсного потенціалу торговельного підприємства : монографія / за ред. М.В. Чорної та ін. Харків : ХДУХТ, 2015. 416 с.

References:

1. Vasy`lenko V.O. (2014)Strategichne upravlinnya [Strategic management]. Kiev: ZUL, reconsideration. (in Ukraine)
2. Dovbenko V. I. (2013) Formuvannya umov efekty`vnogo rozvy`tku pidpry`yemstv regionu na innovacijnij osnovi [Formation of conditions for effective development of enterprises of the region on an innovative basis]. Lviv: TC of OJ VTS. (in Ukraine)
3. Kaparullina I. M. (2016) Rozvy`tok pidpry`yemstva: koncepciya i tehnologiya doslidzhennya [Enterprise development: research concept and technology]. Kyiv: Center of Uch. l-ri. (in Ukraine)
4. Kobilyatskiy L.S. (2015) Upravlinnya proektamy` [Project management]. Kyiv: MAUP. (in Ukraine)
5. Potencial pidpry`yemstva: formuvannya, upravlinnya ta rozvy`tok [Enterprise potential: formation, management and development]. Kharkiv. (in Ukraine)
6. Sabadirova A. L. (2013), / Potencial ta rozvy`tok pidpry`yemstva [Enterprise potential and development]. Odessa: ONEU. (in Ukraine)
7. Cinnisno-oriyentovane upravlinnya realizaciyeyu resursnogo potencialu torgovel`nogo pidpry`yemstva (2015) [The price-management of the realization of the resource potential of the trading industry]: Harklv : HDUHT. (in Ukraine)

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Установлено, что стратегическое развитие предприятия определяется имеющимися качественными ресурсами, соответствующими конкретному предприятию, его стратегическим целям. Сформулированы факторы, на которых базируется механизм стратегического управления ресурсным потенциалом предприятия. Рассмотрены основные этапы стратегии управления ресурсным потенциалом предприятия. Первым этапом построения стратегии управления ресурсным потенциалом предприятия является анализ факторов внешней и внутренней среды. Второй этап – разработка стратегических целей формирования ресурсного потенциала и соответствующих стратегических нормативов на основе определенного уровня ресурсного потенциала. Установленные цели группируются по направлениям, образуя ресурсную политику предприятия, это выполняется на четвертом этапе, на котором предусматривается разработка мероприятий, направленных на эффективную реализацию стратегии.

Ключевые слова: стратегия, управление ресурсами, ресурсный потенциал предприятия, стратегический анализ, стратегия управления.

STRATEGIC MANAGEMENT OF RESOURCE POTENTIAL OF COMPANY

It is established that the strategic development of an enterprise is determined by the available quality resources, corresponding to a specific enterprise, its strategic goals. The factors on which the mechanism of strategic management of the resource potential of the enterprise is based are formulated. The main stages of the strategy of resource management of the enterprise were considered. The first step in building an enterprise resource management strategy is to analyze the factors of the external and internal environment. The second stage is the development of strategic goals of resource potential formation and corresponding strategic standards based on a certain level of resource potential. Effective management of the resource potential should be aimed at not only fulfilling the mission of the enterprise, but also its general goals, which go out of its mission. The main purpose of such activity is to increase the value created by the enterprise. After analyzing the factors of the external and internal environment and setting the goals, it is necessary to choose the basic strategy of formation of the resource potential of the enterprise – the third stage. The formation of such a strategy of the enterprise presupposes an orientation towards the development of the existing possibilities of the resource potential of the enterprise. The strategy should be based on a concept that takes into account the peculiarities of the enterprise, its position on the market and the state of the environment. The established goals are grouped by directions, forming the enterprise resource policy – this is accomplished in the fourth stage, which provides for the development of activities aimed at the effective implementation of the strategy. The system of events allows to form the resource potential of enterprises taking into account the value priorities of its activities. In addition, the overall essence of strategic resource management of an enterprise lies in the fact that on the one hand, there is a clear and organized strategic planning, and on the other hand, a system of strategic resource management and interaction mechanisms of individual units are designed to achieve the goal through current production and economic plans

Key words: strategy, resource management, resource capabilities, strategy, analysis, management strategy.

Горшкова Л.О.старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Державний університет «Житомирська політехніка»**Horshkova Liudmyla**

Zhytomyr Polytechnic State University

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО «ЗЕЛЕНОГО» ТУРИЗМУ ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

У статті розглянуто сутність та особливості розвитку сільського «зеленого» туризму як складника туристичного комплексу. Методом наукового абстрагування уточнено зміст поняття «сільський «зелений» туризм», у складі туристичної галузі проведено класифікацію форм і видів його функціонування на регіональному рівні. Дослідження, проведені у статті, стосуються сільського («зеленого») туризму як напряму розвитку сільських територій, визначено його роль у забезпеченні конкурентоспроможності туристичного продукту регіону. Аналізуючи та узагальнюючи результати наукових розробок багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників, визначено сільський («зелений») туризм як вид відпочинку, що пов'язаний із туристичною діяльністю в сільській місцевості. Обґрунтовано привабливість сільського («зеленого») туризму для розвитку туристичної діяльності та визначено даний вид туризму як альтернативу діяльності господарств сільського населення.

Ключові слова: сільський («зелений») туризм, рекреаційний відпочинок, агротуризм, турпродукт, садиба, сільські території.

Постановка проблеми. Туризм – подорож із метою відновлення сил і дозвілля, що забезпечується певним набором послуг задля її досягнення. З кожним роком популярність туризму збільшується, і для сучасного туриста дуже важливо забезпечити три складові частини відпочинку: ландшафт, традиції, дозвілля. Сільський «зелений» туризм – порівняно новий вид туризму, який в останні роки охоплює все більший сегмент туристичного ринку. Однак вплив цього виду туризму на розвиток туристично-рекреаційної галузі та популяризацію певного туристичного регіону недостатньо вивчений і проаналізований, тому потребує науково обґрунтованого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сільський «зелений» туризм дедалі частіше стає предметом наукових досліджень та дискусій на різноманітних конференціях, форумах і круглих столах. Так, умови функціонування сільського «зеленого» туризму, чинники впливу та їх оцінка у сфері сільського зеленого туризму досліджуються у працях багатьох науковців та практиків.

Як і українськими, так і зарубіжними науковцями проведено цілу низку досліджень і розроблено практичні рекомендації для сфери сільського «зеленого» туризму. Серед авторів-дослідників, що займаються напрацюваннями з даної проблеми, можна відзначити О. Бейдика, В. Васильєва, П. Горішевського, Ю. Зінька, В. Мацолу, В. Кравціва, М. Рутинського, Н. Гордецьку, L. Roberts, D. Hall, R. Sharpley, J. Sharpley, C. Michael Hall, John Jenkins, Bruce David,

Margaret Whitla, S. Medlik та багатьох інших, які містять не тільки глибокий науковий аналіз стану сільського «зеленого» туризму та особливостей його розвитку, а й розкривають проблеми, що мають місце у даній сфері.

Формулювання цілей статті. Наше дослідження має на меті обґрунтування наукових засад і розроблення практичних рекомендацій щодо розвитку сільського «зеленого» туризму, вдосконалення організаційно-економічних механізмів сільського «зеленого» туризму, виявлення проблем та обґрунтування перспектив його розвитку. Для реалізації цієї мети поставлено такі завдання:

- узагальнити теоретичні аспекти дослідження сільського «зеленого» туризму як складника туристичного комплексу;
- проаналізувати чинники та передумови розвитку сільського «зеленого» туризму як перспективного виду туризму;
- проаналізувати особливості формування характеристик туристичного продукту сільського «зеленого» туризму як напряму розвитку суб'єктів підприємництва;
- виявити проблеми розвитку сільського «зеленого» туризму в сучасних умовах.

Вклад основного матеріалу. Сьогодні ми споглядаємо підвищення попиту на природний рекреаційний відпочинок. Саме орієнтуючись на такий попит і на селянські традиції, необхідно використовувати цей шанс та розвивати сільський «зелений» туризм.

Для України сільський «зелений» туризм – відносно нове явище, хоча відпочинок на селі був популярним у відомих українських письменників, художників, артистів і політиків із давніх часів. На сучасному етапі розвитку сільський «зелений» туризм виступає інноваційною формою диверсифікації агробізнесу, яка може суттєво сприяти реалізації концепції сталого розвитку як в аграрній галузі, так і в економіці країни.

Основними передумовами розвитку сільського «зеленого» туризму є:

1) наявність ресурсів сільського «зеленого» туризму (довкілля, ландшафт, архітектурна спадщина, культурна спадщина, релігійні обряди та традиції, місцеве населення, економічна діяльність, інфраструктура та послуги);

2) сільський «зелений» туризм має розвиватися в суто сільському оточенні, який відзначається особливим способом використання простору та соціальним життям: низькою демографічною наповненістю та щільністю забудови, домінуванням природних та сільських ландшафтів, економічною активністю (сільське господарство, лісництво та тваринництво); спосіб життя характеризується відчуттям належності індивіда до громади, сільської культури та особливим ставленням до довкілля;

3) наявність місцевих мешканців, які планують займатися малим бізнесом у селі. Сільський туристичний бізнес відрізняється від традиційного комерційного туризму: сільські садиби та пансіонати зазвичай маленькі, сімейні, мають мало кімнат і не потребують великих інвестицій;

4) зв'язок із місцевим населенням – використання потенціалу людських та природних ресурсів у даному регіоні. Місцеві жителі краще знають власні цінності, наявні ресурси та потреби. Вони повинні мати можливість контролювати розвиток власного туристичного продукту;

5) використання та збереження місцевих особливостей. Концепція сільського «зеленого» туристичного продукту має бути тісно пов'язана з особливостями місцевості, включаючи її імідж, сприйняття ландшафту та способу життя. Вона має виділяти переваги території і підкреслювати їх із метою поліпшення іміджу місцевості.

Проведені в багатьох країнах дослідження щодо визначення рівня економічної активності сільських сімей у сфері туризму вказують, що це пропонування туристам основних складників туристичного продукту, тобто розміщення і харчування – альтернативний спосіб використання сімейного потенціалу сімейного аграрного господарства та джерело додаткових прибутків. Доволі популярними послугами у цій сфері є: організація піших, велосипедних чи кінних екскурсій; катання на санчатах; організація спільних забав при вогнищі; місцевий фольклор; виступи артистів; демонстрація і майстер-класи з приготування регіональних страв; місцеві ремесла тощо.

Окрім надання мешканцями села різноманітних послуг, які збагачують туристичну пропозицію, пере-

бування туристів на сільських територіях великою мірою збільшує попит на непов'язані з туризмом блага і послуги, що тим самим стимулює розвиток сільської інфраструктури. Торговельні і гастрономічні об'єкти, банківські та поштові послуги, аптеки й медичні заклади, автозаправки і станції обслуговування автомобілів будуть слугувати не тільки туристам, а й місцевим мешканцям, яким надаватимуть послуги, сприяючи поліпшенню умов життя, водночас гарантуючи більшу рентабельність усієї мережі послуг.

Завдяки розвитку туризму можливим є поступова реставрація історичних об'єктів, що знаходяться на сільських територіях, а також їх нове використання так, щоб отримувати прибуток.

Розвиток туризму на сільських територіях – це також (унаслідок збільшення попиту) можливість відновлення рослинного та тваринного виробництва аграрних господарств, а висока якість і свіжість продуктів, що придбаються безпосередньо в господарстві, дають змогу встановити більші ціни.

Сільський туризм, будучи важливим чинником економічного розвитку територій, також спонукає до суспільного розвитку. Пізнання туристами внаслідок безпосередніх контактів із сім'ями аграріїв переваг натурального господарства, стилю життя і праці в рільництві, культурних цінностей села, сили традицій, звичаїв збільшує повагу до них і водночас сприяє зростанню серед самих мешканців сіл почуття власної значущості, місцевого патріотизму, активному ставленню членів сільської громади до соціально-економічного розвитку села, інтересу до місцевої архітектури та пам'яток матеріальної культури, традиційних ремесел, ремісництва, кулінарному мистецтву тощо. Присутність туристів у господарстві і на території села підсилює діяльність щодо чистоти й естетики, у перспективі підвищуючи якість життя самих мешканців.

Більше того, необхідність задовольняти різноманітні потреби туристів, які перебувають на сільських територіях, зароджує потребу колективних дій сільської громади в створенні всебічних пропозицій, які охоплюють розміщення, харчування, транспорт, відпочинок, екскурсії, розваги тощо.

Відповідно до вищенаведеного, інтенсивний розвиток цього виду туризму, на нашу думку, спровокували такі основні чинники:

– привабливість сільських територій для мешканців міст, для яких село – це можливість відпочити від цивілізації, промисловості і поспіху життя;

– мода на відпочинок на природі, оскільки шумні багатолюдні курорти з типовою програмою відпочинку втрачають свою популярність;

– розвиток транспорту і поліпшення якості доріг, що дасть змогу легко й швидко добратися до віддалених територій із чистим середовищем;

– доступність цієї форми відпочинку для людей із невисокими доходами;

– можливість харчуватися місцевою кухнею з типовими сільськими стравами, запахами і смаками;

– індивідуальний, особистісний підхід господарів до гостей з урахуванням індивідуальних туристів.

Нині в сільській місцевості функціонують такі види туризму:

- сільський туризм;
- агротуризм;
- екологічний туризм (екотуризм);
- агроекотуризм.

Варто з'ясувати, що вони мають спільного та в чому відмінності. Так, під сільським туризмом (rural tourism) переважно розуміють вид туризму, сконцентрований на сільських територіях. Він передбачає розвиток туристичних шляхів, місць для відпочинку, сільськогосподарських і народних музеїв, а також центрів з обслуговування туристів із провідниками та екскурсоводами.

Сільський туризм – відпочинковий різновид туризму, що відбувається в сільських садибах, де власник господарства надає послуги з розміщення та харчування; основна мета цього виду туризму – пасивний відпочинок і вивчення побуту селян [3, с. 155].

Агротуризм – пізнавальний та відпочинковий вид туризму, що має на меті використання підсобних селянських чи фермерських господарств або земель сільськогосподарських підприємств, які тимчасово не використовуються в аграрній сфері. Це явище містке, що включає ланцюжок «турист – господар – селянське господарство – село – природне середовище» [4, с. 103].

Екологічний туризм (екотуризм) – це форма подорожі, сприятлива для навколишнього середовища. Вона відбувається на територіях, що мають природничу цінність (національні та ландшафтні парки). Цей вид туризму спрямований на охорону природного й культурного середовища регіонів, які відвідуються туристами. Він передбачає, що учасники цих подорожей – люди з високою екологічною свідомістю.

Синонімами поняття «екотуризм» є «зелений туризм» (green tourism), «природничий туризм» (nature tourism). Виділяються такі форми екотуризму, як активний екотуризм (піший, велосипедний, водний, кінний, рибальство), фауністичні та флористичні поїздки (орнітологічні поїздки, полювання, тематичні поїздки), культурологічні й етнографічні поїздки.

Агроекотуризм – відпочинок у селянській родині, яка займається сільським господарством органічними (біологічними) методами (у господарствах, які мають відповідні сертифікати чи перебувають у процесі екологічного перепрофілювання) [8, с. 147].

Сільський туризм та його різновид агротуризм мають багато спільного з екотуризмом і часто відповідають багатьом його пріоритетам, зокрема: збереження природничого та культурного середовища, підтримка добробуту місцевої громади, постачання туристам харчів із місцевих продуктів. Деякі власники агротуристичних господарств, розташованих поблизу природоохоронних територій, ставлять туристам екологічні вимоги. У сільських місцевостях організовують відвідувачам багато додаткових послуг, що включають

екотуристичні програми: кінні та велосипедні прогулянки, маршрути знаковими стежками в національних і ландшафтних парках, природничі подорожі, збирання ягід та грибів. Але сільський туризм (агротуризм) і екотуризм відрізняються основними цілями використання вільного часу. Їх головна відмінність полягає у базових мотивах подорожування.

Сільський туризм – це форма проведення вільного часу у вигляді стаціонарного відпочинку, тоді як базовою метою екотуризму виступає активне відкриття дикої природи, традицій і культури, їх глибоке пізнання й сприйняття. Сільські оселі можуть використовуватися як база для ночівлі та харчування екотуристів. У спеціалізованій літературі з'явилося нове поняття «екоагротуризм», що передбачає відпочинок у селян, які вирощують сільськогосподарську продукцію із застосуванням екологічних методів. Тут агротуризм поєднується з екологічним сільським господарством.

Зокрема, відпочинок в українських селах було визначено як «сільський «зелений» туризм». Він охопив широкий спектр форм відпочинку на селі – від стаціонарного відпочинку в сільській місцевості (власне сільський туризм), відпочинку в туристичних центрах і курортах, що розташовані в селищах і малих містах, до відпочинку в сільських дворогосподарствах (агротуризм) (рис. 1).

Наведена схема чітко ілюструє, що сільський «зелений» туризм є ширшим поняттям, тоді як агротуризм і екотуризм указують на одну зі сфер туризму – відпочинок у сільській місцевості або активний відпочинок із метою збереження та відновлення природи.

Далі представимо результати дослідження існуючих підходів до сутності поняття «сільський «зелений» туризм» (табл. 1).

Огляд літературних джерел та власні дослідження дали змогу запропонувати визначення сільського «зеленого» туризму, під яким розуміємо специфічний вид туристичної діяльності, що акумулює різні форми організації туризму, які реалізуються на базі села, що своїм наслідком здійснює соціо-еколого-економічний вплив на розвиток сільських територій регіону шляхом раціонального використання наявного природно-ресурсного та людського потенціалу.

Усі існуючі та досліджені підходи до визначення суті сільського «зеленого» туризму дають змогу виділити та узагальнити основні особливості цього виду туризму:

- розміщений та функціонує у сільській місцевості;
- спирається на своєрідні властивості села, такі як відкритий простір, сільськогосподарське виробництво, контакт із природою, традиційні обряди і звичаї, культурна спадщина;
- сільська автентика як самих туристичних об'єктів, так і видів діяльності;
- традиційний за своїм характером;
- різноманітний, який відображає складність сільського середовища, економіки й історії;
- специфічний ритм сільського життя;

– свіжа їжа, вироблена в господарстві власника садиби або в селі.

Відповідно до ідентифікованих специфічних особливостей, головною метою сільського «зеленого» туризму є формування нового туристичного продукту, що виходить за межі традиційного уявлення про туристичну пропозицію і має враховувати природну, історико-культурну специфіку регіонів, а також більш істотно урізноманітнює традиційні пропозиції на ринку туристичних послуг.

Сільський «зелений» туризм сьогодні ефективно використовується як вид діяльності, який дає селянам певні додаткові доходи від окремих видів діяльності (рис. 2).

Цей вид зайнятості є ще одним способом залучення надлишкової робочої сили, яка вивільнилася із сільськогосподарського виробництва, якого практично немає в області, адже відомо, що малі підприємницькі структури в аграрному секторі економіки України

функціонують на принципах самокупності, самозабезпечення, самостійності у виборі напрямів діяльності та повної відповідальності за результати діяльності. Тому сільський туризм можна вважати одним із перспективних напрямів розвитку підприємництва в сільській місцевості.

Власники садиб створюють додаткові робочі місця, цим самим зменшуючи безробіття на селі, надають послуги, пов'язані з проживанням і харчуванням, а також атракції, пов'язані зі звичайним побутом сільського жителя (випікання хліба, рибальство, вечери при вогнищі, участь у польових роботах та святкуваннях) за певну плату, що саме є прибутком для власників такої садиби.

Підводячи підсумок, можемо сказати, що розвиток сільського «зеленого» туризму дасть змогу вирішити проблеми українського села, сприятиме: а) підвищенню рівня зайнятості населення; б) зростанню доходів сільських жителів за рахунок надання

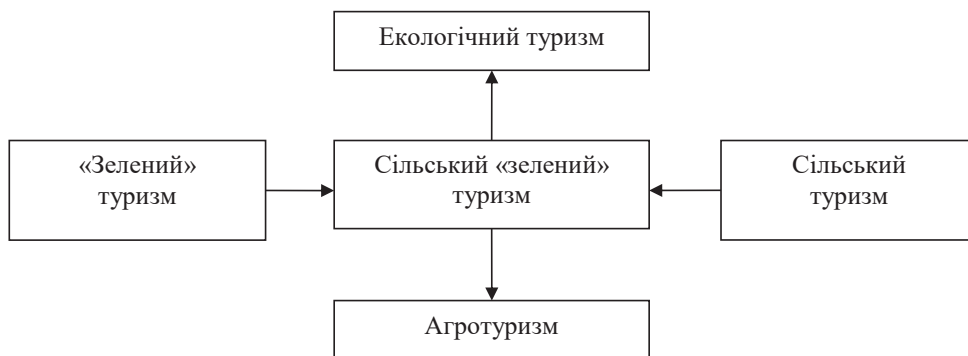


Рис. 1. Взаємозв'язок між окремими поняттями сільського «зеленого» туризму

Таблиця 1

Дефініції категорії «сільський «зелений» туризм»

Автор, джерело	Визначення
П. Горішевський, В. Васильєв, Ю. Зінко [3]	Відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях, який передбачає розвиток туристичних шляхів, місць для відпочинку, аграрних і народних музеїв, центрів з обслуговування туристів з екскурсводами
В. Биркович [2]	Специфічна форма відпочинку в приватних господарствах сільської місцевості з використанням майна та трудових ресурсів особистого селянського, підсобного або фермерського господарства, природно-рекреаційних особливостей місцевості, а також культурної, історичної та етнографічної спадщини регіону
М. Рутинський, Ю. Зінко [7]	Відпочинок у сільській місцевості характеризується тим, що, по-перше, відпочивальники ведуть сільський спосіб життя і знайомляться з місцевими звичаями; по-друге – це надання господарями туристу-відпочивальнику (споживачу) якісної послуги, яка повинна повністю відповідати його платоспроможному попиту
О. Лукомська [6]	Вид проведення вільного часу у формі стаціонарного, з можливістю недалеких виїздів чи походів, відпочинку в сільській місцевості
М. Кляп, Ф. Шандор [5]	Специфічна форма відпочинку на селі, де суб'єктами надання туристичних послуг є не професіонали, а мешканці села – власники особистих, підсобних та фермерських господарств, які спираються на наявні місцеві ресурси, а також сфера, що сприяє заохоченню сільського населення до розвитку приватної ініціативи, до забезпечення самозайнятості й підвищення рівня та якості життя на селі
С. Щербак [9]	Вид туризму, що передбачає розміщення туристів у сільській садибі для відпочинку та отримання ними відповідних послуг (традиційних основних: проживання (екологічне, культурне, історичне розташування), харчування (екологічно чисті продукти, дегустація місцевих (домашніх) страв), розваг (участь у фестивалях, ярмарках, організації традиційних свят); традиційних додаткових: робота на фермі, городі, у саду, на господарському дворі, сіновалі, рибалка, полювання; специфічних: догляд за домашніми тваринами, катання на конях, човнах, навчання народним ремеслам тощо)

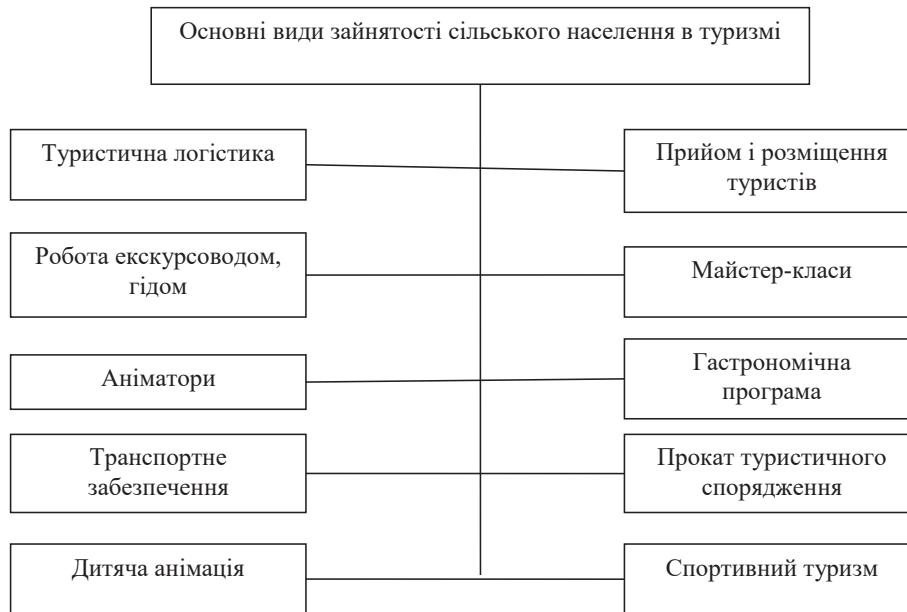


Рис. 2. Основні види зайнятості сільського населення у туризмі

послуг туристам і реалізації вироблених продуктів харчування за доступними цінами; в) поліпшенню благоустрою сіл, облаштування окремих садиб; г) відродженню місцевих народних звичаїв, промислів, кулінарних традицій; д) збереженню і відновленню місцевої історико-архітектурної спадщини, українських садиб із клунями, стодолами, шопами, вітражами тощо.

Висновки. Отже, провівши аналіз сучасного стану розвитку сільського «зеленого» туризму, можна зробити висновок, що сільський «зелений» туризм можна розглядати як невід'ємну складову частину комплексного соціально-економічного розвитку села та як один

із засобів вирішення багатьох проблем сільського населення, особливо проблем зайнятості.

Розвиток сільського «зеленого» туризму позитивно впливає на вирішення соціально-економічних проблем села; на зменшення рівня безробіття на селі та розширення кола самозайнятості сільського населення, особливо молоді; на розширення можливостей реалізації продукції особистого підсобного господарства, причому реалізації її на місці; на поліпшення благоустрою сільських садиб; на відродження, збереження і розвиток місцевих народних промислів, пам'яток історико-культурної спадщини; на підвищення культурно-освітнього рівня сільського населення.

Список літератури:

1. Бейдик О.О. Рекреаційні ресурси України : навчальний посібник. Київ : Альтерпрес. 2010. 404 с.
2. Биркович В.І. Сільський «зелений» туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України. *Стратегічні пріоритети*. 2008. № 1(6). С. 138–143.
3. Горішевський П.В., Васильєв В.П., Зінько Ю.В. Сільський «зелений» туризм: організація гостинності на селі : підручник. Івано-Франківськ : Місто-Н, 2003. 158 с.
4. Костриця М.М. Сільський туризм: теорія, методологія, практика (етноісторичний туристичний кластер «Древляньська земля») : монографія / за ред. Є.І. Ходаківського. Житомир : ЖДТУ, 2006. 196 с.
5. Кляп М.П., Шандор Ф.Ф. Сучасні різновиди туризму : навчальний посібник. Київ : Знання. 2011. 334 с.
6. Лукомська О.І. Сільський «зелений» туризм як інноваційний напрям диверсифікації агробізнесу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2016. № 1(29). С. 13–17.
7. Рутинський М.Й., Зінько Ю.В. Сільський туризм. Київ : Знання, 2006. 271 с.
8. Тищенко С.В. Сільський «зелений» туризм в контексті розвитку нетрадиційної форми господарювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Географічні науки»*. 2018. № 8. С. 293–301.
9. Щербак С.Д. Розвиток сільського зеленого та екологічного туризму на Українському Поліссі. *Туризм сільський зелений*. 2007. № 4. С. 30–34.
10. Medlik S. Dictionary of Travel, Tourism and Hospitality. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2003. 274 p.

References:

1. Beidyk O. O. (2010) *Rekreasiini resursy Ukrainy* [Recreational resources of Ukraine] Kyiv: Alterpres. (in Ukrainian)
2. Birkovich V.I. (2008) *Siljskij zelenyj turizm – priorytet rozvytku turystychnoji ghaluzi Ukrajinu* [Rural green tourism is a priority for the development of Ukraine's tourism industry]. *Strategichni prioryty*, no. 1 (6), pp. 138-143.

3. Ghorishevskij P. V., Vasylyjev V. P., Zinjko Ju. V. (2003) *Siljskij zelenyj turizm: orghanizacija ghostrynosti na seli* [Rural green tourism: organization of hospitality in the countryside] Ivano-Frankivsk: Misto-N. (in Ukrainian)
4. Kostrycja M.M. (2006) *Siljskij turizm: teorija, metodologhija, praktyka (etnoistorychnyj turystychnyj klaster «Drevljansjka zemlja»)* [Rural tourism: theory, methodology, practice (ethnohistorical tourism cluster «Drevlyanska land»)] Zhytomyr: ZhDTU. (in Ukrainian)
5. Kliap M.P., Shandor F.F. (2011) *Suchasni riznovydy turizm* [Modern types of tourism] Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)
6. Lukomsjka O. I. (2016) Siljskij zelenyj turizm jak innovacijnyj naptrjam dyversyfikaciji aghrobiznesu [Rural green tourism as an innovative direction for agribusiness diversification]. *Naukovi zapysky Nacionaljnogho universytetu «Ostrozjka akademija». Serija «Ekonomika»*, no. 1 (29), pp. 13-17.
7. Rutynskij M. J., Zinjko Ju. V. (2006) *Siljskij turizm* [Rural tourism] Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)
8. Tyshhenko S. V. (2018) Siljskij zelenyj turizm v konteksti rozvytku netradycijnoji formy ghospodarjuvannja [Rural green tourism in the context of the development of non-traditional forms of management]. *Naukovyj visnyk Khersonskogho derzhavnogho universytetu. Serija Gheoghrafichni nauky*, no. 8, pp. 293-301.
9. Shherbak S. D. (2007) Rozvytok siljskogho zelenogho ta ekologhichnogho turyzmu na Ukrajinsjkomu Polissi [Development of rural green and ecological tourism in the Ukrainian Polissya]. *Turyzm siljskij zelenyj*, no. 4, pp. 30-34.
10. Medlik S. Dictionary of Travel, Tourism and Hospitality. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2003. 274 p.

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО «ЗЕЛЕНОГО» ТУРИЗМА КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ТУРИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

В статье рассмотрены сущность и особенности развития сельского «зеленого» туризма как составляющей туристического комплекса. Методом научного абстрагирования уточнено содержание понятия «сельский «зеленый» туризм», в составе туристической отрасли проведена классификация форм и видов его функционирования на региональном уровне. Исследования, проведенные в статье, касаются сельского («зеленого») туризма как направления развития сельских территорий; определена его роль в обеспечении конкурентоспособности туристического продукта региона. Анализируя и обобщая результаты научных разработок многих отечественных и зарубежных исследователей, определено сельский («зеленый») туризм как вид отдыха, связанный с туристической деятельностью в сельской местности. Обоснована привлекательность сельского («зеленого») туризма для развития туристической деятельности и определен данный вид туризма как альтернатива деятельности хозяйств сельского населения.

Ключевые слова: сельский («зеленый») туризм, рекреационный отдых, агротуризм, турпродукт, усадьба, сельские территории.

RURAL DEVELOPMENT OF RURAL GREEN TOURISM AS A COMPLEX TOURIST COMPLEX

Doestic and foreign scientists conducted a number of studies and developed practical recommendations for the field of rural green tourism. However, despite the prerequisites, the region is far behind in the development of this type of tourism from other regions. One of the reasons is the lack of systematic studies of opportunities for the development of this type of tourism and analysis of the activities of green estates. This fact led to the choice of topic of our study. In fact, rural green tourism is of great socio-economic importance for the development of the state. First of all, it is a kind of self-employed population that stimulates the development of peasant farms and local infrastructure. It gives a good rest to all sections of the population with different ages. It provides the peasants with the opportunity to sell surplus products, and thus activates the local labor market, eliminating the need for the population to go abroad for work. Can say that in modern conditions rural tourism is one of the most promising and effective directions of sustainable development of the Ukrainian village. The barrier to the development of agritourism is the insufficient formation of a set of agritourism services, not always a quality agritourism product, the underdeveloped elements of the tourist infrastructure. In his research the author highlights the theoretical components of the features of the study of rural green tourism as a component of the tourist complex; analyzes the factors and prerequisites for the development of rural green tourism as a promising type of tourism; substantiates the peculiarities of the formation of characteristics of the tourist product of rural green tourism as a direction of development of business entities; aims at highlighting the problems of rural green tourism development in modern conditions. Currently, the development of rural tourism in Ukraine is under the influence of various factors, among which are the contributing and those that limit and inhibit its development. Positive factors include, first of all, the presence in Ukraine of rural areas with unique natural, historical, ethnographic and recreational resources. Negative factors include undeveloped rural infrastructure and communications, which are somehow offset by low prices for vacations.

Key words: rural (green) tourism, recreational recreation, agrotourism, tourist products, farmsteads, rural territories.

Кацемір Я.В.

кандидат економічних наук, старший викладач,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Katsemir Yana

Kherson State Agricultural University

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ СПОЖИВЧОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

Будь-який туристичний продукт являє собою складний і неоднорідний комплекс товарів та послуг. Формування конкурентоспроможних туристичних продуктів і оцінка привабливості існуючих продуктів повинні відбуватися з урахуванням і специфіки всіх вхідних елементів, і значущості кожного елемента для формування привабливості туристичного продукту у цілому. Метою роботи є виявлення туристичних уподобань в оцінці споживачами туристичного продукту, визначення спрямованості змін щодо їх поліпшення. Запропоновано методику визначення споживчих переваг під час формування структури туристичного продукту; визначення найбільш важливих чинників формування туристичного продукту і розроблення управлінських заходів щодо поліпшення стану цих чинників. Для ранжування споживчих переваг у структурі туристичного продукту пропонується використовувати метод експертних оцінок, в якому рядки відповідають назві пропонованих послуг, а стовпці – оцінкам, виставленим експертами за пропоновані послуги. Сумарна кількість оцінок за стовпцями матриці характеризує ступінь зацікавленості послугами.

Ключові слова: туризм, послуги, привабливість, споживчі переваги, експертні оцінки.

Постановка проблеми. Ефективність ведення туристичного бізнесу значною мірою визначається привабливістю туристичного продукту, яка під час оцінки носить суб'єктивний характер, заснований на кількісних індивідуальних перевагах до змісту й умов туристичних подорожей та відгуках певної групи споживачів. Сьогодні для підвищення ефективності функціонування туристичних підприємств, що працюють в умовах невизначеності і політичної нестабільності, потрібне визначення основних поглядів на управління й регулювання туристичної привабливості пропонованих подорожей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми формування споживчої привабливості туристичного продукту завжди було в полі зору науковців. Аналізуючи сучасні концепції управління у туристичній сфері, з'ясовано, що вітчизняні науковці [1–3] розглядали цей процес у різноаспектній площині, а саме:

- акцентували увагу на актуальності споживчої привабливості для туристичної сфери та визначали, що ідеї, концепції, теорії передумов сталого розвитку туризму базуються на твердженнях про цінності;
- обґрунтували шкалу цінностей підприємств туристичної галузі;
- запропонували модель цінності туристичних послуг, яка базується на інтенсифікації використання рекреаційного потенціалу, адаптації до ринкових умов внутрішніх чинників і резервів розвитку території

для отримання економічного ефекту від туристичної послуги, наявних стратегічних і тактичних конкурентних переваг.

Науковці Д. Хлебніков, І. Альошина та А. Гофман довели, що чинниками, які зумовлюють формування споживчої привабливості, є ті, що впливають на споживчий вибір: фізичні, соціальні, економічні властивості товару/послуги, доступність благ і особисті установки щодо придбання, вподобання споживача [4–6].

Формулювання цілей статті. Метою роботи є виявлення туристичних переваг в оцінці споживачів туристичного продукту та спрямованості змін щодо їх поліпшення.

Виклад основного матеріалу. Динамічні, постійно змінювані зовнішні умови формування бізнес-середовища потенційних споживачів туристичного продукту змушують до пошуку організаційно-економічних заходів щодо поліпшення та вдосконалення змісту туристичних продуктів із метою адаптації споживачів до змін і збереження привабливості туристичних продуктів.

Управління привабливістю туристичних продуктів зумовлюється специфічними властивостями послуг, до яких можна віднести:

- інформованість споживачів туристичних послуг про якість і безпеку подорожей;
- постійно зростаючий обсяг подорожей та екскурсій;
- конкуренцію між регіонами і країнами перебування;
- задоволення бажання споживачів туристичного продукту бути незалежними під час подорожі;

– диференціація створення туристичних пакетів для елітної частини споживачів і туристів з обмеженими фінансовими можливостями;

– сегментацію клієнтів, тобто формування з близькими інтересами по відношенню до компонентів пропонованого туристичного продукту: історико-культурних цінностей, лікувально-оздоровчих послуг і т. д.;

– спеціалізація – організація цільових турів для участі в міжнародних конференціях, симпозиумах, виставках;

– розроблення паломницьких турів, турів по святих місцях і приурочених до релігійних свят і дат;

– шопінг – відвідування супермаркетів, магазинів, ринків.

Туристичні підприємства під час обслуговування туристів постійно розширюють набір прямих та опосередкованих послуг, що сприяє підвищенню привабливості туристичного продукту у цілому.

Іншими словами, високий рівень привабливості туристичного продукту може забезпечити комплексна послуга, яка формується за рахунок послуг прямого та опосередкованого характеру.

Привабливість туристичного продукту формується за рахунок підвищення корисності комплексу прямих та опосередкованих послуг, тобто за рахунок задоволеності туриста від отримання кожної з послуг.

Схематично процес оцінки привабливості туристичного продукту представлено на рис. 1.

Із великої кількості існуючих методів найбільш перспективним для вирішення завдання методичної інструменталізації процесу формування споживчої привабливості туристичних продуктів є метод розрахунку Європейського індексу задоволеності споживача (ESCI), на основі якого проводяться системні дослідження рівня задоволеності споживачів у країнах ЄС [7].

Проаналізувавши методику розрахунку ESCI задоволеності споживача, автором запропоновано вдоско-

налений процес оцінювання привабливості туристичного продукту:

I етап: визначення переліку прямих і опосередкованих послуг, які впливають на привабливість туристичного продукту.

II етап: визначення вагомості складників туристичного продукту.

III етап: оцінювання корисності туристичного продукту за всіма складниками.

IV етап: оцінювання привабливості туристичного продукту з урахуванням вагомості і корисності всіх складників.

Методика розрахунку ESCI задоволеності споживача здійснюється у форматі інтерв'ювання споживачів та дає змогу з'ясувати значення і співвідношення якості, ціни та інших перемінних, які можуть бути використані для формування груп постійних та лояльних споживачів.

Перші три етапи процесу оцінювання привабливості туристичного продукту визначаються за допомогою методу експертних оцінок (рис. 2).

Експертна оцінка – метод отримання комплексної оцінки властивостей об'єкта, широко застосовуваний в управлінській діяльності.

Використання експертної оцінки під час установлення зворотного зв'язку зі споживачами зводиться до того, що за кожним вибраним об'єктом виставляється оцінка експерта за певною шкалою. Об'єктом може виступати сама продукція – послуга або низка значущих для споживачів властивостей, характерних для неї і відображених у нормативному документі на дану продукцію. Експертні оцінки повинні раціонально поєднуватися, доповнюючи і збагачуючи одна одну. Експерти можуть бути професіоналами і в межах своїх повноважень добре знати вимоги до об'єкта. Однак необхідною умовою проведення експертної оцінки послуг є участь у ній групи споживачів, які не володіють спеціальними знаннями від-

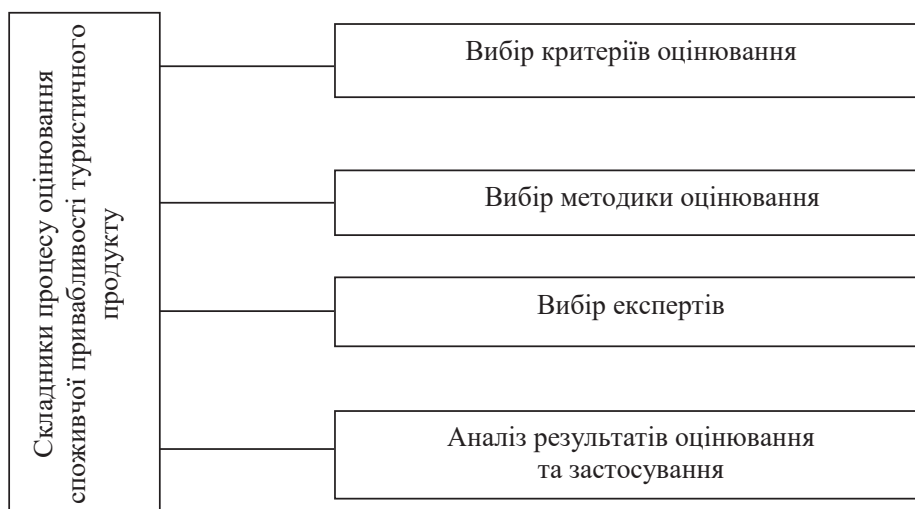


Рис. 1. Схема оцінки привабливості туристичного продукту

Джерело: власна розробка автора

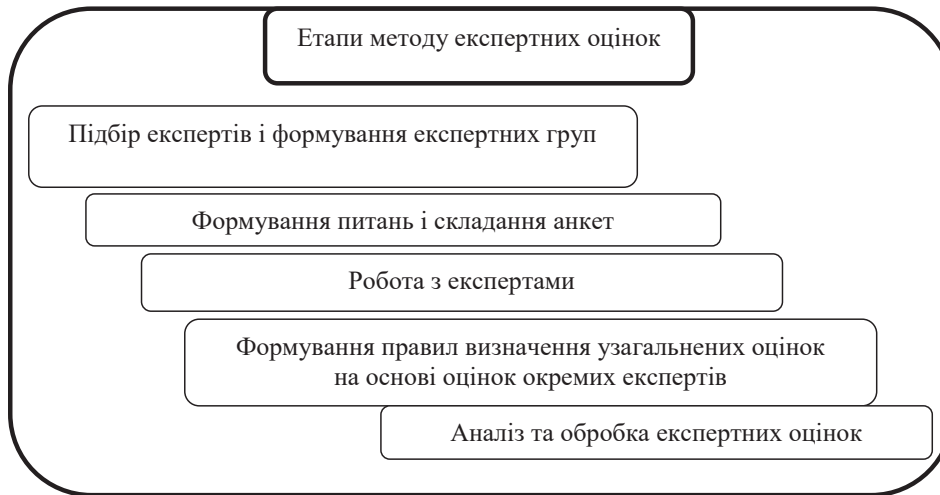


Рис. 2. Загальна схема використання методу експертних оцінок

носно оцінюваного об'єкта, адже саме вони – реальні покупці продукції.

У нашому разі як експертів необхідно використувати тих людей, чиї судження найбільш допоможуть прийняттю адекватного рішення, тобто потенційних споживачів або споживачів, які вже користувалися послугами підприємства і мають свої зауваження щодо поліпшення умов відпочинку.

Основними вимогами, що висуваються до експертів, є: компетентність, зацікавленість у роботі експертної комісії, діловитість, широта поглядів, об'єктивність і незалежність суджень. Точність експертної оцінки багато в чому залежить від кількості експертів [8].

Способи проведення якісної експертизи різноманітні. У плануванні якісного туристичного обслуговування та підвищенні споживчої привабливості туристичного продукту доцільним буде метод виставлення балів, який спрямований на вибір найпривабливіших видів послуг.

Метод переваг має декілька кроків. Крок № 1. Заповнення експертного бланку. Як ми вже встановили, кожен з експертів повинен заповнити експертний бланк, який, по суті, являє собою матрицю переваг, причому стовпці й рядки цієї матриці іменуються вибраними видами послуг. Сенс такого заповнення полягає у порівнянні всіх видів послуг по черзі одна з одною. При цьому більш привабливій послугі дається 2 бали, а менш привабливій – 0 балів. За неможливості віддати перевагу якійсь із двох порівнюваних послуг кожній із них дається по 1 балу.

Крок № 2. Обробка матриці переваг. На цьому етапі кожен експерт приступає до обробки матриці переваг. Насамперед підсумовуються всі значення комірок матриці по рядках. Таким чином, можна обчислити загальну суму балів, одержаних кожним видом послуг, тобто, по суті, дізнатися абсолютну вагу кожного окремого виду послуг (V). Зауважимо, що максимальна абсолютна вага кожного виду послуг (V_{max}) дорівнює:

$$V_{max} = 2(N-1), \quad (1)$$

де N – число порівнюваних видів послуг.

Далі необхідно визначити загальну абсолютну вагу всіх послуг матриці переваг за формулою:

$$V_{заг} = N(N-1) \quad (2)$$

Якщо в експертизі беруть участь кілька експертів, то слід обчислити середню вагомість кожної послуги за формулою:

$$V_{сер} = \sum V_i / k, \quad (3)$$

де $\sum V_i = \sum V_1 + \sum V_2 + \dots + \sum V_n$;

k – кількість експертів;

$1, 2 \dots n$ – поточний номер рядка (порядковий номер послуги).

Крок № 3. Для подальшого визначення рівня привабливості туристичного продукту розрахуємо коефіцієнти вагомості прямих та опосередкованих послуг.

Коефіцієнт вагомості розраховують як відношення сум балів, присвоєних кожному з одиничних показників усіма експертами, до загальної суми балів усіх показників, тобто:

$$M_r = \frac{\sum_{r=1}^n a_i}{\sum_{r=1}^n n \times \sum_{r=1}^n a_{ij}}, \quad (4)$$

де – ранг n -ої послуги;

n – кількість послуг;

r – кількість експертів.

Сума коефіцієнтів вагомості повинна дорівнювати одиниці.

Сьогодні туристичні агентства не в змозі охопити весь спектр потреб, в яких зацікавлений споживач. Організації пропонують послуги, які задовольняють лише базові потреби споживача, і споживач повинен сам заповнювати ці пробіли.

Для того щоб створити туристичний продукт, адаптований під споживача, тобто той продукт, що буде найпривабливішим, важливо дослідити, що саме є корисним для споживача туристичних послуг.

Споживча корисність туристичного продукту – це здатність туристичного продукту задовольняти людську потребу. Вона базується на внутрішніх властивостях об'єкта і на потребах людини, які визначаються об'єктивними біологічними властивостями організму, співвіднесеними з об'єктивними умовами навколишнього світу, пропущеними через культурний контекст, і відмінностями в індивідуальних перевагах.

Туристичне підприємство має бути зацікавленим у тому, щоб споживчі властивості пропонованих туристичних продуктів максимально відповідали вимогам споживача. Туроператори повинні створювати, а турагенти – реалізовувати туристичний продукт, привабливий для різних сегментів туристів, тобто їхні практичні орієнтири перебувають у площині атрактивності та організаційно-економічної доступності туристичного продукту; визначення ступеня його універсальності або спеціалізованості; можливості поєднання туристичних послуг з іншими основними та додатковими, які зумовлять найвищий рівень задоволення туристичним продуктом.

Розглядаючи споживчу корисність туристичного продукту, можна виділити домінуючі компоненти, які виражаються через показники якості, призначення, безпеки, ціни, професійної компетенції персоналу, нематеріальних активів та екологічності.

Для визначення ступеню корисності прямих та опосередкованих послуг експертам запропонована бальна шкала:

- Не корисно – 0 балів.
- Мало корисно – 1 бал.
- Корисно – 2 бали.
- Дуже корисно – 3 бали.

Залежно від думки експерт виставляє бали щодо корисності запропонованих послуг. Аналізуючи відповіді експерта, вибираємо лише ті види послуг, які експерт вважає корисними або дуже корисними. Виходячи із цих даних, розраховуємо середню оцінку корисності за формулою:

$$\bar{K}_r = \frac{\sum K_i}{\sum r \times \sum n}, \quad (5)$$

де K_i – корисність i -ої послуги ($i=1-n$);

r – кількість експертів;

n – кількість послуг.

Процес підвищення привабливості туристичного продукту відбувається під впливом різних важко враховуваних факторів, головними з яких є корисність та вагомість послуг у складі туристичного продукту з погляду споживача. При цьому вагомість та корисність можна розглядати як основні критерії оцінювання споживчої привабливості туристичного продукту.

Рівень споживчої привабливості туристичного продукту запропоновано розраховувати окремо для прямих та опосередкованих послуг:

$$PP(PO) = 1 - \sum(((K\bar{o} - K\phi) / K\bar{o}) \cdot B), \quad (6)$$

де $PP(PO)$ – споживча привабливість відповідно прямих та опосередкованих туристичних послуг;

K_ϕ – фактична корисність i -ї прямої послуги ($i=1 \div l$) або корисність j -ї опосередкованої послуги ($j=1 \div m$);

$K_{\bar{o}}$ – бажана корисність i -ї прямої послуги ($i=1 \div l$) або корисність j -ї опосередкованої послуги ($j=1 \div m$);

B – вагомість i -ї прямої послуги ($i=1 \div l$) або вагомість j -ї опосередкованої послуги ($j=1 \div m$).

Запити і пропозиції споживачів постійно трансформуються, оскільки виникають нові потреби клієнтів.

Висновки. У базовий туристичний продукт не слід включати забагато видів послуг, тому що це відлякує нецікавістю подорожі, а також високою ціною туру.

Привабливість туристичного продукту формується за рахунок підвищення корисності комплексу прямих та опосередкованих послуг, тобто за рахунок задоволеності туриста від отримання кожної з послуг.

Рівень споживчої привабливості туристичного продукту запропоновано розраховувати окремо для прямих та опосередкованих послуг з урахуванням вагомості прямих та опосередкованих послуг.

Зазначений підхід дає змогу розробляти управлінські рекомендації щодо підвищення споживчої привабливості туристичного продукту як для туристичних підприємств, так і для підприємств, які надають опосередковані туристичні послуги.

Список літератури:

1. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія. Київ, 2009. 463 с.
2. Швеє І.Ю. Формирование конкурентных преимуществ на основе ценности. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2005. Вип. 205. Т. II. С. 307–315.
3. Шульгіна Л.М. Маркетинг. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу : монографія. Київ, 2005. 596 с.
4. Алешина І.В. Поведение потребителей. Москва, 2008. 528 с.
5. Гофман А.Б. Мода и люди. Новая теория моды и модного поведения. Санкт-Петербург : Питер, 2006. 160 с.
6. Хлебников Д.В. Ценность и факторы ценности. URL : <http://www.zubry.ru/articles/20/01/cennost-i-factory-cennosti-chast-1,2,3.77> (дата звернення: 13.01.2020).
7. Index of economic freedom. URL : <http://cf.heritage.org/index/pastScores.cfm> (дата звернення: 13.01.2020).
8. Измерение удовлетворенности потребителя. Серия «Все о качестве. Зарубежный опыт». Выпуск 33. Москва, 2002. 40 с.

References:

1. Tkachenko, T.I. (2009) Stalij rozvitok turizmu: teori`ya, metodologi`ya, reali`yi bi`znesu : monogr. [Sustainable development of tourism: theory, methodology, realities of business: monogr]. Kyiv (in Ukrainian)
2. Shvets, I.Y. (2005) Formirovanie konkurentny`kh preimushhestv na osnove czennosti [Formation of competitive advantages on the basis of value.] *Ekonomi`ka : problemi teori`yi ta praktiki* – Economics: problems of theory and practice. 2, 307-315. (in Russian)
3. Shulgin, L.M. (2005) Marketing. Marketing pi`dpriyemstv turistichnogo bi`znesu : monogr. [Marketing. Marketing of tourism business enterprises: monogr.]. Kyiv (in Ukrainian)
4. Aleshina, I.V. (2008) Povedenie potrebitelej [Consumer behavior]. Moscow (in Russian)
5. Hoffman, A.B. (2006) Moda i lyudi. Novaya teoriya mody` i modnogo povedeniya [Fashion and people. A new theory of fashion and fashionable behavior] Peter (in Russian)
6. Khlebnikov, D.V. Czennost` i faktory` czennosti [Value and factors of value]. Available at: <http://www.zubry.ru/articles/20/01/cennost-i-factory-cennosti-chast-1,2,3.77> (in Russian)
7. Index of Economic Freedom. Available at: <http://cf.heritage.org/index/pastScores.cfm>. (in English)
8. Izmerenie udovletvorennosti potrebitelya. Seriya «Vse o kachestve. Zarubezhny`j opy`t». [Measuring customer satisfaction. The series is all about quality. Foreign experience]. Moscow. 2002. (in Russian)

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА

Любой туристический продукт представляет собой сложный и неоднородный комплекс товаров и услуг. Формирование конкурентоспособных туристических продуктов и оценка привлекательность существующих продуктов должны происходить с учетом и специфики всех входящих элементов, и значимости каждого элемента для формирования привлекательности туристического продукта в целом. Целью работы является выявление туристических предпочтений в оценке потребителями туристического продукта, определение направлений изменений по их улучшению. Предложена методика определения потребительских предпочтений при формировании структуры туристического продукта, определения наиболее важных факторов формирования туристического продукта и разработки управленческих мероприятий по улучшению состояния этих факторов. Для ранжирования потребительских предпочтений в структуре туристического продукта предлагается использовать метод экспертных оценок, в котором строки соответствуют названию предлагаемых услуг, а столбцы – оценкам, выставленным экспертами за предлагаемые услуги. Суммарное количество оценок по столбцам матрицы характеризует степень заинтересованности услугами.

Ключевые слова: туризм, услуги, привлекательность, потребительские предпочтения, экспертные оценки.

METHODOLOGY FOR ASSESSING THE LEVEL OF CONSUMER ATTRACTIVENESS OF A TOURIST PRODUCT

Any tourist product is a complex and heterogeneous complex of goods and services. The formation of competitive tourism products and assessment of the attractiveness of existing products should take into account the specifics of all the input elements and the importance of each element to form the attractiveness of the tourism product as a whole. The generally recognized fact is that tourism plays a significant role in solving the problems of the development of regional and national economies. Tourism, on the one hand, is a complex socio-economic phenomenon, and on the other, it is a specific type of industry, the functioning of which, given the availability of appropriate infrastructure and the fulfillment of a number of conditions, should bring significant income to both individual regions and the state as a whole. The success of commercial activity in the tourism market is determined, first of all, by an attractive tourism product, therefore the main task of a tourism company, in particular a tour operator, is to create an attractive tourism product. The effectiveness of the tourism business is largely determined by the attractiveness of the tourism product, which, when assessed, is subjective, based on quantitative individual preferences for the content and conditions of tourist trips and reviews of a certain group of consumers. Today, in order to increase the efficiency of tourism enterprises operating in conditions of uncertainty and political instability, it is imperative to determine the main views on the management and regulation of the tourist attractiveness of the proposed travel. The aim of the work is to identify tourist preferences in the assessment of tourism products by consumers, to determine the direction of changes to improve them. A methodology for determining consumer preferences in the formation of the structure of a tourist product is proposed; identification of the most important factors in the formation of a tourism product and the development of management measures to improve the condition of these factors. To rank consumer preferences in the structure of a tourism product, it is proposed to use the method of expert assessments, in which the rows correspond to the name of the services offered, and the columns correspond to the ratings made by experts for the services offered. The total number of ratings on the columns of the matrix characterizes the degree of interest in services.

Key words: tourism, services, attractiveness, consumer preferences, expert opinions.

Носяк М.В.

аспірант,
Європейський університет

Noniak Mykhailo

European University

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано концептуальні засади формування організаційної культури телекомунікаційних підприємств, зокрема визначено важливість і роль організаційної культури, окреслено її сутнісні характеристики та мету, визначено складники, принципи й функції організаційної культури, виявлено її особливості формування у телекомунікаційних підприємствах, запропоновано послідовні етапи її розроблення. Розкрито чинники впливу, встановлено критерії та індикатори оцінки дієвості організаційної культури, що сприятиме в телекомунікаційних підприємствах: визначенню місії, завдань підприємства, підвищенню конкурентоспроможності за рахунок урахування тенденцій, ризиків, загроз та нових можливостей, генеруванню нових конкурентних переваг, поліпшенню організаційного клімату підприємства, формуванню позитивного іміджу підприємства, налагодженню ефективних інформаційно-комунікаційних ланцюгів та взаємодій, модернізації організаційних цінностей та організаційної поведінки.

Ключові слова: організаційна культура, телекомунікаційні підприємства, концептуальні засади формування.

Постановка проблеми. Однією з особливостей сучасної цифрової економіки є важливість використання якісно нових партнерських, мережевих, виробничих взаємодій, що передбачає зміну цінностей телекомунікаційних підприємств та траєкторій його організаційного розвитку. Організаційна культура належить до складних ціннісно-матеріальних утворень, є стратегічним глибинним чинником організаційного розвитку підприємства, що зумовлює підвищення конкурентоспроможності та нарощення унікальних конкурентних переваг телекомунікаційного підприємства. Водночас ці процеси формування організаційної культури в телекомунікаційних підприємствах потребують додаткового осмислення та досліджень, оскільки можуть супроводжуватися низкою загроз та ризиків, пов'язаних із переорієнтацією, трансформацією, специфікою та адаптацією їх організаційного розвитку до нових економічних умов. Указане підтверджує актуальність та необхідність наукових пошуків щодо обґрунтування концептуальних засад формування організаційної культури телекомунікаційних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі сутнісні та прикладні положення організаційної культури підприємств досліджували визнані авторитети у сфері менеджменту: Р. Аккоф, А.І. Амоша, Р. Блейк, А. Вебер, Е. Вебстер, О. Гудзь, Ю.З. Драчук, П. Друкер, Й. Завадський, І. Крейдич, М. Курбатова, А. Маслоу,

А. Мескон, Г. Мінцберг, Н. Прокопенко, С. Паркінсон, М. Портер, С. Судомир, А. Томпсон, Н.І. Чухрай та ін. Оцінюючи їхні наукові розробки з досліджуваної проблеми, констатуємо, що у цих публікаціях визначено мету та чинники формування організаційної культури підприємств, запропоновано алгоритми її формування, однак особливості телекомунікаційної галузі виступають ключовими чинниками впливу на організаційну культуру. Це та відсутність єдино прийнятих дієвих концептуальних засад організаційної культури, які б слугували розв'язанню практичних питань телекомунікаційних підприємств, зумовило проведення даного дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування концептуальних засад формування організаційної культури телекомунікаційних підприємств, зокрема визначення важливості й ролі організаційної культури, окреслення її сутнісних характеристик та мети, визначення складників, принципів і функцій організаційної культури, виявлення її особливостей формування у телекомунікаційних підприємствах, опрацювання пропозицій щодо послідовних етапів її розроблення, розкриття чинників впливу, встановлення критеріїв та індикаторів оцінки дієвості організаційної культури.

Виклад основного матеріалу. Нині телекомунікаційні підприємства змушені шукати нові інструменти для підвищення конкурентоспроможності та генеру-

вання унікальних конкурентних переваг, оскільки традиційні способи все менше спрацьовують. Організаційна культура вважається ефективним стратегічним інструментом підприємства та унікальним економічним утворенням, яке поєднує виробничі, соціальні та партнерські взаємодії. Н.Л. Гавкалова переконує, що «організаційна культура відіграє одну з провідних ролей у процесі забезпечення ефективності менеджменту на підприємстві» [8]. Вона зачіпає усі взаємозв'язки всередині і ззовні телекомунікаційного підприємства, її формування та вплив розпочинаються уже в момент зародження бізнесової ідеї. Фактично організаційна культура окреслює «стратегію, цілі і моделі діяльності будь-якого підприємства» [7]. «Організаційна культура виступає конкурентною перевагою підприємства тією мірою, наскільки вона є загальноприйнятою, узгодженою, цілісною системою сприйняття, цінностей, підходів і визначень колективом підприємства» [10]. «Організаційна культура підприємства – один із чинників конкурентоспроможності; фактор успіху, ефективності діяльності, а іноді й виживання» [13]. «Організаційна культура – це набір найбільш важливих припущень, прийнятих підприємством, що виражаються у заявлених цінностях, які задають людям орієнтири їхніх поведінки і дій. Дані ціннісні орієнтації передаються через символічні засоби духовного і матеріального оточення підприємства» [2]. «Організаційна культура відображає ступінь організаційного впорядкування процесу виробництва і процесу менеджменту організації й є одним з елементів її культури» [14].

Отже, організаційну культуру розглядають у двох площинах: управлінській та соціально-психологічній, яким притаманна відмінна система цінностей та уявлень щодо складників, змісту, критеріїв оцінки, індикаторів організаційної культури.

Організаційна культура в управлінській площині розглядається як конститутивний атрибут підприємства, що проявляється у формалізованих та неформалізованих меті, цінностях, правилах, нормах, регламентах організаційної поведінки. При цьому її призначення вбачають у підвищенні рівня економічної ефективності та конкурентної позиції підприємства, своєчасній його адаптації до коливань зовнішнього середовища, забезпеченні організаційного розвитку.

На протигагу цьому організаційна культура в соціально-психологічній площині ґрунтується не на ефективності діяльності та економічному успіху, а на формуванні якісної системи партнерства та співробітництва всіх контактних аудиторій, де ключовим визнається психологічний мікроклімат.

Проведений сутнісний аналіз визначень організаційної культури дає змогу окреслити організаційну культуру як систему партнерських взаємовідносин, розгалужених взаємозв'язків та взаємодій, які сформувалися на підприємстві на основі визначених цінностей, базових уявлень, стандартів і регламентів організаційної поведінки, необхідних для досягнення її мети та завдань. Мета та цінності визначаються місією під-

приємства і не можуть їй суперечити. Але якщо мета вказує конкретні напрями розвитку підприємства, то цінності окреслюють методи й засоби для досягнення мети. Набір цінностей для підприємства є надзвичайно важливим, оскільки саме він окреслює орієнтири та напрями досягнення мети. І якщо мета конкурентів може збігатися, то через різні цінності методи її досягнення будуть різними, тобто й організаційна культура буде іншою. «Організаційні цінності, звичайно підприємства підвищують координацію, зацікавленість у спільній діяльності, сприяють самоусвідомленню себе як частини загального результату» [5].

Метою формування організаційної культури в телекомунікаційних підприємствах слід визнати довгострокове забезпечення високої прибутковості, адаптації до деформацій зовнішнього середовища, генерування додаткових конкурентних переваг за рахунок нарощення унікальних компетентностей, підвищення ефективності та якості управління.

Акцентуємо, що формуванню організаційної культури в телекомунікаційних підприємствах притаманні стратегічний характер та зорієнтованість на компетентності працівників. Саме тому успішні підприємства «характеризуються наявністю у них належної культури і способу мислення; виховують і утримують у себе співробітників, які володіють необхідними компетенціями; домагаються правильної поведінки своїх співробітників» [7].

Складниками організаційної культури телекомунікаційних підприємств слід визнати: місію і цінності підприємства; історію виникнення і розвитку підприємства; організаційну структуру; організаційний дизайн; норми, правила, регламенти організаційної поведінки; систему мотивації та стимулювання персоналу; стандарти стилю керівництва; імідж та бренд підприємства; кадрову політику; досвід використання організаційного інструментарію. Під час формування організаційної культури телекомунікаційному підприємству необхідно дотримуватися пропорцій між усіма її складниками, рівнями та ієрархічними пластами, а також урахувувати якісні й кількісні їх характеристики, загрози, внутрішні ризики та можливості і зовнішні обмеження, які можуть прискорити чи загальмувати і знизити організаційний розвиток підприємства.

Принципами формування організаційної культури телекомунікаційних підприємств доцільно визнати: комплексність, ціннісну орієнтацію, системність, історичність, ефективність, нав'язування та інтеграційність.

Функціями формування організаційної культури телекомунікаційних підприємств доцільно визначити: планування, моделювання, прогнозування, мотиваційну, адаптивну, контролюючу, координаційну, оціночну, інтеграційну.

Телекомунікаційні підприємства за останнє десятиліття пережили складні процеси економічних перетворень (зміну форм власності, структурні трансформації) й адаптуються до амплітуд кризових

деформацій. Утрата технічного, виробничого, технологічного, кадрового і фінансового потенціалу, коливання попиту на телекомунікаційні послуги, невисокі темпи інноваційної активності, зниження конкурентоспроможності вплинули на рівень організаційної культури телекомунікаційних підприємств. Нині сильна організаційна культура має стати важливим складником їх функціонування. Особливості формування організаційної культури телекомунікаційних підприємств пояснюються багатofакторністю впливу та різновекторним спрямуванням дії її складників. Специфіка характеристик організаційної культури телекомунікаційних підприємств та підвищення її ролі зумовлюють зміни взаємодій усіх контактних аудиторій, які поступово видозмінюють якість їх співпраці й партнерства. Зарубіжна практика переконує, що підприємства телекомунікаційної галузі, які розглядають організаційну культуру як свій стратегічний актив, функціонують більш успішно. На жаль, лише великі вітчизняні телекомунікаційні підприємства приділяють достатню увагу організаційній культурі, а інші все ще не усвідомили її роль і вагомість.

Організаційна культура, формуючи стійкі взаємодії, взаємозв'язки і комунікаційні ланцюги всередині телекомунікаційного підприємства, генерує його організаційний потенціал, за рахунок якого воно зможе вистояти в умовах кризових потрясінь і розвиватися за рахунок унікальних компетентностей та додаткових конкурентних переваг.

Ми підтримуємо тезу про те, що «не існує «поганих» чи «добрих» організаційних культур» [11], а є організаційна культура, яка виступає додатковим активом телекомунікаційного підприємства і допомагає підвищувати конкурентоспроможність, а є така, що не дає можливості успішно розвиватися, примножувати конкурентні переваги і веде до банкрутства. Сильною вважається організаційна культура, яка забезпечує телекомунікаційному підприємству стабільність організаційного розвитку, зрозумілі стосунки з усіма контактними аудиторіями, яка сприяє нарощенню компетентностей.

Під час формування організаційної культури телекомунікаційним підприємствам слід використовувати прийняті традиції, цінності, стандарти організаційної поведінки, зовнішні атрибути, враховуючи специфіку їх функціонування. Наявність специфічних галузевих чинників телекомунікаційних підприємств вносить суттєві корективи до традиційних технологій та інструментів формування організаційної культури.

Акцентуємо, що формування організаційної культури телекомунікаційних підприємств – складна і довготривала процедура, яка потребує чіткої покрокової побудови послідовних етапів, що «поєднують внутрішні можливості із зовнішніми чинниками» [3, с. 61]. Такими етапами доцільно визнати: визначення місії, мети та завдань упровадження організаційної культури телекомунікаційних підприємств; визначення принципів, функцій, суб'єкта та об'єкта організаційної куль-

тури; виявлення внутрішніх та зовнішніх чинників впливу; встановлення критеріїв та індикаторів оцінки формування організаційної культури; діагностику існуючої організаційної культури телекомунікаційних підприємств та її впливу на конкурентну позицію та продуктивність працівників; розроблення орієнтирів та стандартів ідеальної організаційної культури телекомунікаційних підприємств; формування цінностей, норм, регламентів та правил ідеальної організаційної поведінки персоналу; встановлення методів та інструментів імплементації сформованих цінностей, норм, регламентів, правил організаційної поведінки; розроблення системи взаємодій, інформаційно-комунікаційних ланцюгів, створення легенд, символів, ритуалів, обрядів; співставлення існуючої та ідеальної організаційної культури телекомунікаційних підприємств; аналітичний аналіз результатів дослідження; формування стратегії та плану заходів щодо формування організаційної культури телекомунікаційних підприємств; розроблення навчальних програм адаптації та нарощення компетентностей персоналу; адаптацію організаційної структури; імплементацію стратегії організаційної культури; проведення моніторингу та контролю над виконанням ухвалених заходів; внесення змін та коректування заходів щодо усунення недоліків розвитку організаційної культури, вдосконалення її характеристик та формування нових компетенцій телекомунікаційних підприємств.

Зважаючи на масштабність, вагомість і багатoveкторність феномену організаційної культури телекомунікаційних підприємств, на її формування впливають спонтанно та цілеспрямовано різноманітні чинники. Чинники впливу на формування організаційної культури телекомунікаційних підприємств традиційно розподіляють на внутрішні і зовнішні.

До зовнішніх чинників формування організаційної культури телекомунікаційних підприємств варто віднести: особливості етнічної, національної і субнаціональної культури; нормативно-правове поле; систему вірувань; партнерів, постачальників, конкурентів, кредиторів, клієнтів; ключові принципи формування сім'ї та родинні взаємовідносини; науково-технічний прогрес та систему освіти; економічну систему та економічну ситуацію в країні; норми державного регулювання бізнесу; політичну систему та політичну ситуацію в країні; динаміку та коливання конкурентного середовища; розвиток технічних, організаційних, технологічних та інформаційно-комунікаційних інновацій; тіньові чинники (корупція, рейдерство, злочини); зміну організаційно-правових засад функціонування бізнесових структур.

Зауважимо, що занадто вагомий вплив зовнішніх чинників зумовлює втрату керованості організаційної культури та, відповідно, зменшення конкурентоспроможності телекомунікаційних підприємств.

До зовнішніх чинників формування організаційної культури телекомунікаційних підприємств належать: місія, цілі та завдання підприємства; зміна власника та

керівництва; ставлення менеджменту до нестандартних ситуацій; розширення, розвиток, диверсифікація діяльності підприємства; наявні ресурси на підприємстві; розмір підприємства та його технологічне оснащення; компетентності та потреби персоналу; специфіка управління персоналом; стадія життєвого циклу підприємства; специфіка організаційних взаємодій та зв'язків; галузева приналежність підприємства; використання новітніх технологій та якісного програмного забезпечення; існуючі традиції, міфи, історії, ритуали та звичаї; механізм стимулювання та мотивації персоналу; готовність працівників до змін.

Урахування впливу зазначених внутрішніх чинників є передумовою формування сильної, якісної організаційної культури, і, навпаки, недостатнє їх урахування може зумовити зменшення результативності та конкурентоспроможності діяльності телекомунікаційного підприємства.

Водночас зауважимо, що вплив самої організаційної культури на успішне функціонування та конкурентоспроможність телекомунікаційного підприємства опосередковується через взаємодію працівників, що передбачає формування бажаної організаційної поведінки і відповідних компетенцій, формування лояльності персоналу через використання інструментарію внутрішнього маркетингу. Варто встановити методологічні засади систематизації внутрішніх та зовнішніх чинників і можливості їх дієвого прикладного використання для коректування сценаріїв організаційної поведінки персоналу телекомунікаційного підприємства виходячи зі змістовних та процедурних властивостей організаційної культури. Змістовні властивості характеризують її структурну єдність, а процедурні – відображають динаміку моделей організаційної поведінки і взаємодії різних контактних аудиторій на основі спільних цінностей, інтересів, базових уявлень, тобто процедурні характеристики більш гнучкі і змінюються швидше, ніж змістовні.

Внутрішні та зовнішні чинники зумовлюють необхідність постійного вдосконалення організаційної культури телекомунікаційних підприємств. Здійснення вдосконалень та відповідних змін організаційної культури в телекомунікаційних підприємствах має опиратися на принципи максимальної результативності. М. Магура і М. Курбатова пропонують до таких принципів віднести таке: ініціатором і провідником змін повинно бути вище керівництво; в основі змін повинно бути соціальне навчання, яке дасть персоналу зразки для наслідування; використання можливостей впливу на трудовий колектив через створення групових норм і цінностей; забезпечення емоційного впливу на персонал за допомогою широкого використання ритуалів і символів; зміни в організаційній культурі повинні поширитися як на вимоги до персоналу, так і на вимоги до системи управління [8, с. 100–101].

Ключовим чинником під час розроблення програми вдосконалення організаційної культури стає проблема подолання опору трансформаційним змінам. Тому для

результативної трансформації організаційної культури доцільним вважаємо комплекс таких заходів: розвиток бажаних складників організаційної культури; інформування персоналу про мету, цінності, стандарти та регламенти діяльності підприємства; перманентна адаптація організаційної культури до змін та тенденцій конкурентного середовища; ретельний відбір нових фахівців за ціннісними уявленнями та організаційною поведінкою, що відповідає стандартам підприємства; стимулювання та мотивація персоналу, які підтримують мету, цінності, стандарти та регламенти діяльності підприємства.

Трансформація організаційної культури на телекомунікаційному підприємстві передбачає «об'єднання всіх процесів, що ведуть до зміни складу, властивостей, структури зв'язків і відносин, складових елементів виробничо-економічної системи: інноваційні процеси, економічне зростання підприємства, реінжиніринг бізнес-процесів підприємства, процеси реструктуризації та приватизації підприємства, процеси кризового розвитку й антикризового управління підприємством, що дає змогу зробити кількісні та якісні зміни в усіх функціональних сферах виробничо-економічної системи» [4]. В. Томілов серед ефективних методів удосконалення організаційної культури наголошує на таких, як «підтримка та заохочення існування в колективі різноманітних точок зору, створення високого рівня міжособистісних відносин і прагнення до колективного вирішення завдань, отримання працівниками частки повноважень керівника, що сприяє підвищенню ступеня відповідальності за роботу, формування у працівників креативного мислення, яке є джерелом нововведень у різних галузях» [12].

Для встановлення результативності існуючої організаційної культури та виявлення її слабких та сильних сторін необхідно проводити її оцінку. Д. Мацумото відзначає, що «обмеженість існуючих способів оцінки організаційної культури полягає у тому, що всі вони досліджують її лише на рівні окремих працівників, не враховуючи при цьому впливу національної культури та субкультури структурних підрозділів» [9]. К. Кameron і Р. Куїнн переконують, що «для отримання змістовного результату оцінки організаційної культури доцільно формувати профіль культури, який генерується на основі бальної оцінки» [6]. Таку позицію підтримують Р. Кілман і М. Сакстон, які стверджують, що для оцінки організаційної культури підприємства слід використовувати «метод складання профілю культурного розриву, який дає змогу визначити різницю між бажаним та існуючим станом організаційної культури на підприємстві» [1]. Г. Хаєт вибирає кваліметричний метод оцінки, використання якого «дає змогу структурувати явище, визначити його тип, структуру і взаємозв'язки між елементами» [7].

Ми дотримуємося позиції, що потрібно використовувати комплексну оцінку організаційної культури, яка має поєднувати різноманітні методи кількісної та якісної оцінки ключових характеристик її складників. Так,

для її кількісної оцінки варто використовувати економіко-математичні методи, визначення фінансових та кадрових індикаторів, економіко-математичне моделювання, факторний, кореляційний та кластерний аналіз. Для якісної оцінки її складників доцільно використати контент-аналіз, опитування, анкетування персоналу та висновки незалежних експертів.

Така комплексна оцінка організаційної культури здатна забезпечити об'єктивність визначення рівня її дієвості та адаптивності, оскільки економічна ефективність є матеріальною платформою інноваційної та інтелектуальної активності, яка генерує додаткові конкурентні переваги та підвищує економічні здобутки телекомунікаційних підприємств.

Перевагами запропонованого підходу до оцінки організаційної культури є: його практична зорієнтованість; простота і доступність здійснення у максимально стислі терміни; широта охоплення; комплексність, що передбачає якісну та кількісну оцінку ключових характеристик організаційної культури; об'єктивність, основою якої є використання різноманітного інформаційного масиву, емпіричного матеріалу та аналітичних узагальнень.

Таким чином, організаційна культура є стратегічним чинником організаційного розвитку телекомунікаційного підприємства. Формування організаційної культури дає змогу краще зрозуміти цінності й інтереси діяльності телекомунікаційного підприємства та його призначення.

Висновки. У статті обґрунтовано концептуальні засади формування організаційної культури телекомунікаційних підприємств, зокрема визначено важливість і роль організаційної культури, окреслено її сутнісні характеристики та мету, визначено складники, принципи й функції організаційної культури, виявлено її особливості формування у телекомунікацій-

них підприємствах, запропоновано послідовні етапи її розроблення, розкрито чинники впливу, встановлено критерії та індикатори оцінки дієвості організаційної культури, що сприятиме в телекомунікаційних підприємствах: визначенню місії, завдань підприємства; підвищенню конкурентоспроможності за рахунок урахування тенденцій, ризиків, загроз та нових можливостей; генеруванню нових конкурентних переваг; поліпшенню організаційного клімату підприємства; формуванню позитивного іміджу підприємства; налагодженню ефективних інформаційно-комунікаційних ланцюгів та взаємодій; модернізації організаційних цінностей та організаційної поведінки. Авторська комплексна оцінка організаційної культури здатна забезпечити об'єктивність визначення рівня її дієвості та адаптивності, оскільки економічна ефективність є матеріальною платформою інноваційної та інтелектуальної активності, яка генерує додаткові конкурентні переваги та підвищує економічні здобутки телекомунікаційних підприємств. Перевагами запропонованого підходу до оцінки організаційної культури є: його практична зорієнтованість; простота і доступність здійснення у максимально стислі терміни; широта охоплення; комплексність, що передбачає якісну та кількісну оцінку ключових характеристик організаційної культури; об'єктивність, основою якої є використання різноманітного інформаційного масиву, емпіричного матеріалу та аналітичних узагальнень.

Фактично завдяки формуванню організаційної культури телекомунікаційне підприємство збільшує обсяги прибутків не за рахунок розширення асортименту послуг та вкладення інвестиційного капіталу, а за рахунок використання інтелектуального й організаційного потенціалу, впровадження інновацій, узгодження мети, цінностей та інтересів підприємства, підвищення конкурентної позиції.

Список літератури:

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. Москва : Финансы и статистика, 1999. 248 с.
2. Веснін В.Р. Основи менеджменту. Київ : Еліт, 2004. 560 с.
3. Захарчин Г.М. Передумови розвитку організаційної культури на підприємстві в умовах глобалізації. *Економічний простір*. 2009. № 1(23). С. 57–63.
4. Егоров П.В., Алексеенко Н.В. Стратегический мониторинг в управлении финансово-хозяйственной деятельностью производственных систем : монография. Донецк : Юго-Восток, ЛТД, 2005. 176 с.
5. Калініченко Т.І. Теоретичні підходи до тлумачення організаційної культури. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2010. № 3. С. 62–67.
6. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / пер. с англ. И.В. Андреевой. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 320 с.
7. Корпоративна культура / за заг. ред. Г.Л. Хаєта. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 403 с.
8. Магура М.И., Курбатова М.Б. Организационная культура. Организационное поведение. Самара : Бахрах-М, 2006. 752 с.
9. Мацумото Д. Психология и культура / пер. с англ. Т. Гутман. Санкт-Петербург : Питер, 2003. 717 с.
10. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 102 с.
11. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. Москва : ИНФРА-М, 2011. 151 с.
12. Томилов В.В. Культура предпринимательства. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 176 с.
13. Хміль Ф.І. Основи менеджменту. Київ : Академвидав, 2003. 608 с.
14. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 336 с.

References:

1. Alekseeva M.M. (1999) *Planirovanie deyatel'nosti firmy* [Planning of the company]. Moscow : Finansyi i statistika. 248 p. (in Russian)
2. Vesnin V. R. (2004) *Osnovi menedjmentu* [Fundamentals of Management]. Kyiv : TOV Vidavnistvo Elit. 560 p. (in Ukrainian)
3. Zaharchin G. M. (2009) Peredumovi rozvitku organizatsiynoi kulturi na pidpriemstvi v umovah globalizatsii [Prerequisites for the development of organizational culture in an enterprise in the context of globalization]. *Ekonomichnyi prostir*. no. (23). pp 57-63. (in Ukrainian)
4. Egorov P.V., Alekseenko N.V. (2005) *Strategicheskiiy monitoring v upravlenii finansovo-hozyaystvennoy deyatel'nostyu proizvodstvennyih sistem* [Strategic monitoring in the management of financial and economic activity of production systems] : monografiya. Donetsk : OOO „YUgo-Vostok, LTD”. 176 p. (in Ukrainian)
5. Kalinichenko T. I. (2010) Teoretichni pidhodi do tлумachennya organizatsiynoi kulturi [Theoretical approaches to the interpretation of organizational culture]. *Derjava ta regioni. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnistvo*. no. 3. pp 62–67. (in Ukrainian)
6. Kameron K., Kuinn R. (2001) *Diagnostika i izmenenie organizatsionnoy kultury* [Diagnosis and change of organizational culture] / per. s angl. I.V. Andreevoy. Sankt-Peterburg : Piter. 320 p. (in Russian)
7. *Korporativna kultura* (2003) [Corporate culture] / pid zag. red. G.L. Naeta. Kyiv : tsentr navchalnoi literaturi. 403 p. (in Ukrainian)
8. Magura M. I., Kurbatova M. B. (2006) *Organizatsionnaya kultura. Organizatsionnoe povedenie* [Organizational culture. Organizational behavior] / redaktor-sostavitel Raygorodskiy D.YA. Samara: Izd. dom „Bahrah-M”. 752 p. (in Russian)
9. Matsumoto D. *Psihologiya i kultura* (2003) [Psychology and culture] / per. s angl. T. Gutman. Sankt-Peterburg : Piter. 717 p. (in Russian)
10. Spivak V.A. (2000) *Organizatsionnoe povedenie i upravlenie personalom* [Organizational behavior and personnel management]. Sankt-Peterburg : Piter. 102 p. (in Russian)
11. Tihomirova O. G. (2011) *Organizatsionnaya kultura: formirovanie, razvitie i otsenka* [Organizational culture: formation, development and evaluation]. Moscow : INFА-M. 151 p. (in Russian)
12. Tomilov V.V. (2000) *Kultura predprinimatelstva* [Entrepreneurship culture]. Sankt-Peterburg : Piter. 176 p. (in Russian)
13. Hmil F. I. (2003) *Osnovi menedjmentu* [Fundamentals of Management]. Kyiv : Akademvidav. 608 p. (in Ukrainian)
14. SHeyn E. (2007) *Organizatsionnaya kultura i liderstvo* [Organizational culture and leadership]. Sankt-Peterburg : Piter. 336 p. (in Russian)

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обоснованы концептуальные основы формирования организационной культуры телекоммуникационных компаний, в частности определены важность и роль организационной культуры, ее сущностные характеристики и цели, составляющие, принципы и функции организационной культуры, выявлены ее особенности формирования в телекоммуникационных предприятиях. Предложены последовательные этапы ее разработки, раскрыты факторы влияния, установлены критерии и индикаторы оценки действенности организационной культуры в телекоммуникационных предприятиях, которые содействуют: определению миссии, задач предприятия; повышению конкурентоспособности за счет учета тенденций, рисков, угроз и новых возможностей; генерированию новых конкурентных преимуществ; улучшению организационного климата предприятия; формированию положительного имиджа предприятия; налаживанию эффективных информационно-коммуникационных цепочек и взаимодействий; модернизации организационных ценностей и организационного поведения.

Ключевые слова: организационная культура, телекоммуникационные предприятия, концептуальные основы формирования.

CONCEPTUAL FOUNDATIONS FOR THE ESTABLISHMENT OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

The article substantiates the conceptual foundations of the formation of the organizational culture of telecommunication enterprises, in particular defines the importance and role of the organizational culture, outlines its essential characteristics and purpose, defines the components, principles and functions of the organizational culture, reveals its peculiarities of formation in telecommunication enterprises, proposes successive stages factors of influence, established criteria and indicators for evaluating the effectiveness of organizational culture, which will promote in telecommunication facilities: defining the mission, tasks of the enterprise; increasing competitiveness by taking into account trends, risks, threats and new opportunities; generating new competitive advantages; improving the organizational climate of the enterprise; formation of a positive image of the enterprise; establishing effective information and communication circuits and interactions; modernization of organizational values and organizational behavior. An authoritative integrated assessment of organizational culture is capable of providing objectivity in determining its level of effectiveness and adaptability, since economic efficiency is a material platform for innovation and intellectual activity that generate additional competitive advantages and increase the economic gains of telecommunication enterprises. The advantages of the proposed approach to the evaluation of organizational culture are: its practical orientation; simplicity and availability of implementation in the shortest possible time; breadth of coverage; comprehensiveness that involves qualitative and quantitative assessment of key characteristics of organizational culture; objectivity based on the use of a diverse array of information, empirical material and analytical generalizations. In fact, due to the formation of organizational culture, the telecommunication company increases profits not by expanding the range of services and investing capital, but by utilizing intellectual and organizational potential, introducing innovations, aligning the enterprise's goals, values and interests, and increasing its competitive position.

Key words: organizational culture, telecommunication enterprises, conceptual principles of formation.

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-22>

УДК 330.1:338

Ткачук Г.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту,
Одеська національна академія харчових технологій

Tkachuk Haluna

Odessa National Academy of Food Technologies

ЗАГРОЗИ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЩОДО БЕЗПЕЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Автором даної статті вивчаються загрози економічній безпеці підприємств харчової промисловості. Реальні загрози досліджуються у різній площині: за рівнями економічних інтересів; за напрямками економічних ризиків; за видами пріоритетних трансформацій; за складниками економічної безпеки. Визначено рівні економічних інтересів створення та функціонування суб'єкта господарювання – акціонерного товариства. Надано характеристику напрямів економічних ризиків за умов трансформаційних перетворень. Побудовано матрицю відповідності загроз економічній безпеці підприємства за рівнями економічних інтересів напрямам економічних ризиків. Означено коло ключових загроз економічній безпеці за рівнями економічних інтересів. Систематизовано позитивні (конструктивні) та негативні (деструктивні) наслідки (ризики) пріоритетних трансформаційних процесів, визначено ймовірні загрози за складниками економічної безпеки. Зроблено висновки щодо напрямів подальших наукових досліджень загроз у системі економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, трансформаційні процеси, ризики трансформаційних перетворень, загрози економічній безпеці, підприємство харчової промисловості.

Постановка проблеми. Підприємство, що розвивається, постійно змінюється. Змінюються, або трансформуються, організаційна структура виробництва,

система управління бізнес-процесами, технології господарської діяльності, схема комунікативних зв'язків із різними контрагентами тощо. Навіть підприємство,

яке сповільнило свій рух або знаходиться на стадії ліквідації, раз за разом відчуває вплив трансформаційних процесів, які відбуваються в національній економіці й суспільстві у цілому. Такий вплив призводить як до позитивних, так і до негативних наслідків, тобто несе із собою загрози безпечній діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою виникнення загроз та розробленням заходів для їх нейтралізації або протидії вже давно займаються науковці пострадянського простору. Загрози та ризики економічній безпеці підприємства висвітлюються в роботах О.М. Бандурки, З.С. Варналія, П.В. Круша, В.Ф. Гапоненка, А.А. Безпалько, А.С. Власкова, В.І. Ярочкіна та ін.

Однак процеси глобалізації та євроінтеграції, що поширюються в сучасному економічному середовищі, вимагають більш ретельного вивчення загроз та ризиків трансформаційних перетворень.

Формулювання цілей статті. Завданням даної роботи є дослідження загроз економічній безпеці підприємств харчової промисловості, які працюють в умовах трансформаційних перетворень.

Виклад основного матеріалу. Термін «загроза» визначається як «сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів» [1].

Загроза як елемент системи економічної безпеки є «сукупністю діянь (дій або бездіяльності), а також умов і чинників, що породжують економічну небезпеку» [2].

Загроза розглядається також як «такий розвиток подій, унаслідок яких збільшується можливість або з'являється вірогідність порушення нормального функціонування підприємства та заподіяння збитків» [3].

Загрози являють собою «реальні чи потенційно важливі дії або умови навмисного чи випадкового (ненавмисного) порушення режиму функціонування підприємства шляхом заподіяння матеріальних (прямо або непрямо) збитків, що призводить до фінансових утрат, зокрема і до втрати вигоди» [4].

Загроза – це «потенційна можливість завдання шкоди суб'єктам господарюючої діяльності з боку окремих чинників внутрішнього та зовнішнього серед-

овища, тобто поява загрози визначає потенційну дію чинників економічних утрат для підприємства» [5].

Відповідно до наведених трактувань даної категорії, загрози економічній безпеці підприємства мають такі ознаки:

- 1) Мають форму навмисної або ненавмисної дії або бездіяльності, які порушують нормальний режим функціонування підприємства.
- 2) Призводять до збільшення витрат або втрати вигоди.
- 3) Створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів.

На нашу думку, за умов трансформаційних перетворень загрози економічній безпеці підприємства – це певні дії, чинники, процеси, які виникають у результаті трансформаційних перетворень, порушують звичайний режим функціонування підприємства, мають негативні наслідки для економічної системи підприємства, створюють небезпеку для реалізації його економічних інтересів.

Загрози економічній безпеці можна розглядати в різних площинах:

- за рівнями економічних інтересів;
- за напрямками економічних ризиків;
- за видами пріоритетних трансформацій;
- за складниками економічної безпеки.

Для визначення рівнів економічних інтересів розглянемо їхню структуру схематично (рис. 1) на прикладі підприємства у формі акціонерного товариства.

На стадії створення підприємства його засновники (у разі створення акціонерного товариства – акціонери) керуються корпоративними інтересами, які передбачають отримання максимальних імовірних вигід для акціонерів.

У процесі функціонування підприємства коло інтересів розширюється за рахунок інтересів самого підприємства. Акціонери повинні враховувати не тільки власні інтереси, а й забезпечувати потреби працівників фірми. При цьому господарська діяльність реального виробничого підприємства, як правило, представлена бізнесом за декількома напрямками. Наприклад, класичне під-

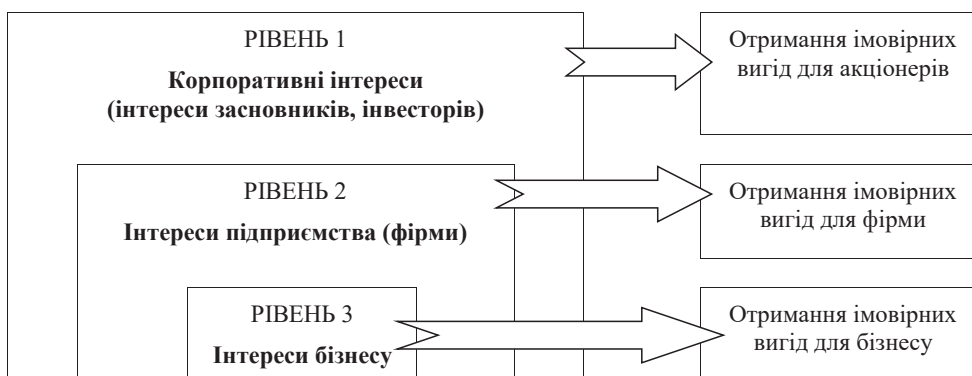


Рис. 1. Рівні економічних інтересів створення та функціонування суб'єкта господарювання – акціонерного товариства

Джерело: авторська розробка

приємство у виноробній галузі може вести бізнес щодо вирощування та продажу винограду, виробництва вино-матеріалів та вина, роздрібною торгівлі, надання послуг із переробки давальницької сировини, отримання доходу з оренди приміщень у міжсезонний період тощо. Найявніше більше одного напрямку діяльності (бізнесу) розширює коло інтересів з урахуванням потреб учасників конкретного виду бізнес-проєкту.

Виходячи із проведеного структурного аналізу, виділяємо три рівні економічних інтересів, реалізація яких може бути сповільнена або унеможливлена завдяки загрозам зовнішнього та внутрішнього середовища в умовах трансформаційних перетворень, а саме: корпоративні інтереси, інтереси підприємства, інтереси бізнесу.

Розвиток сучасного суб'єкта господарювання у галузі виробництва здійснюється в ринкових умовах. Своєю чергою, на кон'юнктуру ринку впливає низка чинників, серед яких – інфляційні процеси, соціально-політичні чинники, трансформації світової кредитно-фінансової системи, світова економічна криза, процеси глобалізації тощо. Основне завдання підприємства за таких умов – вижити (а може й виграти) у жорсткій конкурентній боротьбі за ринки сировини та ринки збуту продукції. Таким чином, основною ринковою загрозою виробника харчової продукції є втрата конкурентоспроможності.

У вік інформаційних технологій відомий вислів У. Черчилля «Хто володіє інформацію, той володіє світом» не просто влучне сполучення слів. Своєчасно отримана інформація дає змогу оперативно приймати управлінські рішення та запобігти ймовірним ризикам і загрозам економічній безпеці. І навпаки, несанкціонований витік бізнесової інформації найчастіше призводить до негативних фінансово-економічних наслідків, включаючи ймовірність банкрутства та ліквідацію підприємства. Зважаючи на це, витік конфіденційної інформації або розповсюдження негативної інформації є суттєвою загрозою, яка до того ж може нашкодити корпоративному іміджу.

До речі, втрата або погіршення іміджу негативно відбивається на комунікативних зв'язках. Підприємство, яке втратило гарні стосунки з постачальниками, покупцями, банками, фіскальною службою, конкурентами, органами державної влади та ін., приречене на руйнацію та поступове знищення.

Відсутність необхідних засобів безпеки в умовах вищезазначених загроз, найвірогідніше, призведе до втрати або знецінення майна та інших матеріальних ресурсів підприємства. Зважаючи на те, що за відсутності відповідних необоротних активів (будівель, споруд, обладнання тощо), сировинних та інших товарно-матеріальних запасів, інноваційних технологій переробки сировини та виготовлення продукції неможливо досягнути конкурентних переваг та реалізувати корпоративні цілі, ресурсно-майнова та інноваційно-технологічна групи ризиків є суттєвими для сучасного бізнесу.

На нашу думку, важливу роль необхідно відвести групі ризиків, пов'язаних із системою менеджменту, адже компетентність менеджерів та якість прийнятих ними управлінських рішень суттєво впливають на безпечність бізнес-процесів та ефективність діяльності.

Безумовно, окреме місце займають ризики фінансово-економічного характеру, які є логічним результатом сукупності вищезазначених напрямів ризикованості. До цієї групи ми відносимо ризики зниження рівня рентабельності та збитковості, зниження платоспроможності, зростання ймовірності банкрутства та ліквідації підприємства.

Неконкурентоспроможне, фінансово нестабільне підприємство, яке не забезпечено ресурсами, не має інноваційних технологій виробництва та управління, має невеликі шанси щодо залучення додаткових інвестиційних коштів та реалізації корпоративних інтересів.

Таким чином, за напрямками економічних ризиків виділяємо такі групи загроз економічній безпеці підприємства:

- 1) за ринковими ризиками;
- 2) за інформаційно-комунікативними ризиками;
- 3) за ресурсно-майновими ризиками;
- 4) за інноваційно-технологічними ризиками;
- 5) за фінансово-економічними ризиками;
- 6) за інвестиційними ризиками.

Матрицю відповідності загроз економічній безпеці підприємства за рівнями економічних інтересів напрямкам економічних ризиків представлено на рис. 2.

За допомогою матриці відповідності нами представлено перелік імовірних загроз економічній безпеці підприємства, пов'язаних з економічними інтересами.

Як показано на рис. 2, негативний вплив реальних загроз має деструктивний результат: втрата бізнесу, ліквідація фірми (підприємства), нездійсненність корпоративних цілей.

Попередні дослідження дали змогу виділити шість видів трансформаційних перетворень, які є пріоритетними для підприємств харчової промисловості, а саме: інтеграційні трансформації (у т. ч. агроінтеграція у формі агрохолдингів чи кластеризації), трансформація форми власності на державне майно (приватизація через корпоратизацію), трансформація прав (реорганізація), трансформація ресурсів (реструктуризація), трансформація технологій (реінжиніринг), цифрові трансформації [6].

У табл. 1 систематизовано позитивні (конструктивні) наслідки та негативні (деструктивні) наслідки (ризиків), визначено ймовірні загрози за складниками економічної безпеки підприємства.

Загрози, що викликані трансформаційними процесами, вважаємо за доцільне розподілити за такими складниками економічної безпеки підприємства:

- загрози фінансовій безпеці підприємства;
- загрози ресурсній безпеці підприємства;
- загрози інформаційній безпеці підприємства;
- загрози кадровій безпеці підприємства;
- загрози правовій безпеці підприємства;
- загрози інноваційно-інвестиційній безпеці підприємства.

Ключові загрози економічній безпеці підприємства за рівнями економічних інтересів			
Напрями економічних ризиків	ЗАГРОЗИ корпоративним інтересам	ЗАГРОЗИ інтересам фірми (підприємства)	ЗАГРОЗИ інтересам бізнесу
Ринкові	- втрата імовірних можливостей - втрата вигоди	- втрата конкурентоспроможності фірми	- втрата конкурентоспроможності бізнесу
Інформаційно-комунікативні	- порушення корпоративної таємниці - втрата бізнес-зв'язків - нанесення шкоди корпоративному іміджу	- порушення комерційної таємниці фірми - втрата комунікаційних зв'язків фірми - нанесення шкоди репутації фірми	- порушення конфіденційності бізнес-інформації - втрата комунікаційних бізнес-зв'язків - нанесення шкоди репутації бізнесу
Ресурсно-майнові	- втрата ймовірних можливостей - втрата вигоди	- знецінення (втрата) активів, що забезпечують діяльність фірми	- нанесення шкоди або знецінення активів бізнес - забезпечення
Інноваційно-технологічні	- втрата ймовірних можливостей - втрата вигоди	- крадіжка, нерентабельність, знецінення бізнес-технологій	- крадіжка, нерентабельність, знецінення бізнес-технологій
Організаційно-управлінські	- втрата ймовірних можливостей - втрата вигоди	- втрата ймовірних можливостей - втрата вигоди	- втрата ймовірних можливостей - втрата вигоди
Фінансово-економічні	- втрата можливостей реалізації фінансових інтересів	- збитковість - втрата платоспроможності фірми - банкрутство	- зниження рентабельності бізнесу - збитковість бізнесу
Інвестиційні	- втрата можливостей залучення коштів інвесторів	- втрата інвестиційної привабливості фірми	- втрата інвестиційної привабливості бізнесу
Деструктивний результат	Нездійсненість корпоративних цілей	Ліквідація фірми	Втрата бізнесу

Рис. 2. Матриця відповідності загроз економічній безпеці підприємства за рівнями економічних інтересів напрямом економічних ризиків

Джерело: авторська розробка

Інтеграційну трансформацію (агроінтеграцію) розглядаємо як процес повного або часткового об'єднання капіталу агроформувань – виробників сільськогосподарської сировини та її переробників – підприємств переробної галузі харчової промисловості з метою підвищення ефективності виробництва продуктів харчування та зростання конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, який здійснюється у формі асоціацій, агрохолдингів, фінансово-промислових груп, науково-виробничих кластерів.

Трансформація форми власності на державне майно являє собою здійснення глибинних змін у структурі власності на засоби виробництва, які проходять у формі приватизації, корпоратизації, реприватизації тощо.

Реорганізація представлена на підприємствах харчової промисловості як процес трансформації права на володіння, користування та розпорядження (управління) активами, який відбувається шляхом виділення, об'єднання, приєднання, злиття, розподілу тощо.

Ймовірні загрози за видами пріоритетних трансформацій підприємств харчової промисловості

Види пріоритетних трансформацій	Основні позитивні (конструктивні) наслідки	Основні негативні (деструктивні) наслідки (ризик)	Напрями загроз за складниками економічної безпеки
1. Інтеграційні трансформації (агроінтеграція)	Оптимізація витрат виробництва, зростання конкурентоспроможності продукції	Втрата фінансової та майнової незалежності	Правові загрози Ресурсні загрози Фінансові загрози Інвестиційні загрози
2. Трансформація форми власності на (приватизація)	Зростання ефективності використання необоротних активів	Втрата прав власності (рейдерство)	Правові загрози Ресурсні загрози Фінансові загрози Інвестиційні загрози
3. Трансформація прав (реорганізація)	Оптимізація витрат та результатів діяльності за сегментами бізнесу	Втрата конкурентних переваг	Правові загрози Ресурсні загрози Кадрові загрози Фінансові загрози
4. Трансформація ресурсів (реструктуризація)	Ліквідація наслідків економічної кризи та фінансове оздоровлення	Погіршення фінансового стану	Ресурсні загрози Фінансові загрози Інвестиційні загрози
5. Трансформація технологій (реінжиніринг)	Забезпечення якості готової продукції, ефективності системи управління	Витік конфіденційної інформації	Кадрові загрози Інноваційні загрози Інформаційні та Фінансові загрози
6. Цифрові трансформації (цифровізація)	Оптимізація інформаційних бізнес-потоків	Витік конфіденційної інформації	Кадрові загрози Інформаційні та Фінансові загрози

Джерело: авторська розробка

Реструктуризація – це структурна трансформація ресурсів підприємства з метою пошуку найкращих шляхів для підвищення ефективності використання ресурсів та подолання кризових економічних ситуацій, яка проводиться у формі реструктуризації капіталу, активів, зобов'язань та фінансових результатів діяльності.

Реінжиніринг – процес трансформації технологій або застосування інноваційних технологій у сфері логістики, виробництва, менеджменту, маркетингу з метою забезпечення майнової, продовольчої та економічної безпеки підприємства.

Цифровізація – процес трансформації інформаційно-комунікативної системи підприємства шляхом застосування інноваційних цифрових технологій.

Вищезазначені процеси та пов'язані з ними трансформаційні перетворення суттєво впливають на рівень економічної безпеки підприємства.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

– трансформаційні перетворення сучасного підприємства породжують загрози та небезпеки для його стабільного функціонування та реалізації економічних інтересів;

– загрози трансформаційних перетворень потребують подальшого дослідження, а отримані результати – систематизації та узагальнення;

– особливу увагу в процесі подальших досліджень слід приділити проблемам ідентифікації економічних загроз та розробленню заходів безпеки.

Список літератури:

1. Економічна безпека : навчальний посібник / за ред. З.С. Варналія. Київ : Знання, 2009. 647 с.
2. Круш П.В. Економіка підприємства : навчальний посібник / за ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. Київ : Ельга-Н, КНТ, 2007. 780 с.
3. Гапоненко В.Ф., Безпалько А.А., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятия: подходы и принципы. Москва : Ось-89, 2006. 208 с.
4. Ярочкин В.И. Предприниматель и безопасность : Ч. 2. Москва : Экспертное бюро, 1994. 112 с.
5. Основи економічної безпеки : підручник / О.М. Бандурка та ін. Харків : Нац. ун-т внутр. справ, 2003. 236 с.
6. Ткачук Г.О. Тирологія трансформаційних перетворень підприємств харчової промисловості. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 48/2019.

References:

1. Varnaliy Z.S. (ed.) (2009) Ekonomichna bezpeka: navch. posib. [Economic Security: Teach tool. in a row]. Kiev: Knowledge. 647 p. (in Ukrainian).
2. Krush, P.V. (2007) Ekonomika pidpryyemstva: Navchal'nyy posibnyk [Enterprise economics: a textbook]. Kiev.: Elga-H, CST, 2007. 780 p. (in Ukrainian).
3. Gaponenko V.F., Bezpalko A.A., Vlaskov A.S. (2006) Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya: podkhody i printsipy. [Economic security of the enterprise: approaches and principles]. Moscow: Axis-89. 208 p. (in Russian).
4. Yarochkin V.I. (1994) Predprinimatel' i bezopasnost' : CH. 2. [Entrepreneur and Security: Part 2.]. Moscow: Expert Bureau. 112 p. (in Russian).
5. Bandurka O.M. (2003). Osnovy ekonomichnoyi bezpeky: pidruchnyk. [Fundamentals of economic security: [textbook] / etc.]. Kharkov: View of Nat. un-inside. Affairs. 236 p. (in Ukrainian).
6. Tkachuk G.O. (2019) Typolohiya transformatsiynykh peretvoren' pidpryyemstv kharchovoyi promyslovosti [Tyrology of transformational transformations of food processing enterprises]. *Black Sea Economic Studies*, no. 48/2019. Available at: <http://bses.in.ua/uk/2019> (accessed 20 January 2020).

УГРОЗЫ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ БЕЗОПАСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Автором данной статьи изучаются угрозы экономической безопасности предприятий пищевой промышленности. Реальные угрозы исследуются в разной плоскости: по уровням экономических интересов; по направлениям экономических рисков; по видам приоритетных трансформаций; по составляющим экономической безопасности. Определены уровни экономических интересов создания и функционирования предприятия – акционерного общества. Дана характеристика направлений экономических рисков в условиях трансформационных преобразований. Построена матрица соответствия угроз экономической безопасности предприятия по уровням экономических интересов, направлениям экономических рисков. Очерчен круг ключевых угроз экономической безопасности по уровням экономических интересов. Систематизированы положительные (конструктивные) и негативные (деструктивные) последствия (риски) приоритетных трансформационных процессов, определены вероятные угрозы по составляющим экономической безопасности. Сделаны выводы относительно направлений дальнейших научных исследований угроз в системе экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, трансформационные процессы, риски трансформационных преобразований, угрозы экономической безопасности, предприятие пищевой промышленности.

THREATS OF TRANSFORMATION PROCESSES CONCERNING THE SAFE ACTIVITY OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

The author of this article examines the threats to the economic security of food industry. It is determined that the transformation processes that take place in the modern economic space, affect the economic system of the enterprise and have both positive and negative consequences. Namely, they carry with them threats to the safe operation of the enterprise. Studying the nature of such threats, their composition and features is a topical issue for creating an effective system for identifying threats to transformation processes that significantly affect the economic security of the enterprise. The approaches of different scientists to the interpretation of the threat category are analyzed and the main signs of economic threats are identified. By means of structural analysis and logical modeling, real threats are explored in different areas: by levels of economic interests; by directions of economic risks; by types of priority transformations; by the economic security components of the enterprise. The levels of economic interests of creation and operation of the entity in the form of joint stock company are determined. The characteristic of directions of economic risks of the enterprise under conditions of transformation transformations is given. The matrix of correspondence of threats to the economic security of the enterprise according to the levels of economic interests to the directions of economic risks is constructed. The circle of key threats to the economic security of the food industry by levels of economic interests is identified. This scientific study presents the author's vision regarding the content of priority directions of transformational transformations for food industry enterprises. The author systematized the positive (constructive) and negative (destructive) consequences (risks) of priority transformation processes, and identified the probable threats to the economic security components of the venture industry. The conclusions about the directions of further scientific researches in the field of riskology and identification of threats in the economic security system of the food industry are made.

Key words: economic security of the enterprise, transformation processes, risks of transformation transformations, threats to economic security, food processing enterprise.

Шинькович А.В.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку,
Вінницький національний аграрний університет

Shinkovich Andriy

Vinnytsia National Agrarian University

КОНТУРИ ГНУЧКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ АГРОФОРМУВАННЯМИ

У статті уточнено сутнісні характеристики та зміст поняття гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями, з'ясовано регламенти, передумови, принципи її формування та виявлено чинники зовнішнього і внутрішнього впливу. Визначено властивості та обґрунтовано функціональні контури гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями зі структурним розмежуванням їхніх цілей та цінностей за оперативним, тактичним та стратегічним горизонтами. Розроблено кількісно-якісну систему показників їх комплексної оцінки, окреслено етапи процедури забезпечення гнучкості і пул необхідних управлінських заходів для підтримки оптимальної зони гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями. Аргументовано, що гнучке організаційно-інформаційне забезпечення антикризового управління передбачає трансформацію організаційної культури й способу мислення керівників агроформувань та руйнацію усталених принципів антикризового управління, які сформовані минулими десятиліттями на бюрократичній ієрархії.

Ключові слова: організаційно-інформаційне забезпечення, антикризове управління, контури гнучкості, агроформування.

Постановка проблеми. У сучасних реаліях поглиблення глобалізаційних процесів, загострення конкурентної боротьби, перманентних економічних потрясінь об'єктивною необхідністю стає пошук нового інструментарію організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями, що допоможе розробленню ефективних антикризових управлінських рішень та заходів. Істотним недоліком антикризового управління вітчизняними агроформуваннями вважається їхня сповільнена реакція на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, тому обґрунтування контурів та горизонтів гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення їх антикризового управління, об'єктивний комплексний кількісно-якісний їх вимір набуває все більшої актуальності й у реаліях активізації кризових коливань є на часі, оскільки допоможе пошуку шляхів швидкої адаптації агроформувань до змін конкурентних вимог та викликів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розкриття економічної сутності організаційно-інформаційного забезпечення та гнучкості антикризового управління знаходимо в дослідженнях таких вагомих учених, як: Д. Аакер, І. Ансофф, Е. Альтман, А. Баклі, О. Білорус, У. Бівер, В. Василенко, Л. Вдовенко, О. Гудзь, О. Гук, П. Друкер, Дж. Еванс, Р. Келлер, Г. Калетник, В. Луцяк, В. Мазур, О. Мельник, Н. Правдюк, О. Польова, І. Свиноус, С. Смерека, А. Томпсон,

Р. Таффлер, А. Шегда, З. Шершньова, М. Шкільняк, Н. Шматько, Л. Чорна та ін. Віддаючи належне їхнім науковим пропозиціям, відзначимо, що не знайшли достатнього відображення в наукових публікаціях проблеми гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями, її кількісно-якісної оцінки та обґрунтування її контурів з урахуванням специфіки функціонування агроформувань та реалій кризових деформацій сьогодення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення сутнісних характеристик та змісту поняття гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями; з'ясування регламентів, передумов, принципів її формування та виявлення чинників зовнішнього і внутрішнього впливу; визначення властивостей та обґрунтування функціональних контурів гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями зі структурним розмежуванням їхніх цілей та цінностей за оперативним, тактичним та стратегічним горизонтами; розроблення кількісно-якісної системи показників їх комплексної оцінки, окреслення етапів процедури забезпечення гнучкості і пулу необхідних управлінських заходів для підтримки оптимальної зони гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями.

Виклад основного матеріалу. Змінам, що спостерігаються у цифровій економіці, притаманні декілька важливих характеристик: повсюдність; перманентність; зростаюча швидкість; активізація НТП; глобалізація економічних процесів; непередбачуваність; комплексність; кардинальність; широке використання мереж. За таких змін, переконання Ч. Дарвіна щодо умов виживання біологічних видів вважаємо слушним і для агроформувань: «Вживає не найсильніший чи найрозумніший вид, а той, що найкраще пристосовується до змін». І, відповідно до нових змін економічного середовища, формуються й нові вимоги до організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями: організаційно-інформаційне забезпечення має бути еластичним, тобто бути здатним швидко адаптуватися до змін та нових загроз і викликів; кожен фахівець агроформування має отримувати лише потрібну йому інформацію, оскільки її надмірність наносить однакову шкоду, як і дефіцит; необхідна організаційна єдність, тобто організаційно-інформаційне забезпечення має бути «вшито» в організаційний дизайн й адаптовано до інтересів, управлінських проблем агроформування та мети його антикризового управління; підвищується роль бізнесових взаємодій, комунікаційних ланцюгів, аналітичної й прогнозувальної інформації; нарощуються ризики, невизначеність загрози діяльності агроформувань.

Для виконання означених вимог до організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями потрібно підтримувати його гнучкість. Гнучкість вважається комплексним, багатозначним термінологічним утворенням. Переважно науковці окреслювали гнучкість як «одну з характеристик технічного розвитку, яку слід розуміти як процес постійного і безповоротного вдосконалення параметрів усіх складників техніки, технологічних процесів, способів і методів організації виробництва як кожного окремо, так і їх сукупності» [4]. У наукових публікаціях економічного спрямування тлумачення гнучкості (flexible чи agility) зосереджено «на здатності певного суб'єкта господарювання легко змінюватися, уміло й швидко пристосовуватися до умов і обставин із метою посилення конкурентних позицій» [5]. Багато учених вип'ячують високу адаптаційну спроможність гнучкості, а саме автоматичність трансформації виробничих систем відповідно до змін. Так, В.М. Самочкін окреслює її як «переорієнтацію виробничої системи без докорінної зміни матеріально-технічної бази, розглядаючи як функцію величини засобів для передпроектної підготовки, проектування й освоєння виробництва нових виробів, щодо розрахункової кількості виробів, які освоєні у виробництві» [4, с. 184–185]. Б.М. Жуков переконує, що гнучкість – це «спроможність об'єкта сприймати нововведення й адаптуватися до нових умов функціонування без порушення власної цілісності, а також перебудовувати параметри діяльності підприємства під впливом змін зовнішніх або внутрішніх умов із метою конкурентоспроможного

розвитку та створення максимальної доданої вартості на базі використання сучасного інноваційного інструментарію» [2, с. 10–11].

Опираючись на виявлене різноманіття трактувань, переконуємося, що гнучкість можна визначити не лише як здатність еластично адаптуватися під впливом зміни реалій, а й як здатність генерувати додаткові конкурентні переваги на основі унікальних компетентностей. Підтримуючи такий підхід, та зважаючи на тотожні положення зарубіжних і вітчизняних учених, уточнимо декілька сутнісних характеристик, які притаманні гнучкому організаційно-інформаційному забезпеченню антикризового управління агроформуваннями: превентивність реакції на основі прогнозів ризиків та загроз зовнішнього й внутрішнього середовища; еластичність організаційних структур та організаційної поведінки; проактивна адаптація інформаційно-комунікаційних ланцюгів; диференціація бізнес-контактів та взаємодій.

Зважаючи на сформульовані сутнісні характеристики, авторська позиція у трактуванні гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями полягає в окресленні її як ефекту синергічної здатності формувати інформаційні, комунікаційні і компетентнісні можливості та організаційні передумови в органічній логічній їх єдності для підтримки управлінських рішень й імплементації антикризових заходів задля досягнення мети антикризового управління агроформуваннями щодо захисту від зовнішніх і внутрішніх загроз його діяльності та забезпечення його стабільного розвитку за несприятливого впливу різноманітних чинників.

Зважаючи на зазначене, регламентами формування гнучкого організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями мають бути: обґрунтування цільових орієнтирів та цінностей; диференціація та фіксування змісту бізнесових взаємодій; модернізація операційних бізнес-комбінацій; варіативність організаційної моделі та технологій; комбінування, сумісність та концентрація функцій; превентивність нівелювання ризиків агроформування; достатня різноманітність інформаційно-комунікаційних ланцюгів; проактивність та відповідність реальним потребам агроформування; орієнтація на генерування унікальних компетентностей.

Отже, гнучке організаційно-інформаційне забезпечення антикризового управління сприятиме адекватній реакції агроформування на зміни реалій зовнішнього середовища, сформує умови для перетворень внутрішнього середовища агроформування відповідно до загроз та викликів і підтримуватиме нарощення унікальних компетентностей та конкурентних переваг.

Водночас акцентуємо, що формування і підтримка гнучкості в організаційно-інформаційному забезпеченні антикризового управління агроформуваннями повинні базуватися на таких передумовах: антикризове управління агроформуванням – це складна ієрархічна система, до якої входять складові елементи різної

природи з різноманітними взаємозв'язками, більшість яких неможливо формалізувати; традиційна декомпозиційна модель антикризового управління агроформуваннями не дає змоги чітко окреслити її елементи й субсистеми та взаємодії між ними; діагностичні дані щодо антикризового управління агроформуваннями для ухвалення обґрунтованих рішень важко аналізувати і моделювати; нечіткість існуючих проблем антикризового управління агроформуваннями передбачає наявність різних сценаріїв підтримки гнучкості його організаційно-інформаційного забезпечення.

Зважаючи на означені передумови, основними принципами гнучкого організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями доцільно визнати: своєчасність, адекватність та превентивність ухвалення управлінських антикризових рішень; проактивність щодо запобігання ризикам та загрозам; зорієнтованість на інноваційність, організаційний розвиток та нарощення конкурентних переваг та унікальних компетентностей; забезпечення ризикозахищеності агроформування за рахунок генерування унікальних компетентностей; фокус на клієнтоорієнтованість і взаємодію; залучення персоналу в процес розвитку гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями; обґрунтованість управлінських антикризових заходів.

За дотримання гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями проявляється низка характерних властивостей: адаптивність – організаційно-інформаційне забезпечення антикризового управління агроформуваннями має швидко реагувати на трансформації, які проявляються у ризиках та загрозах внутрішнього та зовнішнього середовища; складність – гнучке організаційно-інформаційне забезпечення антикризового управління агроформуваннями має різноманітні функціональні субсистеми, які включають найдрібніші складники; часова обмеженість – підтримка гнучкого організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями має стратегічний горизонт, що пояснюється неможливістю швидкої адаптації до всіх чинників впливу; структурність – гнучкому організаційно-інформаційному забезпеченню антикризового управління агроформуваннями притаманна певна ієрархічність, яка відображає зміст і взаємозв'язки субсистем та структурних одиниць, що підтримують його цілісність; пропорційність – усі субсистеми гнучкого організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями формуються кількісно узгоджено; реалістичність – гнучке організаційно-інформаційне забезпечення антикризового управління агроформуваннями повинно мати практичну цінність; динамічність – гнучкість організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями формується та підтримується в умовах нестабільності та динамічності різних перетворень.

Підтримка гнучкості в організаційно-інформаційному забезпеченні антикризового управління агроформуваннями сприяє його оперативності, адаптивності, результативності, збалансованості, гармонійності та ефективності.

Зовнішніми чинниками, що впливають на необхідність підтримки гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями вважаємо: світові глобалізаційні процеси; коливання державної економічної політики; активізацію розвитку інформаційно-комунікаційних технологій; нестабільність нормативно-правового поля; можливості розвитку ринку землі сільськогосподарського призначення; тиск різних контактних аудиторій; макроекономічну й макрофінансову нестабільність; загострення конкурентної боротьби; наявність вільних ринкових ніш; інноваційну активність конкурентів; ненадійність комунікаційних каналів; розвиток кіберзлочинності; зниження купівельної спроможності споживачів; сприятливі умови для розвитку мережевих структур, аутсорсингу, партнерства та диверсифікації агроформувань.

Водночас вважаємо, що на необхідність підтримки гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями впливають передусім такі внутрішні чинники: рівень загроз та ризиків; рівень мобільності персоналу та технологічного обладнання; велика кількість структурних одиниць, контактних аудиторій та взаємодій між ними; рівень організації процесу виробництва; перманентне виникнення конфліктних ситуацій; нерозвиненість комунікацій; громізка бюрократична організаційна структура; рівень компетентностей фахівців; рівень коопераційних зв'язків агроформування; низька забезпеченість запасами та резервами; низький рівень планування й прогнозування; автоматизація виробничих процесів; низька рентабельність продажів; відсутність фінансових резервів; рівень наявних інформаційно-комунікаційних технологій; рівень технічного забезпечення; низький рівень організаційної культури й поведінки; низький рівень аналітичної підтримки.

Усі зазначені чинники мають вагомий вплив на оцінку гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями. Цікаво, що переважно науковці вважають гнучкість багаторівневою концепцією, але не надають теоретичної бази для її оцінки [6].

Проблемність оцінки гнучкості пояснюється ще й її ієрархічністю, тобто «гнучкість рухається в одному напрямі всередині організаційної ієрархії, з нижчого рівня до вищого – від «індивідуальних ресурсів» знизу до «стратегічних бізнес-одиниць» зверху [7], від «компонентного» до «сукупного» [8]; окрім того, оцінка гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями має враховувати визначені мету, цінності та інтереси кожного ієрархічного рівня, тобто кожен ієрархічний рівень управління має сприяти досягненню мети

вищого ієрархічного рівня, враховувати його цінності, а всі окремі структурні одиниці та контактні аудиторії мають взаємодіяти скоординовано й взаємоузгоджено та сприяти досягненню загальної мети антикризового управління агроформуванням. Тобто оцінка гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями має здійснюватися за кількісними та якісними параметрами.

Не існує загально визнаного підходу до оцінки гнучкості. Зокрема, О.В. Грачов [1] пропонує для оцінки гнучкості використовувати «комплексний показник на основі визначення двох складників: перший ураховує фінансові можливості підприємства для розвитку його гнучкості, її відображають фактори рентабельності продукції підприємства; другий передбачає оцінку сформованості організаційно-технологічних передумов гнучкого виробництва і визначається через коефіцієнт закріплення операцій» [1]. На противагу цьому Л.А. Мачкур [3] обґрунтовує необхідність визначення «інтегрального показника гнучкості діяльності підприємства на основі груп часткових показників окремих функціональних сфер підприємства: виробничої, інноваційної, фінансової, маркетингової тощо» [3]. Акцентуємо, що багато існуючих підходів до оцінки гнучкості передбачають розрахунок великої кількості окремих показників та індексів, які характеризують гнучкість різних функціональних субсистем підприємства з використанням економіко-математичних методів інтегрального та експертного оцінювання. Ми підтримуємо висновок, що гнучкість організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями залежить від гнучкості його функціональних субсистем та тісноти й характеру їх взаємодій та взаємозв'язків.

Отже, розвиваючи існуючі підходи до кількісно-якісної оцінки гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями, запропонуємо підхід до визначення критеріїв та оцінки гнучкості, який ураховує її субсистеми та є інтегральним відображенням гнучкості функціональних контурів агроформування: організаційної, інформаційної, комунікаційної, програмно-технологічної, нормативно-регламентної, обліково-аналітичної, компетентнісної.

Тобто вважаємо, що критеріями для встановлення контурів гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями мають бути: організаційна гнучкість, інформаційна гнучкість, комунікаційна гнучкість, програмно-технологічна гнучкість, нормативно-регламентна гнучкість, обліково-аналітична гнучкість, компетентнісна гнучкість. Кожен функціональний контур характеризується різними показниками, за якими розраховуються їхні інтегральні індекси. Для кількісно-якісної оцінки гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями варто застосовувати такі індекси: індекс організаційної гнучкості; індекс інформаційної

гнучкості; індекс комунікаційної гнучкості; індекс програмно-технологічної гнучкості; індекс нормативно-регламентної гнучкості; індекс обліково-аналітичної гнучкості; індекс компетентнісної гнучкості.

Отже, комплексний показник кількісно-якісної оцінки гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями має охоплювати взаємопов'язані показники за функціональними контурами: організаційним, інформаційним, комунікаційним, програмно-технологічним, нормативно-регламентним, обліково-аналітичним, компетентнісним. Кількість функціональних контурів гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління може змінюватися залежно від реалій та специфіки діяльності агроформування, його розмірів, галузевої приналежності, наявних ресурсів, диверсифікації діяльності, інших чинників впливу. Але саме запропонований підхід дає змогу здійснити комплексну кількісно-якісну оцінку гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління будь-якого агроформування за різних кризових умов.

У цьому контексті доцільно визначити горизонти гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями за їх ієрархічно значущістю. Необхідність забезпечення гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями на всіх його управлінських рівнях потребує виокремлення трьох горизонтів гнучкості: стратегічний горизонт, тактичний горизонт, оперативний горизонт.

Стратегічний горизонт гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями передбачає проактивну адаптацію агроформування до впливу внутрішніх та зовнішніх чинників, кардинальні перетворення у довготривалій перспективі задля досягнення необхідної зони ризикозахищеності шляхом генерування конкурентних переваг та нарощення компетентностей за рахунок зміни цінностей та активізації інновацій. Тактичний горизонт гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями передбачає розроблення середньострокових заходів для реалізації стратегії організаційного розвитку та проактивну адаптацію до «кризи платежів», непередбачуваних коливань попиту, дефіциту ресурсів, короткострокової нестачі активів. Оперативний горизонт гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями передбачає організаційну спроможність агроформування розв'язувати завдання щодо технологічних відхилень від запланованого графіку робіт, проблеми поточної заборгованості, неузгодженість інтересів з партнерами, конфлікти з постачальниками та конкурентами тощо, тобто передбачає реактивну адаптацію.

Такий підхід до визначення функціональних контурів гнучкості організаційно-інформаційного забез-

печення антикризового управління агроформуваннями зі структурним розмежуванням їхніх цілей та цінностей за оперативним, тактичним та стратегічним горизонтами дасть змогу: прискорити рух інформаційних потоків між структурними одиницями та різними контактними аудиторіями; оперативно забезпечити всі структурні одиниці й контактні аудиторії необхідною інформацією в задані часові проміжки; мінімізувати інформаційні ризики та кіберзагрози; запобігти дублюванню управлінських функцій окремих фахівців та структурних одиниць; спростити процес організаційної адаптації відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища; сприяти нарощенню компетентностей персоналу та агроформування; скоротити час на розроблення, погодження й ухвалення необхідних управлінських рішень та заходів; забезпечити нарощення унікальних конкурентних переваг агроформування; виконати перерозподіл управлінських функцій між структурними одиницями та різними контактними аудиторіями; уникати інформаційної асиметрії та сформувати систему інформаційної прозорості; забезпечити адекватність організаційної поведінки персоналу в кризових умовах; запровадити оперативний доступ до інформаційних джерел; своєчасно здійснювати оперативний, тактичний та стратегічний контроль ключових показників діяльності агроформування; забезпечити достовірність оцінки бізнес-процесів, об'єктів і складових елементів організаційного дизайну та комунікаційних ланцюгів.

Процедура забезпечення гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями містить такі етапи: обґрунтування мети, цінностей та завдань організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління; визначення організаційної структури та бізнес-ланцюгів агроформування; виявлення можливостей і резервів агроформування; визначення функціональних контурів гнучкості; розроблення кількісно-якісної системи показників гнучкості; визначення індексів гнучкості за функціональними контурами; визначення комплексного кількісно-якісного показника гнучкості; визначення індексів гнучкості стратегічного горизонту, тактичного горизонту, оперативного горизонту; розроблення заходів із підтримки оптимальної зони гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями за функціональними контурами та в розрізі трьох горизонтів.

Для підтримки оптимальної зони гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями розробляються пули необхідних заходів, серед них можуть бути: уточнення мети, цінностей та завдань організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління; зміна організаційної структури та дизайну агроформування; модернізація нормативів, стандартів, регламентів взаємодій структурних одиниць та контактних аудиторій

на всіх ієрархічних рівнях управління; нарощення компетентностей персоналу шляхом підвищення їхньої кваліфікації, розвитку та впровадження ефективної системи мотивації; трансформація взаємодій на основі використання нових інформаційно-комунікаційних технологій та ланцюгів; оновлення програмно-технологічного базису діяльності агроформування; підвищення рівня обліково-аналітичного сегменту.

Фактично гнучке організаційно-інформаційне забезпечення антикризового управління агроформуваннями передбачає трансформацію організаційної культури й способу мислення керівників та руйнацію усталених принципів антикризового управління, які сформовані минулими десятиліттями на бюрократичній ієрархії.

Висновки. У статті уточнено сутнісні характеристики та зміст поняття гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями, з'ясовано регламенти, передумови, принципи її формування та виявлено чинники зовнішнього і внутрішнього впливу. Визначено властивості та обґрунтовано функціональні контури гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями зі структурним розмежуванням їхніх цілей та цінностей за оперативним, тактичним та стратегічним горизонтами; розроблено кількісно-якісну систему показників їх комплексної оцінки, окреслено етапи процедури забезпечення гнучкості і пул необхідних управлінських заходів для підтримки оптимальної зони гнучкості організаційно-інформаційного забезпечення антикризового управління агроформуваннями. Аргументовано, що гнучке організаційно-інформаційне забезпечення антикризового управління передбачає трансформацію організаційної культури й способу мислення керівників агроформувань та руйнацію усталених принципів антикризового управління, які сформовані минулими десятиліттями на бюрократичній ієрархії, а запропонований підхід сприятиме: прискоренню руху інформаційних потоків між структурними одиницями та різними контактними аудиторіями в задані часові відтинки; мінімізації інформаційні ризики та кіберзагроз; запобіганню дублюванню управлінських функцій окремих фахівців та структурних одиниць; спрощенню організаційної адаптації відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища; нарощенню компетентностей персоналу та агроформування; скороченню часу на розроблення, погодження та ухвалення необхідних управлінських рішень та заходів; запровадженню оперативного доступу до інформаційних джерел; забезпеченню нарощення унікальних конкурентних переваг агроформування; уникненню інформаційної асиметрії та формуванню системи інформаційної прозорості; адекватності організаційної поведінки персоналу в кризових умовах; достовірності оцінки бізнес-процесів, об'єктів і складових елементів організаційного дизайну та комунікаційних ланцюгів.

Список літератури:

1. Грачов О.В. Управління розвитком гнучкості підприємства. Харків : Харківський національний економічний університет, 2006. 23 с.
2. Жуков Б.М. Инновационное обеспечение гибкого развития промышленных предприятий: теория, инструментарий, реализация. Краснодар, 2007. 53 с.
3. Мачкур Л.А. Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного контролю діяльності підприємств в умовах трансформації економіки. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2003. 24 с.
4. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование. Москва : Дело, 2000. 376 с.
5. Смерека С.Б. Теоретико-методологічні засади антикризового управління сферою послуг. *Економічний простір*. 2008. № 19. С. 71–81.
6. Gerwin D. Manufacturing Flexibility: a strategic perspective. *Management Science*. 1993. № 39(4). P. 395–410.
7. Koste L.L., Malhorta M.K. A theoretical framework for analyzing the dimensions of manufacturing flexibility. *Journal of Operational Management*. 1999. № 18. P. 75–93.
8. Sethi A.K., Sethi S.P. Flexibility in manufacturing: a survey. *International Journal of Flexible Manufacturing Systems*. 1990. № 2(4). P. 289–328.

References:

1. Grachov O. V. (2006) *Upravlinnya rozvitkom gnuchkosti pidpriemstva* [Managing the flexibility of the enterprise]. Harkiv: Harkivskiy natsionalniy ekonomichniy universitet. 23 p. (in Ukrainian)
2. Jukov B. M. (2007) *Innovatsionnoe obespechenie gibkogo razvitiya promyshlennyih predpriyatiy: teoriya, instrumentariy, realizatsiya* [Innovative support for the flexible development of industrial enterprises: theory, tools, implementation]. Krasnodar. 53 p. (in Russian)
3. Machkur L. A. (2003) *Informatsiyno-analitichne zabezpechennya strategichnogo kontrolyu diyalnosti pidpriemstv v umovah transformatsii ekonomiki* [Information and analytical support for strategic control of enterprises in the conditions of economic transformation]. Lviv: Lvivskiy natsionalniy universitet imeni Ivana Franka. 24 p. (in Ukrainian)
4. Samochkin V. N. (2000) *Gibkoe razvitie predpriyatiya: analiz i planirovanie* [Flexible enterprise development: analysis and planning]. M.: Delo. 376 p. (in Russian)
5. Smereka S. B. (2008) *Teoretiko-metodologichni zasadi antikrizovogo upravlinnya sferi poslug* [Theoretical and methodological principles of crisis management services]. *Ekonomichniy prostir*. no. 19. pp 71–81. (in Ukrainian)
9. Gerwin D. (1993) Manufacturing Flexibility: a strategic perspective. *Management Science*. no. 39 (4). pp 395–410.
10. Koste L.L., Malhorta M.K. (1999) A theoretical framework for analyzing the dimensions of manufacturing flexibility. *Journal of Operational Management*. no. 18. pp 75–93.
11. Sethi A.K., Sethi S.P. (1990) Flexibility in manufacturing: a survey. *International Journal of Flexible Manufacturing Systems*. no. 2 (4). pp 289–328.

КОНТУРЫ ГИБКОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ АГРОФОРМИРОВАНИЯМИ

В статье уточнены существенные характеристики и содержание понятия гибкости организационно-информационного обеспечения антикризисного управления агроформированиями, выяснены регламенты, предпосылки, принципы ее формирования и выявлены факторы внешнего и внутреннего воздействия. Определены свойства и обоснованы функциональные контуры гибкости организационно-информационного обеспечения антикризисного управления агроформированиями со структурным разграничением их целей и ценностей по оперативным, тактическим и стратегическим горизонтам; разработана количественно-качественная система показателей их комплексной оценки, определены этапы процедуры обеспечения гибкости и пул необходимых управленческих мер для поддержки оптимальной зоны гибкости организационно-информационного обеспечения антикризисного управления агроформированиями. Аргументировано, что гибкое организационно-информационное обеспечение антикризисного управления предполагает трансформацию организационной культуры и образа мышления руководителей агроформирований и разрушение устоявшихся принципов антикризисного управления, которые сформированы прошлыми десятилетиями на бюрократической иерархии.

Ключевые слова: организационно-информационное обеспечение, антикризисное управление, контуры гибкости, агроформирования.

FLEXIBILITY FRAMEWORK OF ORGANIZATIONAL AND INFORMATION PROVISION OF THE AGRICULTURAL ESTABLISHMENTS' ANTI-CRISIS MANAGEMENT

The article clarifies the essential characteristics and content of the notion of flexibility of organizational and information support of the crisis management of agro-formations, clarifies regulations, prerequisites, principles of its formation and identifies factors of external and internal influence. Properties and functional contours of flexibility of organizational and information support of crisis management of agro-formations with structural delimitation of their goals and values by operational, tactical and strategic horizons are defined, quantitatively qualitative system of indicators of their complex assessment is developed, the steps of the procedure of providing flexibility and pools of necessary support the optimal flexibility zone of organizational and information support of crisis management agroforming. It is argued that flexible organizational and information support of anti-crisis management involves transformation of organizational culture and way of thinking of heads of agro-formations and destruction of established principles of anti-crisis management, which have been formed over the past decades on the bureaucratic hierarchy, and the proposed approach to the flow of information in the following ways: in the given time shades; minimizing information risks and cyber threats; prevention of duplication of management functions of individual specialists and structural units; facilitating organizational adaptation to changes in the internal and external environment; increase of staff competencies and agro-forming; shortening the time to develop, coordinate and make the necessary management decisions and actions; introduction of prompt access to information sources; ensuring the unique competitive advantages of agro-forming; avoidance of information asymmetry and formation of information transparency system; adequacy of organizational behavior of personnel in crisis conditions; the validity of the evaluation of business processes, objects and components of organizational design and communication chains, updating of program and technological basis of agroforming activity; raising the level of accounting and analytical segment.

Key words: organizational and informational support, crisis management, contours of flexibility, agroforming.

Яцкевич І.В.

доктор економічних наук, доцент,
Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

Петрашевська А.Д.

доктор економічних наук, професор,
Одеська національна академія з'вязку імені О.С. Попова

Кемарська Т.Г.

старший викладач,
Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

Yatskevych Inna, Kemarska Tamara

Odessa Regional Institute of Public Administration
of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

Petrashchevska Anhelina

Odessa National Academy of Telecommunications named after A.S. Popov

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджено основні позиції інноваційного розвитку України серед інших країн за Індексом глобальної конкурентоспроможності. Проаналізовано основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств України за 2014–2018 рр. та визначено, що умови функціонування й розвитку інноваційних підприємств характеризуються високим рівнем нестабільності, напруженими умовами конкуренції і зростаючими завданнями щодо забезпечення їх динамічності й життєздатності. Сформульовано основні переваги України як інвестиційної держави (вигідне географічне положення, ємний ринок, наявність поглибленої та всебічної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, відносно високий рівень розвитку людського потенціалу та бажання) і визначено перспективні сфери. Обґрунтовано, що для посилення інноваційної конкурентоспроможності України на світовому ринку, необхідно забезпечити сприятливі умови для створення та функціонування стартапів. Систематизовано основні напрями щодо формування й розвитку стартапів.

Ключові слова: інвестиції, Індекс глобальної конкурентоспроможності, підприємства, стартап, сфери, Україна.

Постановка проблеми. Сучасний світ дуже швидко змінюється, і в авангарді розвитку світової економіки стають нова нестандартна ідея, інноваційні технології, наукові розробки й дослідження, глобалізація ринків тощо. У сучасних умовах вплив сектору високотехнологічних виробництв на економіки окремих країн і світову економіку в цілому важко переоцінити. Так, успішний розвиток національних економічних систем країн-лідерів останніми роками тісно пов'язаний із лідерством у дослідженнях і розробках, із появою нових знань, розвитком високотехнологічного виробництва і створенням масових інноваційних продуктів.

Розвиток інноваційного потенціалу – це не тільки шлях динамічного розвитку та успіху країни, а й її конкурентоспроможності у сучасному світі, тому надзвичайно актуальним стає питання щодо перспектив формування й розвитку стартапів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності, життєвому циклу, особливостей

стартапу тощо присвячено праці багатьох вітчизняних учених, таких як Р.І. Баб'ячок, Н.С. Ілляшенко, С.М. Ілляшенко, І.І. Кульчицький, О.Б. Мрихіна, Т.І. Міркунова, В.С. Пікуль та ін. [1–6]. Високо оцінюючи результати проведених досліджень, слід відзначити, що подальшого аналізу потребує дослідження тенденцій і перспектив із формування та розвитку стартапів в Україні. Таке уточнення є дуже важливим для wagnabe (особа, яка мріє заснувати свій стартап), інвесторів та представників влади, які формують інноваційне-інвестиційне середовище в країні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження тенденцій і перспектив формування та розвитку стартапів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Формування в Україні високо розвинутої та соціально орієнтованої економіки, що базується на знаннях та інноваціях, передбачено Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» [6], планами дій з імплементації Угоди про асоціацію

з ЄС, зобов'язаннями України щодо досягнення національних Цілей сталого розвитку на період до 2030 р. [7]. Конкурентна позиція України не є рівноважною, що відображено в низці світових рейтингів.

За даними «Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2017–2018 рр.» Всесвітнього економічного форуму [8], Україна посіла 81-е місце серед 137 досліджуваних країн, піднявшись на чотири позиції. За компонентами підіндексу, який характеризує ефективність ринків – ключового чинника на стадії інвестиційного зростання (індустріалізації), – Україна посідає 101-е місце за ефективністю товарних ринків серед 137 країн, де до десятки найконкурентоспроможніших увійшли США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія та Фінляндія [8].

Згідно з даними дослідження, Україна погіршила свої позиції у чотирьох із 12 основних показників. Найбільше втрачено (мінус 13 пунктів) за складником «Ефективність ринку праці». Тенденція до погіршення цього показника спостерігалася й у минулорічних дослідженнях, причому в торішньому ми погіршили за ним свої позиції на 17 пунктів (табл. 1) [8].

Також Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційного складника Індексу (мінус 9 пунктів), інфраструктурного (мінус 3 пункти) та за складником, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку (мінус 2 пункти) [8].

Посередній рейтинг України на світовому рівні пов'язаний зі зменшенням основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств за 2014–2018 рр. (табл. 2) [9].

Дані табл. 2 свідчать, що кількість інноваційно активних промислових підприємств за 2014–2018 рр. зменшилася на 832 од., або на 51,7%. Зазначене зменшення відбулося за рахунок зменшення кількості промислових підприємств, що впроваджують інновації (на 469 од.,

або на 38,8%), й обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) (807,9 млн грн, або на 3,1%).

Виходячи із вищевказаного, можна відзначити, що умови функціонування і розвитку інноваційних підприємств характеризуються високим рівнем нестабільності, напруженими умовами конкуренції і зростаючими завданнями щодо забезпечення їх динамічності, життєздатності та антиентропійності. Дане становище зумовлює використання нових підходів до організації та ведення інноваційної діяльності промислових підприємств, зміну масштабів і структури виробничих процесів, упровадження прогресивних бізнес-моделей та управлінських інновацій в їхню діяльність. Також негативними чинниками для інноваційного розвитку України є: інфляція, корупція, невизначеність економічної ситуації в країні, бюрократизм, недоступність кредитних ресурсів, недостатньо розроблена правова база щодо захисту прав та законних інтересів інвесторів, негативний соціальний погляд на підприємницьку діяльність у деяких регіонах країни.

Нинішні умови свідчать, що Україна має значні нереалізовані можливості в інноваційному розвитку. Головними перевагами країни є вигідне географічне положення, ємний ринок, наявність поглибленої та всебічної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, відносно високий рівень розвитку людського потенціалу та бажання.

Варто зазначити, що рушійними інноваційними напрямками економічного зростання в найближчій перспективі можуть виступати такі сфери, як промисловість, переробна промисловість, інформація та телекомунікації, фінансова та страхова діяльність (табл. 4) [9].

Зазначені сфери (табл. 3) мають високий потенціал до модернізації, впровадження новітніх технологій та підвищення рівня переробки власної продукції.

Таблиця 1

Індекс глобальної конкурентоспроможності України за основними складниками, 2017–2018 рр.

Індекс глобальної конкурентоспроможності України	2015 – 2016 рр. (140 країн)	2016 – 2017 рр. (138 країн)	2017 – 2018 рр. (137 країн)	Значення індексу
	Місце в рейтингу			
	79	85	81	4,1
Основні вимоги	101	102	96	4,2
Інституції	130	129	118	3,2
Інфраструктура	69	75	78	3,9
Макроекономічне середовище	134	128	121	3,5
Охорона здоров'я та початкова освіта	45	54	53	6,0
Посилюючі продуктивності	65	74	70	4,1
Вища освіта і професійна підготовка	34	33	35	5,1
Ефективність ринку товарів	106	108	101	4,0
Ефективність ринку праці	56	73	86	4,0
Розвиток фінансового ринку	121	130	120	3,1
Технічна готовність	86	85	81	3,5
Розмір ринку	45	47	47	4,5
Інновації та фактори вдосконалення	72	73	77	3,5
Відповідність бізнесу сучасним вимогам	91	98	90	3,7
Інновації	54	52	61	3,4

Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств за 2014–2018 рр.

Показники	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість інноваційно активних промислових підприємств, од.	1609	824	834	759	777
Витрати на інновації, млн грн	7695,9	13813,7	23229,5	9117,5	12180,1
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), од.	1208	723	735	672	739
Кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів, од.	1743	1217	3489	1831	2002
Кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг), од.	3661	3136	4139	2387	3843
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг), млн грн	25669,0	23050,1	...	17714,2	24861,1

Таблиця 3

Інноваційна активність підприємств за видами економічної діяльності, од.

	У тому числі			
	інноваційно активних підприємств	з них		
		підприємства з технологічними (продуктовими та/або процесовими) інноваціями		
		2014-2016	2016-2018	2014-2016
Всього	5095	8173	3278	2937
Промисловість	2598	4060	1859	1985
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	67	107	42	37
Переробна промисловість	2322	3626	1649	1789
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	99	143	81	64
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	110	184	87	95
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	1164	2174	597	332
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	336	568	208	144
Інформація та телекомунікації	435	619	258	196
Фінансова та страхова діяльність	151	222	86	67
Діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження	213	262	134	90
Наукові дослідження та розробки	118	114	103	87
Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури	80	154	33	36

Висновки. Основою української інноваційної конкурентоспроможності мають стати людський капітал, знання й результати наукових досліджень. Їх ефективна реалізація в Україні є можливістю виходу на світові ринки та сприятиме розвитку країни.

Для посилення інноваційної конкурентоспроможності України на світовому ринку необхідно забезпечити сприятливі умови для створення та функціонування стартапів, які сприяють вирішенню зазначених проблем.

Стартап – це короткострокова форма малого інноваційного підприємства, метою якого є створення інноваційної продукції та отримання максимального ефекту. Природно, що в обмежених умовах українського інноваційного середовища формується велике коло невирішених проблем, а це сприяє великим можливостям. Дане середовище пропонує невирішені проблеми, які

стартапи можуть використовувати не тільки для отримання прибутку, а й для впливу на ринку. Передумовою їх розвитку є їх мобільність та енергійний розвиток у непостійному світі, де необхідно адаптуватися до змін за короткостроковий період часу.

Формування й розвиток стартапів в Україні сприяє:

- забезпеченню швидкого й якісного перетворення креативних ідей на інноваційні продукти та послуги;
- створенню сприятливих умов для розвитку інноваційної сфери, збільшенню кількості впроваджуваних розробок, підвищенню економічної віддачі від них, залученню інвестицій в інноваційну діяльність;
- підвищенню рівня інноваційності національної економіки.

Водночас стартапи створюють робочі місця, що впливає на формування зайнятості населення, а зайнятість –

на поліпшення економіки. Виходячи із цього, стартапи сприяють економічному динамізму, стимулюючи інновації та створення конкуренції. Wannabe можуть запропонувати нові ідеї, які необхідні для розвитку інновацій та формування конкурентного середовища.

Стартапи в сучасних умовах потребують належної уваги та підтримки з боку як держави, так і підприємств, які вже багато років працюють на українському ринку і мають бути зацікавленими у розвитку нових, сучасних проєктів. Водночас стартапам потрібні стабільне нормативно-правове середовище, здорова кон-

курентна політика й правова система, яка не обмежує ризик-апетит; сильна система освіти й підтримка наукових досліджень в університетах; державна фінансова підтримка на ранніх етапах розвитку, а також схеми співфінансування та податкові пільги, щоб допомогти wannabe у появі приватного бізнес-ангела або венчурного фінансування.

Подальші наукові дослідження пов'язані з теоретичними аспектами формування та розвитку стартапів: проблеми та стратегії інноваційного маркетингу для стартапів.

Список літератури:

1. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : монографія. Суми, 2011. 192 с.
2. Ілляшенко С.М. Маркетинг інновацій. Інновації в маркетингу : монографія / за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми : Університетська книга, 2008. Розд. I. 615 с.
3. Мрихіна О.Б., Стояновський А.Р., Міркунова Т.І. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 9. С. 215–225.
4. Баб'ячок Р.І., Кульчицький І.І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні: проблеми, перешкоди і можливості. 2018. 28 с.
5. Пікуль В.С. Що таке стартап? URL : https://3222.ua/ru/article/scho_take_startap.htm (дата звернення: 25.01.2020).
6. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 № 2/2015. URL : <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 25.01.2020).
7. Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року : проєкт закону України від 07.08.2018 № 9015. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html (дата звернення: 25.01.2020).
8. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018. URL : <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2> (дата звернення: 25.01.2020).
9. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.01.2020).

References:

1. Iliashenko N.S. (2011) *Orhanizatsiino-ekonomichni zasady innovatsiinoho marketynhu promyslovykh pidpriemstv* [Organizational and economic foundations of innovative marketing of industrial enterprises]: monohrafiia. Sumy (in Ukrainian).
2. Iliashenko S.M. (2008) *Marketynh innovatsii. Innovatsii v marketynhu*: monohrafiia [Marketing innovation. Innovation in marketing: a monograph] (Rozdil 1. Kontseptualni osnovy marketynhu innovatsii) / za red. d.e.n., prof. S.M. Iliashenka. Sumy: VTD «Universytetska knyha» (in Ukrainian).
3. Mrykhina O. B. (2015) «Perspektyvy startup-kompanii u konteksti konkurentospromozhnoho rozvytku ukrainskoho rynku vysokokh tekhnolohii» [Prospects for start-up companies in the context of competitive development of the Ukrainian high-tech market] *Aktualni problemy ekonomiky*, № 9, pp. 215–225 (in Ukrainian).
4. Bab'iachok R.I., Kulchytskyi I.I. (2018) *Osnovni tendentsii rozvytku startapiv v Ukraini – problemy, pereshkody i mozhlyvosti* [The main trends in the development of startups in Ukraine are problems, obstacles and opportunities]. – 28 p. (in Ukrainian).
5. Pikul V.S. Shcho take startup? [What is a startup?]. Available at: https://3222.ua/ru/article/scho_take_startap.htm (accessed 25.01.2020).
6. Pro Stratehiiu staloho rozvytku «Ukraina – 2020» : Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 12.01.2015 № 2/2015 [On the Sustainable Development Strategy “Ukraine 2020”: Presidential Decree No. 2/2015 of 12.01.2015]. Available at : <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (accessed 25.01.2020).
7. Pro Stratehiiu staloho rozvytku Ukrainy do 2030 roku : proiekt zakonu Ukrainy vid 07.08.2018 № 9015 [On the Strategy of Sustainable Development of Ukraine until 2030: Draft Law of Ukraine dated 07.08.2018 № 9015]. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html (accessed 25.01.2020).
8. Pozyciia Ukrainy v reitynhu krain svitu za indeksom hlobalnoi konkurentospromozhnosti (2017-2018) [Ukraine's position in the ranking of the world countries by the global competitiveness index 2017-2018]. Available at: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2> (accessed 25.01.2020).
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia: 25.01.2020).

**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СТАРТАПОВ В УКРАИНЕ:
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

В статье исследованы основные позиции инновационного развития Украины среди других стран по Индексу глобальной конкурентоспособности. Проанализированы основные показатели инновационной деятельности промышленных предприятий Украины за 2014–2018 гг. и определено, что условия функционирования и развития инновационных предприятий характеризуются высоким уровнем нестабильности, напряженными условиями конкуренции и растущими задачами по обеспечению их динамичности и жизнеспособности. Сформулированы основные преимущества Украины как инвестиционного государства (выгодное географическое положение, емкий рынок, наличие углубленной и всесторонней зоны свободной торговли между Украиной и ЕС, относительно высокий уровень развития человеческого потенциала и желания) и определены перспективные сферы. Обосновано, что для усиления инновационной конкурентоспособности Украины на мировом рынке необходимо обеспечить благоприятные условия для создания и функционирования стартапов. Систематизированы основные направления по формированию и развитию стартапов.

Ключевые слова: инвестиции, Индекс глобальной конкурентоспособности, предприятия, стартап, сферы, Украина.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF STARTUPS IN UKRAINE: TRENDS AND PROSPECTS

The article focuses on the main positions of innovative development of Ukraine among other countries by the Global Competitiveness Index. It was determined that Ukraine's rating is 81 out of 137 surveyed countries and 101 in terms of the efficiency of product markets. The negative factors for doing business in Ukraine are: inflation, corruption, political instability, high tax rates, the complexity of tax laws, the instability of governments, poor access to finance, inefficient state bureaucracy, foreign exchange regulation, insufficient training of manual and office personnel, poor ethics of the workforce, inability to innovate, restrictive regulation of the labor market, inadequate quality of infrastructure, crime and theft, low level of health care system. The main indicators of innovative activity of industrial enterprises of Ukraine for 2014 – 2018 are analyzed and it is certain that the conditions for the functioning and development of innovative enterprises are characterized by a high level of instability, tense competition conditions and growing tasks to ensure their dynamism and vitality. The main advantages of Ukraine as an investment state are formulated (favorable geographical position, large market, the presence of an in-depth and comprehensive free trade zone between Ukraine and the European Union, a relatively high level of human potential and desire and promising areas are identified. It is proved that in order to strengthen Ukraine's innovative competitiveness in the world market, it is necessary to provide favorable conditions for the creation and functioning of startups. Startup is a short-term form of a small innovative enterprise, the purpose of which is to create innovative products and obtain maximum effect. The rationale for their development is their mobility and energetic in an unstable world, where it is necessary to adapt to changes in the short term, risk appetite. The major directions for the formation and development of startups are systematized (ensuring fast and high-quality transformation of creative ideas into innovative products and services; creating favorable conditions for the development of innovation; increase the level of innovation of the national economy).

Key words: investments, Global Competitiveness Index, enterprises, startups, spheres, Ukraine.

4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-25>

УДК 332.122

Безхлібна А.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри туристичного, готельного
та ресторанного бізнесу,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Bezkhlibna Anastasiya

National University "Zaporizhye Polytechnic"

ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ТА ПІДСИСТЕМ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Статтю присвячено дослідженню підсистем та елементів регіональної конкурентоспроможності. Теоретичне осмислення регіональної конкурентоспроможності як системи взаємозалежних елементів та підсистем дасть змогу обґрунтувати практичні напрями використання ресурсів регіону для її підвищення. Система управління конкурентоспроможністю економіки регіону має складну структуру, що складається з різних підсистем: забезпечення, функціонування та управління. Економічна система конкурентоспроможності регіону складається із взаємопов'язаних елементів: конкурентоспроможності галузей і галузевих комплексів регіону; конкурентоспроможності територіальних комплексів регіону; конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів регіону; конкурентоспроможності органів регіональної влади та місцевого самоврядування.

Ключові слова: елементи регіональної конкурентоспроможності, регіональна конкурентоспроможність, форми регіональної конкурентоспроможності, регіон, економічне зростання.

Постановка проблеми. Сьогодні питання підвищення конкурентоспроможності регіонів набувають усе більшої актуальності, що пов'язано з формуванням нового курсу політики на державному рівні. Основою цього курсу є надання регіонам фінансової та управлінської самостійності в державній вертикалі влади. Використання регіональних важелів управління у сферах людського капіталу, фінансових потоків, формування культури знань, коригуванні енергетичної політики регіону повинно коригувати зі стратегічною метою підвищення регіональної конкурентоспроможності.

Теоретичне осмислення регіональної конкурентоспроможності як системи взаємозалежних елементів та підсистем дасть змогу обґрунтувати практичні напрями використання ресурсів регіону для її підвищення. Кінцева мета підвищення регіональної конкурентоспроможності – створення умов для підвищення добробуту мешканців, гармонійного розвитку людської особистості у будь-якому віці за рахунок впливу на екологічні, економічні, соціальні, інфраструктурні чинники регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження системи конкурентоспроможності присвячено праці закордонних учених. Зокрема, М. Пенедер [1] пов'яже інтенсивний розвиток освіти з підвищенням конкурентоспроможності кожного сектору економіки. І. Гріло, Дж. Купман вивчали вплив мікроекономічних реформ на продуктивність та підвищення конкурентоспроможності в Європейському Союзі [2]. Родрігез-Позе [3] вивчав залежність між соціальною структурою та регіональним зростанням у Східній Європі. Ключову концепцію регіональної конкурентоспроможності розглядали також учені М. Кітсон, Р. Мартін, П. Тайлер [4].

Велика кількість практичних рекомендацій та прикладних досліджень потребує теоретичного обґрунтування не лише сутності поняття «регіональна конкурентоспроможність» та взаємозалежності регіональної конкурентоспроможності з різними секторами регіональної економіки. Постає актуальним питання дослідження відмінностей між трактуванням елементів регіональної конкурентоспроможності та обґрунтованим і системним вибором найважливіших із них під час формування стратегії регіонального розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення форм проявів та елементів конкурентоспроможності, що надасть більш чіткого уявлення про структуру регіональної конкурентоспроможності, механізм її формування.

Виклад основного матеріалу. Використання механізму підвищення регіональної конкурентоспроможності полягає в утриманні та зміцненні ресурсного, інтелектуального, соціального та людського капіталу регіону. Не економічне зростання, а зростання рівня життя населення є кінцевою метою підвищення конкурентоспроможності. Використання синергетичного ефекту та мультиплікативних зв'язків між соціально-економічними системами регіонів дає змогу створювати нові структурні комбінації використання регіональних потенціалів. Не рейтингова позиція регіонів (одного відносно іншого) повинна визначати ефект від економічної політики регіону, а задоволеність суб'єктів малого та середнього бізнесу, споживачів та мешканців, регіону. Розвиток довкілля, соціальної сфери, бізнесу, впровадження нових досягнень науково-технічного прогресу в усі сфери життєдіяльності регіону формують сталий регіональний розвиток (про що писали З.В. Герасимчук [5], В.В. Кузьменко [6], В. Підліснюк [7]). Філософія сталого розвитку передбачає формування фундаменту добробуту нинішніх та прийдешніх поколінь.

Стосовно конкурентоспроможності регіону як об'єкта дослідження, то важливо відзначити, що конкурентоспроможність регіону є не тільки властивістю економічної системи, а й сама виступає системою властивостей, що дасть змогу регіону ефективно вести конкуренцію для досягнення поставлених цілей [8].

Українські дослідники А.І. Мокій та Т.Г. Васильців уважають [9], що методологічна основа апарату дослідження регіональної конкурентоспроможності повинна базуватися на просторових, секторальних, галузевих, факторно-ресурсних та структурних характеристиках. На основі цього дослідження було визначено характеристики регіональної конкурентоспроможності, представлені в табл. 1.

Система регіональної конкурентоспроможності, як і будь-яка система, виступає у вигляді сукупності об'єднаних об'єктів за результатом регулярної взаємодії або взаємозалежності як наслідок виконання деяких функцій.

Л.Н. Чайникова відносить до системи регіональної конкурентоспроможності такі ознаки [10]:

- безліч елементів, що забезпечують конкурентоспроможність регіону (конкурентні переваги та їхні джерела, чинники і критерії оцінки конкурентоспроможності та ін.);
- взаємозв'язок між елементами, що входять у систему конкурентоспроможності регіону;
- цілісність і єдність елементів, їх структура та ієрархічність;
- чітко виражене управління конкурентоспроможністю регіону;
- наявність і єдність головної мети, що досягається системою конкурентоспроможності регіону;
- взаємодія із зовнішнім середовищем.

Тобто можемо зробити висновок, що для дослідження регіональної конкурентоспроможності як системи доцільно використовувати системний підхід. Між тим регіональна конкурентоспроможність є підсистемою системи більш високого рівня – національної конкурентоспроможності.

Для системного аналізу характерна наявність відповідних елементів системи, поєднання яких у певній послідовності, що диктується структурою проблеми і причинно-наслідковими зв'язками, і приводять її до системного вирішення за дотримання такого логічного ланцюжка: цілі – засоби досягнення мети – потрібні ресурси [11].

Економічна система конкурентоспроможності регіону складається з таких взаємопов'язаних елементів [12]:

- конкурентоспроможність галузей і галузевих комплексів регіону (наприклад, конкурентоспроможність регіональної промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі, освіти, охорони здоров'я; конкурентоспроможність паливно-енергетичного, металургійного, машинобудівного, хімічного, агропромислового, соціального комплексу тощо);
- конкурентоспроможність територіальних комплексів регіону (наприклад, конкурентоспроможність муніципальних районів, економічних зон (у тому числі вільних економічних зон), промислових округів, територіальних утворень, економічних кластерів та ін.);
- конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів регіону (наприклад, конкурентоспроможність підприємств (організацій), об'єднань, індивідуальних підприємств);

Таблиця 1

Характеристики регіональної конкурентоспроможності

Просторова характеристика	Галузеві елементи як характеристики	Характеристики об'єктів	Характеристика взаємовідношень між елементами
Регіон (область)	Галузі	Природно-географічні	Економічні Інформаційні
Адміністративні складники регіону (міста, сільські поселення)	Сфери та сектора економіки	Фінансові	Ресурсні
		Людські	Організаційно-правові
		Інтелектуальні	
		Інформаційні	

Підсистеми регіональної конкурентоспроможності

Підсистема забезпечення регіональної конкурентоспроможності	Підсистема функціонування регіональної конкурентоспроможності	Підсистема управління регіональною конкурентоспроможністю
Нормативно-правового забезпечення	Процеси формування і розвитку конкурентних переваг	Методологія управління (принципи, фактори, методи, наукові підходи)
Науково-методологічне забезпечення	Оцінка результативності та ефективності функціонування системи	Структура управління
Інформаційне забезпечення	Моніторинг процесів взаємозв'язків	Процеси управління
Фінансове забезпечення	Стимулювання створення нових процесів взаємодії підсистем	Засоби управління
Кадрове забезпечення		
Інвестиційне забезпечення		

– конкурентоспроможність органів регіональної влади та місцевого самоврядування.

Між даними елементами складаються пропорції, що визначають структурні характеристики конкурентоспроможності регіону. При цьому під структурою конкурентоспроможності регіону слід розуміти питому вагу елемента системи конкурентоспроможності регіону в її інтегральній оцінці [12].

Система управління конкурентоспроможністю економіки регіону має складну структуру, що складається з різних підсистем: забезпечення, функціонування та управління (табл. 2).

Елементи системи конкурентоспроможності регіону мають прямі й зворотні зв'язки, які можна охарактеризувати так. Конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів регіону визначає конкурентоспроможність галузей і галузевих комплексів, первинної одиницею яких є дані господарюючі суб'єкти. Своєю чергою, конкурентоспроможність галузей і галузевих комплексів робить зворотний вплив на конкурентоспроможність регіональних суб'єктів господарювання шляхом надання їм доступу до інноваційних та інформаційних ресурсів галузі [12].

Таким чином, можна підсумувати, що підсистеми регіональної конкурентоспроможності впливають одна на одну та формують цілісну картину добробуту, стандартів життя та ефективності економічної системи

певної регіональної одиниці. Динамічність розвитку регіональної конкурентоспроможності як системи забезпечується за рахунок відновлення ключового чинника конкурентоспроможності (інновації та підприємницький талант) завдяки людському капіталу регіону. Здатність об'єктів малого, середнього та великого бізнесу до використання чинників людського капіталу регіону дає змогу перетворювати його на власні сильні боки, у т. ч. до залучення прямих іноземних інвестицій, підвищення продуктивності праці, що, своєю чергою, призводить до підвищення рівня зайнятості в регіоні, рівня прибутків та податків.

Висновки. Таким чином, встановлено, що конкурентоспроможність регіону є складною системою функціонування взаємозалежних підсистем та включає в себе такі елементи: конкурентоспроможність галузей і галузевих комплексів регіону; конкурентоспроможність територіальних комплексів регіону; конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів регіону; конкурентоспроможність органів регіональної влади та місцевого самоврядування.

Перспективою подальших досліджень є аналіз механізмів забезпечення сталого регіонального економічного розвитку, обґрунтування терміна «сталий економічний розвиток», вивчення економічних індикаторів регіональної конкурентоспроможності.

Список літератури:

1. Peneder M. A sectoral taxonomy of educational intensity. *Empirica*. 2007. № 34(3). P. 189–212.
2. Grilo I., Koopman G.J. Productivity and microeconomic reforms: strengthening EU competitiveness. *Journal of Industry, Competition and Trade*. 2006. № 6(2). P. 67–84.
3. Rodríguez-Pose Andres, Social conditions and economic performance: The bond between social structure and regional growth in Western Europe. *International Journal of Urban and Regional Research*. 1998. Vol. 22. P. 443–459.
4. Kitson M, Martin R., Tyler P. Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? *Regional Studies*. 2004. Vol. 38:9. P. 991–999.
5. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика : монографія. Луцьк : Надстир'я, 2008. 528 с.
6. Кузьменко В.В. Економічна безпека та сталий розвиток: регіональний аспект : монографія. Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. 144 с.
7. Підліснюк В. Основи сталого розвитку : посібник. Кременчук : ПП Щербатих О.В., 2008. 124 с.
8. Региональная экономика : учебник / под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. Москва : ИНФРА-М, 2007. 666 с.
9. Фактори і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіону : наукова доповідь / наук. ред. П. Ю. Беленький. Львів : ІРД НАН України, 2005. 145 с.
10. Чайникова Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона : монография. Тамбов : Тамб. гос. техн. ун-т, 2008. 148 с.

11. Голубков Е.П. Технология принятия управленческих решений. Москва : Дело и Сервис, 2005. 544 с.
12. Неживенко Е.А., Новикова И.А. Системный подход к региональным исследованиям конкурентоспособности. *Фундаментальные исследования*. 2013. № 11–5. С. 1012–1016.

References:

1. Peneder, M. (2007) A sectoral taxonomy of educational intensity. *Empirica*, 34(3), pp. 189-212.
2. Grilo, I., Koopman, G.J. (2006) Productivity and microeconomic reforms: strengthening EU competitiveness. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6(2), pp. 67-84.
3. Rodríguez-Pose, Andres (1998) Social conditions and economic performance: The bond between social structure and regional growth in Western Europe. *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 22, pp. 443– 459.
4. Kitson M, Martin R. and Tyler P. (2004) Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? *Regional Studies*, vol. 38:9, pp. 991-999
5. Herasymchuk, Z. V. and Koval's'ka, L.L. (2008) Konkurentospromozhnist' rehionu: teoriia, metodolohiia, praktyka [The competitiveness of the region: theory, methodology, practice]. Nadstyr'ia, Luts'k, Ukraine.
6. Kuz'menko, V. V. (2008) Ekonomichna bezpeka ta stal'ny rozvytok: rehional'ny aspekt [Economic security and sustainable development: a regional perspective]. DonNUET, Donetsk, Ukraine.
7. Pidlisniuk, V. (2008) Osnovy staloho rozvytku [Principles of sustainable development]. Vyd. PP Scherbatykh O.V., Kremenchuh, Ukraine.
8. Vydiapyn V.Y. Stepanov M.V. (2007) Rehyonalnaia ekonomyka : uchebnyk [Regional economics: a textbook]. Moscow : YNFRA-M. (in Russian)
9. Edited by scientific Bielen'kyj, P.Yu. (2005) Faktory i mekhanizmy zabezpechennia konkurentospromozhnosti rehionu [Factors and mechanisms to ensure competitiveness of the region]. IRD HAH Ukrainy, L'viv, Ukraine.
10. Chaiynkova, L.N. (2008) Metodolohycheskye y prakticheskye aspekty otsenky konkurentospromozhnosti rehionu [Methodological and practical aspects of assessing the competitiveness of the region]. Tambov : Yzd-vo Tamb. hos. tekhn. un-ta (in Russian)
11. Holubkov, E.P. (2005) Tekhnolohiia pryniatyia upravlencheskikh reshenyi [Management decision-making technology]. Moscow : Delo y Servys. (in Russian).
12. Nezhivenko E.A., Novikova Y.A (2013) Sistemnyi podkhod k rehionalnym issledovaniiam konkurentospromozhnosti [A systematic approach to regional competitiveness studies]. *Fundamentalnye yssledovaniya*, no. 11-5. pp. 1012-1016.

К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ И ПОДСИСТЕМ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Статья посвящена исследованию подсистем и элементов региональной конкурентоспособности. Теоретическое осмысление региональной конкурентоспособности как системы взаимосвязанных элементов и подсистем позволит обосновать практические направления использования ресурсов региона для ее повышения. Система управления конкурентоспособностью экономики региона имеет сложную структуру, состоящую из различных подсистем: обеспечения, функционирования и управления. Экономическая система конкурентоспособности региона состоит из следующих взаимосвязанных элементов: конкурентоспособности отраслей и отраслевых комплексов региона; конкурентоспособности территориальных комплексов региона; конкурентоспособности хозяйствующих субъектов региона; конкурентоспособности органов региональной власти и местного самоуправления.

Ключевые слова: *элементы региональной конкурентоспособности, региональная конкурентоспособность, формы региональной конкурентоспособности, регион, экономический рост.*

TO THE ISSUE OF DETERMINATION OF ELEMENTS AND SUBSYSTEMS OF REGIONAL COMPETITIVENESS

The use of the mechanism of regional competitiveness enhancement is to maintain and strengthen the region's resource, intellectual, social and human capital. It is advisable to use a systems approach to explore regional competitiveness as a system. Meanwhile, regional competitiveness is a subsystem of a higher level system – national competitiveness. The system for managing the competitiveness of the region's economy has a complex structure, consisting of various subsystems: provision, operation and management. The economic system of competitiveness of a region consists of the following inter-related elements: the competitiveness of industries and sectoral complexes of the region; competitiveness of regional complexes of the region; competitiveness of regional business entities; competitiveness of regional authorities and local self-government. Between these elements, proportions are formed that determine the structural characteristics of the region's competitiveness. Regional competitiveness subsystems influence each other and form a holistic picture of the well-being, standards of living and efficiency of the economic system of a particular regional unit. The dynamism of the development of regional competitiveness as a system is ensured by the restoration of a key factor of competitiveness (innovation and entrepreneurial talent) due to the human capital of the region. The ability of small, medium and large-sized businesses to leverage the region's human capital factors allows it to turn it into one's own strengths, including to attract foreign direct investment, increase productivity. Which, in turn, leads to increased employment in the region, income and taxes. The use of regional management levers in the areas of human capital, financial flows, the formation of a culture of knowledge, and the adjustment of the energy policy of the region should be adjusted for the strategic purpose of increasing regional competitiveness. Prospects for further research are to investigate mechanisms for ensuring sustainable regional economic development, to study economic indicators of regional competitiveness.

Key words: *elements of regional competitiveness, regional competitiveness, forms of regional competitiveness, region, economic growth.*

Богуславська С.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет імені Б. Хмельницького

Стуглик Джоанна

кандидат економічних наук,
здобувач кафедри економіки, підприємництва та природничих наук,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Boguslavskaya Svitlana

Cherkasy National Khmelnytsky University

Stuglik Dzh Joanna

V.I. Vernadsky Taurida National University

РОЛЬ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ПРОГНОЗУВАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті досліджено роль ресурсного забезпечення в прогнозуванні соціально-економічного розвитку регіону. Визначено, що прогнозування соціально-економічного розвитку регіону є процесом із формування наукового обґрунтованого судження про можливий стан досліджуваних об'єктів. У роботі досліджено функції управління соціально-економічними процесами та проаналізовано місце і роль прогнозування у даному процесі. Розглянуто підходи, які дають уявлення про предметну сферу регіонального соціально-економічного прогнозування. На основі всебічного аналізу теорій регіонального розвитку, а також концепцій формування і використання ресурсів регіону надано авторське визначення ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. Доведено, що від ресурсного забезпечення регіону залежить розвиток багатьох сфер його життя, на основі цих даних будується управління територією, розробляються цільові програми, стратегії, від них якоюсь мірою залежать безпека населення і еволюція економічного сектору, тому в статті побудована структурна схема, яка відображає ресурсне забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Ключові слова: регіон, ресурсне забезпечення, прогнозування, соціально-економічний розвиток, регіональне управління.

Постановка проблеми. Система регіонального управління процесами соціально-економічного зростання неможлива без прогнозування, що грає провідну роль сполучної ланки серед інших важливих елементів які реалізують підготовку відповідних рішень. Для регіональної системи помилитися у виборі управлінських рішень означає стати приводом для деградації її розвитку. Для нівелювання таких наслідків потрібно вилучити частину ресурсів, які забезпечують економічний розвиток і соціальне забезпечення громадян у регіоні.

Прогнозування є процесом із формування наукового обґрунтованого судження про можливий стан досліджуваних об'єктів (об'єкта) в перспективі або ж інших способів в іншому часовому проміжку їх досягнення. Економічне прогнозування – це частина економічної прогностики, де досліджуються специфічні методи і підходи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатоаспектність даної проблеми потребує вивчення великого кола спеціальної наукової літератури. Забезпе-

ченість ресурсами, проблематика їх територіального розміщення та ефективності використання є основою важливих економічних процесів та визначають напрям теоретико-методичних досліджень багатьох учених. Концептуальні основи формування та прогнозування ресурсного забезпечення регіонального господарського комплексу найкраще описані в роботах Г. Атаманчука, Н. Глазунової, В. Козбаненка, Л. Приходченка, О. Сушинського, Р. Абдєєва, О. Кіреєвої, О. Скаленка, А. Урсула, І. Юзвішіна та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження ролі ресурсного забезпечення в прогнозуванні соціально-економічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу. Найчастіше прогнозування розглядається як компонента ще однієї сфери знання – управління, оскільки виходить із принципу «керуючи – передбачаю». Таким чином, поняття, закладені в теорію управління суспільними процесами, свідчать про те, що прогнозування займає провідне становище в регіональній системі управління процесами соціального та економічного розвитку й

являє собою сполучний елемент серед реально необхідних і важливих функцій розроблення та реалізації належних рішень.

Підготовчий блок несе в собі функції, які мають аналітичний і дослідницький характер: 1. Інформація. Отримання на відповідному рівні моніторингу актуальних аналітичних і статистичних відомостей про динаміку і характер соціально-економічних процесів і знайомство з новітніми тенденціями та досвідом у цій сфері. Етап супроводжується збором усієї вторинної інформації з питань, які потребують розгляду. 2. Цілепокладання. Орієнтуючись на загальну соціальну мету, підвищення якості життя населення та забезпечення безпеки і соціальних гарантій, розроблення векторної системи конкретних напрямів соціально-економічного розвитку стосовно заданого інтервалу часу. 3. Аналіз. Розгляд інформації, що надійшла, про динаміку і характер соціально-економічних процесів, зіставлення її з необхідними індикаторами й узагальнення даних. 4. Вимірювання. Створення системи соціально-економічних індикаторів, що включають методи їх кількісної оцінки, а також удосконалення даної системи. 5. Діагностика. Виявлення позитивних і негативних чинників, що позначилися на стані й рівні соціально-економічного розвитку, підготовка загального висновку. 6. Прогнозування. Процес, пов'язаний з обґрунтуванням різних варіантів розвитку соціальної та/або економічної ситуації з їх наслідками, що не виключають вплив зовнішніх і внутрішніх чинників.

Підготовчий блок завершується прогнозуванням, але процес, пов'язаний із ним, не припиняється, оскільки він є основою реалізації виконавчого блоку, що передбачає програмно-управлінський характер. Розглянемо їх коротко: 1. Програмування. Формування соціально-економічних програм розвитку регіону. 2. Планування. Розроблення планів, передбачених програмою. 3. Координація між учасниками програм, оперативне та ефективне узгодження діяльності. 4. Мотивація. Заходи для учасників програми, спрямовані на зростання у них інтересу. 5. Контроль. Хід виконання програми і його моніторинг. 6. Регулювання. Внесення директив у хід виконання програми.

Виконавчий блок із визначеними функціями – це показник якості й ефективності розроблених прогнозів регіонального соціально-економічного розвитку.

Органи державної влади на будь-якому рівні, консалтингові, науково-дослідні корпорації підприємства й організації, окремі експерти можуть виступати в ролі суб'єктів прогнозування соціально-економічного розвитку.

Об'єктами такого прогнозування виступають події, процеси й явища, що відображають практичну і пізнавальну діяльність суб'єктів прогнозування, що використовує системи демографічних, соціальних та економічних показників, у тому числі значення чинників, що впливають на ці показники.

Соціально-економічний розвиток регіону виступає як предметна сфера, дає можливість говорити

про специфічності об'єкта і суб'єктів, характерні для соціально-економічного прогнозування. Для опису аналізованої предметної сфери існують різні підходи. Доцільно перед описом предметної сфери прогнозування соціально-економічних процесів описати структуру соціальної сфери регіону та його економіки.

Розглянемо три підходи, які дають уявлення про предметну сферу регіонального соціально-економічного прогнозування.

Думка про те, що регіон, розвиваючись, намагається реалізувати економічні, інституційні, соціальні, екологічні та етнопсихологічні функції, лежить в основі першого підходу.

Питаннями опису предметної сфери регіонального прогнозування в регіоні займається другий підхід, де виділено його рівні: відтворювальний, фінансовий, соціальний; виробничий блок по праву займає центральну позицію його інтересів. Прогнозування і моделювання тут ґрунтується на різних підходах, для різних об'єктів і тимчасових інтервалів. Предметом аналізу виступають показники, що відображають стан матеріального середовища, розвиток і зміну яких важливо відстежити в просторі й часі. Ключове місце займають аналіз і прогноз демографічних показників, трудових ресурсів, заснований на розвитку території та спеціальних методах прогнозування.

Банківські та фіскальні служби становлять фінансово-кредитну оболонку, тут піддаються аналізу такі показники: величина банківських відсотків, ставка рефінансування, показник бюджетних доходів, оцінка прогнозу ризику взаємодії.

Соціальна оболонка. Моделювання і прогнозування знаходяться у тісному взаємозв'язку з такими соціальними об'єктами, як освіта, культура, наука й охорона здоров'я, спорт та ін. Такі прогнози, що носять предметний характер, входять до сфери діяльності спеціалістів, які займаються конкретною предметною сферою. Незважаючи на деяку специфічність, цілий набір показників, що мають соціальний характер, тісно пов'язаний із попередніми блоками і буде особливо цікавий під час складання регіонального прогнозу розвитку. До числа таких показників можна віднести дохід і рівень життя, соціальний захист, зайнятість та безробіття тощо.

Збільшення відстані від виробничого ядра до інших оболонок призводить до утруднення роботи методів прогнозу, через що з'являються між запропонованими сферами взаємодій. У даному разі управління можуть допомогти експертні підходи.

Третій підхід дає можливість описувати об'єкти, що належать до соціально-економічного прогнозування регіону, і застосовує галузеву структуру соціально-економічної системи. Більш важливими для прогнозування будуть галузі промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту і зв'язку, торгівлі та громадського харчування, охорони здоров'я, освіти, науки й наукового обслуговування, культури та мистецтва. Необхідно відзначити, що всі галузі будуть

входить в дві групи – соціальну сферу і матеріальне виробництво. Найважливіші з галузей матеріального виробництва поділяться на підгалузі.

Методологія прогнозування соціально-економічної системи країни визначає методологію регіонального прогнозування економічного і соціального розвитку, та навпаки.

Розвиток статистики визначає її взаємозв'язок із практикою прогнозування і планування, цей взаємозв'язок простежується на всьому переході до ринкової економіки. Дані, отримані з економічної статистики, дають можливість систематично кількісно описувати всі основні аспекти економіки та здійснювати постійний контроль над змінами, що відбуваються. Науково обґрунтований комплекс методів і принципів щодо формування та структурування статистичної інформації є методологічним базисом статистичних досліджень.

Інтереси аналізу регіональної економіки не можуть бути повною мірою задоволені існуючою сьогодні структурою державної статистики. Тіньова економіка досі не втратила своєї актуальності й являє собою істотну проблему. Зростання обсягів тіньової економіки негативно позначається на розвитку регіону. Стають неможливими розроблення прогнозу та оцінка економічної ситуації в регіоні, не враховуючи тіньову економіку.

Необхідним стає створення інформаційно-координаційного центру колективного користування в регіоні. Особливістю такого центру має стати зміст інформації про інформацію. Також у кожному регіоні повинна бути розроблена правова база, яка регламентує процедури створення і використання даних. Зокрема, інформація про звітність підприємства і про його фінансову діяльність, надходячи до органів статистики для реалізації принципу одноразового збору і введення, повинна узгоджуватися з податковими органами. Структура паспортів підприємств, банків або ж регіону повинна бути взаємопогодженою і відповідати необхідним умовам сучасного управління.

Урізана структура паспорта регіону повинна містити такі розділи інформації: природно-ресурсний потенціал, трудові ресурси та їх використання, між-регіональні та зовнішньоекономічні зв'язки, інвестиційний клімат та інвестиції, виробнича, ринкова, інформаційна інфраструктура, результати екологічного розвитку, результати соціального і демографічного розвитку.

Системна тріада «наявний потенціал – реалізований потенціал – кінцевий підсумок» повинна лягти в основу побудови регіонального інформаційного паспорта.

Верифікація прогнозу є важливим питанням, що впливає з проблем регіонального та інформаційного забезпечення прогнозової діяльності. Сучасні вчені трактують верифікацію як оцінку обґрунтованості прогнозу. У таку обґрунтованість найчастіше вкладають міру достовірності, точність прогнозу.

Адекватність передбаченого результату щодо реального значення досліджуваного процесу дає оцінку точності прогнозу. Передбачене і реальне значення, а також ступінь його близькості можна визначити після завершення прогнозного періоду, коли відомі реальні характеристики системи; у разі ретроспективного розроблення прогнозу, тобто маючи відомі фактичні дані.

Регіон являє собою систему, що динамічно розвивається та проходить певні етапи свого розвитку і може бути ототожнений із живим організмом, де природно-ресурсна база являє собою його генетичну основу, інфраструктура і зв'язок, його фізичний розвиток, а інноваційний сектор економіки відповідає його інтелекту. Усе це дає змогу полегшити класифікацію регіонів за різними виробничо-економічними чинниками і досліджувати проблеми, що виникають із цієї живої системи.

Життєдіяльність і конкурентоспроможність регіону багато в чому залежать від ресурсного забезпечення, що зумовлює необхідність чіткого контролю, а також своєчасного діагностування проблем, пов'язаних із нераціональним використанням ресурсів, їх виснаженням або загрозами, що виникають у зовнішньому середовищі і впливають на їх експлуатацію. Виходячи із цього, логічно зазначити, що якісна оцінка ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону та її фіксація в інформаційному полі з метою подальшого оперативного і раціонального використання є запорукою ефективного управління ситуацією.

У працях відомих економістів поняття ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону ринковий аспект відображений недостатньо для сучасних умов, тому ми пропонуємо сформулювати його чіткіше, що дасть змогу встановити важливість управлінських чинників у взаємозв'язку між об'єктами управління в регіоні.

Грунтуючись на всебічному аналізі теорій регіонального розвитку, а також концепцій формування і використання ресурсів регіону, нами уточнене поняття ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. Дане поняття визначається нами як складна економічна категорія, інтегруюча сукупність ресурсів території, будучи в умовах ринкової економіки, знаходиться у взаємозалежності з внутрішніми і зовнішніми соціально-економічними, екологічними й управлінськими чинниками і тим самим визначає розвиток регіону. Дане трактування відрізняється від традиційних тим, що враховується не тільки сам ресурсний потенціал, а й управлінські чинники. Від ресурсного забезпечення регіону залежить розвиток багатьох сфер його життя, на основі цих даних будується управління територією, розробляються цільові програми, стратегії, від них якоюсь мірою залежать безпека населення й еволюція економічного сектору. Структурна схема, що відображає ресурсне забезпечення соціально-економічного розвитку регіону, відображена на рис 1.

Висновки. Ресурсне забезпечення соціально-економічного розвитку регіону як система потребує чіткого



Рис. 1 Структурна схема ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону

управління. Під управлінням ресурсним забезпеченням соціально-економічного розвитку регіону розуміється цілеспрямований вплив органів влади на економічні й соціальні відносини, що виникають у процесі використання можливостей території, що призводить тією чи іншою мірою до поліпшення регіональної економічної ситуації. Для грамотного управління необхідно встановити ті галузі дослідження, які будуть ураховуватися, контролюватися та увійдуть до складу регіональних інформаційних баз.

Для найбільш точного прогнозу необхідною умовою є отримання достовірної інформації про регіон,

яка буде пов'язана безпосередньо з інформаційним забезпеченням оцінки ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Таким чином, інформаційна забезпеченість оцінки ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону – це сукупність взаємопов'язаних елементів, що включають інформаційні електронні бази та інші інформаційні ресурси, які містять у собі інформацію про економічно важливі регіональні об'єкти, а також дають змогу систематизувати, обробляти й доповнювати дані відповідно до потреб політики регіону і його системи управління.

Список літератури:

1. Безверхнюк Т. Ресурсний режим як інституційний механізм ресурсного забезпечення регіонального управління. *Державне будівництво*. 2010. № 1. URL : <http://www.kbuapa.kharkov.ua> (дата звернення: 12.11.2019).
2. Крайник О.П. Особливості сучасних підходів до управління регіональним економічним розвитком. *Ефективність державного управління*. 2014. Вип. 39. С. 413–419.
3. Підлісна О.А. Стан та перспективи розвитку регіонів України: методи оцінки ефективності територіальних утворень. *Регіональна економіка*. 2007. № 1(43). С. 104–116.
4. Ресурсне забезпечення системи регіонального управління : наукова розробка / М.М. Іжа та ін. Київ : НАДУ. 2014. 52 с.

References:

1. Bezverniuk T. (2010) Resursnyj rezhym jak instytucijnyj mehanizm resursnogo zabezpechennja regionalnogo upravlinnja [Resource regime as an institutional mechanism of regional government resource provision]. *State building: electron. of sciences. profession. view. HARRY NAD*. Available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua> (accessed 13.10.2019)
2. Krainyk O.P. (2014) Osoblyvosti suchasnykh pidkhodiv do upravlinnja rehional'nyh ekonomichnym rozvytkom [Peculiarities of contemporary approaches to the management of regional economic development]. *Efficiency of Public Administration*. Vol. 39 (pp. 419-419). Lviv: Lviv Regional Institute of Public Administration of NAPA.
3. Pidlisna O. A. (2007). Stan ta perspektyvy rozvytku rehioniv Ukrainy: metody otsinky efektyvnosti terytorialnykh utvoren [Status and prospects of Ukraine's regions: the methods of evaluating the effectiveness of territorial units]. *Regional Economy*, 1(43), 104-116.
4. Izha M.M., Beregoy T.A., Popov S.A. (2014) Resursne zabezpechennja systemy regionalnogo upravlinnja: nauk. rozrobka [Resource Support for the Regional Management System: Sciences. Development]. K.: NADU (in Ukrainian)

РОЛЬ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье исследована роль ресурсного обеспечения в прогнозировании социально-экономического развития региона. Определено, что прогнозирование социально-экономического развития региона является процессом формирования научного обоснованного суждения о возможном состоянии исследуемых объектов. В работе исследованы функции управления социально-экономическими процессами и проанализированы место и роль прогнозирования в данном процессе. Рассмотрены подходы, которые дают представление о предметной области регионального социально-экономического прогнозирования. На основе всестороннего анализа теорий регионального развития, а также концепций формирования и использования ресурсов региона предоставлено авторское определение ресурсного обеспечения социально-экономического развития региона. Доказано, что от ресурсного обеспечения региона зависит развитие многих сфер его жизни, на основе этих данных строится управление территорией, разрабатываются целевые программы, стратегии, от них в какой-то степени зависят безопасность населения и эволюция экономического сектора, поэтому в статье построена структурная схема, отражающая ресурсное обеспечение социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: регион, ресурсное обеспечение, прогнозирование, социально-экономическое развитие, региональное управление.

THE ROLE OF RESOURCES SUPPLY IN THE FORECAST OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

The system of regional management of the processes of socio-economic growth is impossible without forecasting, which plays a leading role as a link among other important elements that implement the preparation of relevant decisions. For a regional system to make mistakes in the choice of management decisions, means to become the reason for the degradation of its development. To counteract such effects, it is necessary to remove some of the resources that provide economic development and social security for the region's citizens. The role of resource provision in forecasting the socio-economic development of a region is explored in the article. It has been determined that forecasting the socio-economic development of a region is a process of forming a scientifically sound judgment about the possible state of the objects being studied. The functions of management of socio-economic processes are investigated and the place and role of forecasting in this process are analyzed. Approaches that give an idea of the subject area of regional socio-economic forecasting are considered. On the basis of a comprehensive analysis of the theories of regional development, as well as the concepts of formation and use of the resources of the region, the author's definition of the resource provision for the socio-economic development of the region is provided. It is proved that the development of many spheres of its life depends on the resource provision of the region, on the basis of these data the territory management is being developed, targeted programs, strategies are being developed, on which the security of the population and the evolution of the economic sector depend on them, so the article builds a structural diagram that reflects resource provision of socio-economic development of the region. Based on a comprehensive analysis of the theories of regional development, as well as the concepts of formation and use of resources of the region, we clarify the concept of resource provision of socio-economic development of the region. This concept is defined by us as a complex economic category, integrating the resources of the territory, being in a market economy is interrelated with internal and external socio-economic, environmental and management factors, and thus determines the development of the region.

Key words: region, resource supply, forecasting, socio-economic development, regional governance.

Кожухівська Р.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва

Kozhukhivska Raisa

Uman National University of Horticulture

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ДЕСТИНАЦІЇ

У статті досліджено питання формування системи управління туристичною дестинацією. Установлено, що сьогодні індустрія туризму організована так, що одним з її основних елементів розвитку є туристична дестинація. Указано, що туристичний потенціал українських територій є нереалізованим унаслідок низького рівня добробуту населення, завищеної вартості та неналежної якості регіонального туристичного продукту, нерозвиненості туристичної інфраструктури, недосконалості механізмів державного регулювання і стимулювання розвитку туризму, відсутності реальних координації та взаємодії між суб'єктами у цій сфері. З'ясовано, що конкурентоспроможність туристичного продукту є саме тією основною умовою, що розрізняє поняття «туристичний регіон» і «туристична дестинація». Запропоновано власне визначення терміна «туристична дестинація». Запропоновано інноваційні принципи положення щодо підвищення рівня конкурентоздатності туризму на рівні територій. Визначено складники формування управління конкурентоспроможністю туристичної дестинації. Розроблено інфологію системи управління конкурентоспроможністю туристичної дестинації.

Ключові слова: туризм, дестинація, регіон, управління, конкурентоздатність.

Постановка проблеми. Сьогодні індустрія туризму організована так, що одним з її основних елементів розвитку є туристична дестинація. Кількість туристичних дестинацій у світі поступово збільшується, спонукаючи учасників ринку до жорсткої конкуренції й ужиття заходів щодо підвищення ефективності управління своєю діяльністю. В Україні питання недостатнього рівня конкурентоздатності туризму нині набуває гострої актуалізації. Зокрема, є малорозвиненим регіональний ринок внутрішнього та в'їзного туризму. Ці процеси зумовлені як економічними, так і соціальними чинниками.

Туристичний потенціал українських територій є нереалізованим унаслідок низького рівня добробуту населення, завищеної вартості та неналежної якості регіонального туристичного продукту, нерозвиненості туристичної інфраструктури, недосконалості механізмів державного регулювання і стимулювання розвитку туризму, відсутності реальних координації та взаємодії між суб'єктами у цій сфері. Указані недоліки виражаються у низькому рівні конкурентоздатності регіонального туристичного продукту. Для вирішення даних проблем потрібні нові підходи до вдосконалення управлінського інструментарію, спрямованого на вирішення завдань розвитку туристичних дестинацій та підвищення їхніх конкурентних переваг. Беручи до уваги вказані аспекти, питання підвищення конкурентоздатності туристичних дестинацій потребують подальших досліджень та розвідок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань розвитку туризму, інноваційних принципів формування туристичних територій і процесів та підвищення ефективності управління туристичною індустрією зробили такі вчені: О. Любіцева [6], С. Медлік [11], А. Зорін [5], С. Пайк [3], Н. Парубок [8], Н. Петренко [8], С. Подзігун [8], О. Третьяков [6], І. Удовенко [8] та ін.

Серед дослідників питань, що стосуються проблем економіки та управління туризмом, ефективності та конкурентоздатності туристичної діяльності в сучасній економіці, особливо слід відзначити праці таких вітчизняних і зарубіжних авторів, як: А. Безхлібна [1], А. Головчан [2], Л. Дядечко [3], М. Ламонт [9], Н. Лейпер [10], Д. Пірс [12], Т. Ткаченко [7].

Останнім часом з'явилося багато наукових праць, які стосуються досліджень теоретико-методичних основ розвитку туристичних регіонів та дестинацій. Але питання підвищення конкурентоздатності туристичної діяльності за наявних умов господарювання, на нашу думку, є найменш розробленими у теоретичному та практичному аспектах.

Аналіз представлених у науковій літературі дослідницько-популярних теорій і концепцій дав змогу всебічно оцінити проблему розвитку туризму на регіональному рівні і зробити висновок щодо недостатності вивчення питання прикладного характеру стосовно підвищення рівня конкурентоздатності туризму на рівні територій, а тому потребує проведення ґрунтовних досліджень у даному напрямі.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні питання формування інноваційної форми управління туристичною дестинацією та розробленні принципів положень щодо підвищення рівня конкурентоздатності туризму на рівні територій.

Виклад основного матеріалу. Туризм слід розглядати як відкриту соціально-економічну систему, на яку чинять вплив багато чинників. У структурі такої системи прямо або опосередковано беруть участь безліч підприємств та організацій, діяльність кожного з яких, як правило, залежить від діяльності всіх учасників системи. Разом із тим найбільш важливим складником обґрунтування розвитку туризму є наявність у регіоні (країні) туристичних ресурсів та інтересу у туристів до відвідування регіону. Сьогодні державою визнається важлива роль туристичної індустрії й стратегічної ролі туризму в соціально-економічному розвитку України та її регіонів [6, с. 4].

Згідно із Законом України «Про туризм», «туристична індустрія – сукупність суб'єктів підприємницької діяльності у сфері туризму (готелі та інші заклади розміщення, підприємства харчування, транспорту, об'єктів культури, відпочинку та розваг, спорту тощо), які забезпечують надання туристичних послуг» [4]. Однак із даного визначення не прослідковується розуміння чіткого взаємозв'язку між підприємствами, які є складниками туристичної системи регіону. На нашу думку, туристична індустрія регіону – це комплекс, до складу якого слід віднести всі наявні туристичні ресурси, інфраструктуру та її різновиди, продукцію (послуги і товари) підприємств регіону, які використовуються для організації туризму і задоволення потреб туристів.

Глибоке вивчення туристичних процесів, зокрема дослідження процесу оцінки економічної ефективності, прибутковості, соціальної спрямованості, правової забезпеченості тощо, передбачає розширення переліку елементів туристичної системи, дало розуміння того, що туристичну індустрію на регіональному рівні слід розуміти ширше. Тут, на нашу думку, слід використовувати поняття «туристична дестинація». Зокрема, С. Медлік трактує це поняття як «країни, регіони, міста та інші території, які приваблюють туристів, є головними місцями локалізації туристичної діяльності, потоків туристів та їх витрат; місця максимальної концентрації визначних туристичних пам'яток, засобів розміщення, харчування, розваг, інших послуг та економічного, соціального і фізичного впливу туризму» [11, с. 1155]. Д. Пірс трактує поняття «дестинація» з психологічного погляду як «місце, відвідування яке залишає у туристів різні враження, досвід і емоції» [12, с. 257]. С. Пайк розглядає дестинацію з економічного погляду як територію туристичного попиту і визначає її першочергове значення для розвитку туристичного бізнесу [13, с. 45].

Під час аналізу змісту терміна «туристична дестинація» необхідно розглядати його комплексно як частину туристичної системи. На нашу думку, туристична дестинація – географічна територія, яка є привабливою

для туристів завдяки наявності унікальних або специфічних туристично-рекреаційних ресурсів та відповідної інфраструктури, доведених до споживачів у вигляді готового туристичного продукту з метою задоволення їхніх найрізноманітніших потреб.

Сучасні уявлення про туристичну індустрію констатують обмеженість рекреаційно-географічного та соціально-географічного підходів до вивчення економічного аспекту господарського механізму функціонування туристичної дестинації на регіональному рівні [9, с. 89]. Принцип унікальності туристичних ресурсів указує на туристичні ресурси як на джерело конкурентних переваг на туристичному ринку за умови їх доступності та можливості їх відвідування шляхом отримання послуг (як основних, так і додаткових), що надаються у сфері туризму [10, с. 391]. При цьому чим вище рівень розвитку інфраструктури туристичної дестинації, тим вагомішою стає конкурентна перевага у вигляді рідкісного або унікального туристичного ресурсу.

Кількісний та якісний склад компонентів туристичної індустрії суттєво залежить від туристичних ресурсів дестинації, від їх специфіки, рекреаційного складника та можливості рекреаційно-туристичного навантаження [5, с. 75]. Напрями розвитку компонентів туристичної індустрії та їх па паралельного розвитку або необхідність випереджаючого розвитку цих компонентів також визначаються складом і специфікою туристичних ресурсів дестинації [7, с. 57].

Ринкова економіка передбачає дослідження конкурентоздатності у будь-якій сфері діяльності незалежно від форми власності та масштабів діяльності [3, с. 58]. Конкурентоспроможною можна вважати туристичну дестинацію, яка здатна виробляти туристичні продукти, що користуються попитом на внутрішньому та зовнішньому ринках, і забезпечувати на цій основі економічне зростання та підвищення рівня добробуту місцевого населення.

Конкурентоспроможність туристичного продукту – основна умова, що розрізняє поняття «туристичний регіон» і «туристична дестинація». Основою системи управління конкурентоспроможністю туристичної дестинації є якісний туристичний продукт, який є головною метою функціонування системи управління конкурентоспроможністю туристичної дестинації, й усі управлінські рішення повинні оцінюватися з погляду їхнього впливу на даний показник [2, с. 158]. Саме конкурентоспроможний туристичний продукт за правильної комбінації чинників дає змогу перейти від підходу до розвитку туризму через пропозицію (туристичний регіон) до формування туристичного продукту через конкретного споживача, тобто формування попиту у дестинації [1, с. 16].

В основі формування управління конкурентоспроможністю туристичної дестинації лежить модель інтеграції взаємопов'язаних функціональних блоків управлінської діяльності (освіта, наукові дослідження і розробки, економіко-правове забезпечення, маркетинг) в єдиний самостійний господарський процес (рис. 1),

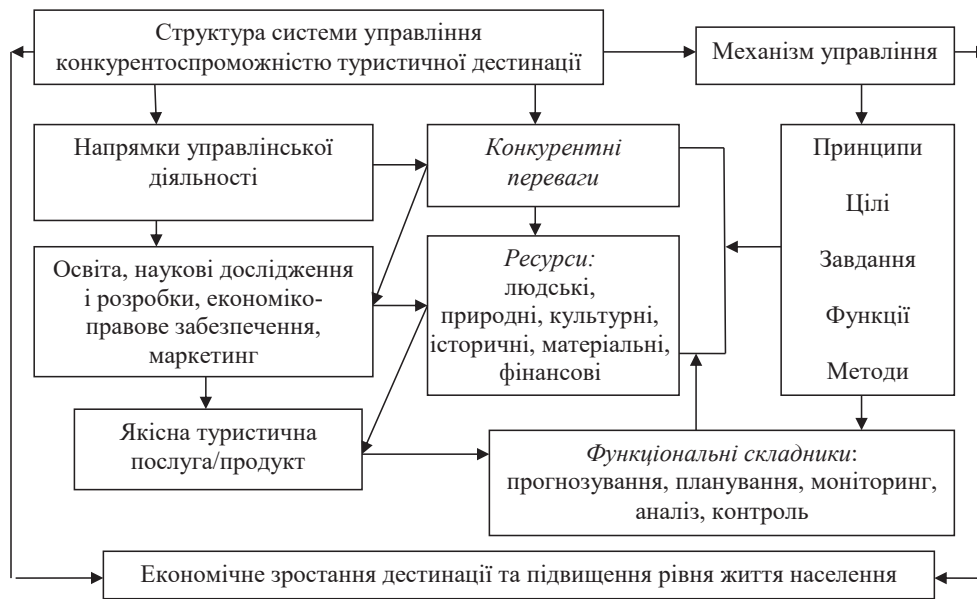


Рис. 1. Інфологія системи управління конкурентоспроможністю туристичної дестинації

Джерело: складено автором

який створює конкурентні переваги дестинації за допомогою управлінських рішень, що приймаються.

Отже, управління конкурентоспроможністю туристичної дестинації здійснюється за допомогою управління конкурентними перевагами, кожен функціональний блок якої робить свій внесок у його створення.

Механізм функціонування системи визначає місце кожного елемента системи, тобто задає її ієрархію. Механізм запропонованої системи (рис. 1) має складну структуру (принципи, цілі, завдання управління, функції, методи, компетенції, механізми), представлену взаємодією різних блоків.

Основним елементом інфологічної системи управління конкурентоспроможністю дестинації (рис. 1) є механізм формування конкурентних переваг дестинації.

Механізм запропонованої нами системи управління конкурентоспроможністю спрямований на максимальне зростання конкурентоздатності туристичного продукту і задоволення потреб населення за рахунок оптимізації структури розподілу туристичних ресурсів у дестинації, відповідно до їх обсягу, структури та суспільних потреб. У механізмі виділено структурну взаємодію функціональних складників (прогнозування, планування, організації, моніторингу, аналізу та контролю), яке дає змогу вдосконалювати взаємозв'язок системних елементів за умови посилення позитивного впливу зовнішніх і внутрішніх чинників.

Висновки. На основі формування туристичних дестинацій країни (регіону, міста), які володіють туристичними ресурсами, з'являється багато можливостей для соціально-економічного розвитку їхніх територій. Розвиток туризму дає змогу отримувати основний або додатковий прибуток у багатьох галузях та сферах людської діяльності.

На нашу думку, система управління конкурентоспроможністю туристичної дестинації повинна охоплювати різні ієрархічні рівні (зовнішнє та внутрішнє середовище дестинації; соціальні групи тощо) із застосуванням концептуальних підходів, що відображають характер внесення суб'єктів різних рівнів. Зокрема, управління конкурентоспроможністю туристичної дестинації може посилюватися на основі формування і розвитку вторинних конкурентних переваг. Слід зауважити, що:

1. вторинні конкурентні переваги дестинації формуються у результаті використання наявної туристичної інфраструктури, створеної громадськими інститутами та суб'єктами ділового середовища. При цьому у дестинації мінімізуються витрати на досягнення бажаної конкурентоздатності і робиться акцент на ефективності ресурсів, що використовуються для створення пріоритетних конкурентних переваг. Усередині дестинації система управління (менеджменту) концентрується на раціональному використанні ресурсів дестинації, вдосконаленні забезпечення управління розвитком, що дає максимально використовувати ресурси для підвищення якості туристичного продукту. За умов використання такого підходу можливо забезпечити адаптацію туристичної дестинації до змін зовнішнього середовища, підвищити ефективність поточного функціонування, тобто підвищити конкурентоспроможність туристичного продукту;

2. вторинні конкурентні переваги, які необхідні для розвитку дестинації, генерують громадські інститути і суб'єкти ділового середовища на основі регіональних та міжрегіональних договірних взаємовідносин. Паралельно із цим формуються матеріальні та інтелектуальні ресурси, реалізуються стратегії розви-

тку. Даний підхід передбачає горизонтальну або вертикальну кооперацію з галузевими або регіональними партнерами для спільної господарської діяльності зі створення певної послуги або продукту, їх її надання чи реалізації.

Дотримання та використання вказаних ключових положень підвищення управління конкурентоспроможністю туристичної дестинації сприятимуть розвитку та реалізації туристичного потенціалу території, а

також забезпечать фінансову та соціально-економічну стабільність населення регіонів України.

Зважаючи на проведені дослідження, *перспектива подальших науково-теоретичних розвідок*, на нашу думку, повинна бути спрямована на вивчення закордонного досвіду формування інноваційного механізму управління конкурентоспроможністю туристичної дестинації з метою його подальшого застосування для розвитку туризму в Україні.

Список літератури:

1. Безхлібна А.П. Еволюція сутності формування теоретичних основ конкурентоздатності регіону. *Бізнес Інформ*. 2017. № 5. С. 14–19.
2. Головчан А.І. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності туристичних дестинацій та управління ними. *Торгівля і ринок України*. 2009. Вип. 27. С. 157–161.
3. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 224 с.
4. Закон України «Про туризм». *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2004. № 13. Ст. 180. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/1282-15> (дата звернення: 11.01.2020).
5. Зорин А.И. Концептуальное дидактическое проектирование туристических дестинаций. Москва : Советский спорт, 2012. 279 с.
6. Любичева О.О., Третьяков О.В. Типізація дестинацій. *Географія та туризм*. 2012. Вип. 17. С. 3–9.
7. Ткаченко Т.І. Територіально сфокусований розвиток суб'єктів туристичного бізнесу. *Культура народів Причорномор'я*. 2006. № 81. С. 56–64.
8. Methods of assessment of efficiency of creating regional innovative clusters for dynamic development of economics / R. Kozhukhivska et al. *Investment Management and Financial Innovations*. 2017. № 14(3). P. 302–312. URL : <https://businessperspectives.org/component/zoo/methods-of-assessment-of-efficiency-of-creating-regional-innovative-clusters-for-dynamic-development-of-economics> (дата звернення: 10.01.2020).
9. Lamont M.J. Wheels of change: a model of whole tourism systems for independent bicycle tourist. *School of Tourism and Hospitality Management*. 2008. № 1. P. 88–96.
10. Leiper N. The framework of tourism: Towards a definition of tourism, tourist, and the tourist industry. *Annals of Tourism Research*. 1979. № 4. P. 390–407.
11. Medlik S. Dictionary of Travel, Tourism and Hospitality. 3-d ed. *Elsevier Science*. 2003. P. 1155.
12. Pearce D. Tourist Development. 2nd ed. New York : Wiley, 1989.
13. Pike S. Destination Marketing An Integrated Marketing Communication Approach. Elsevier's Science & Technology Rights Department in Oxford. 2008.

References:

1. Bezhlibna, A.P. (2017). Evolyuciya sutnosti formuvannya teoretichnih osnov konkurentozdatnosti regionu [Evolution of essence of formation of theoretical bases of competitiveness of region]. *Business Inform*, 5, 14-19.
2. Golovchan, A.I. (2009). Teoretiko-metodologichni pidhodi do viznachennya sutnosti turistichnih destinacij ta upravlinnya nimi [Theoretical and methodological approaches to the definition and management of tourist destinations]. *Torgivlya i rinek Ukraini*, 27, 157-161.
3. Dyadchko, L.P. (2007). Ekonomika turistichnogo biznesu [Economics of tourism business]. Kyiv: *Center for Educational Literature*.
4. Zakon Ukraini «Pro turizm» (2004). Information of the Verkhovna Rada of Ukraine, [Law of Ukraine On Tourism]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/1282-15> (accessed: 11.01.2020).
5. Zorin, A.I. (2012). Konceptualnoe didakticheskoe proektirovanie turisticheskikh destinacij [Conceptual didactic design of tourist destinations]. *Moskva: Sovetskij sport*.
6. Lyubiceva, O.O., Tretyakov, O.V. (2012). Tipizaciya destinacij [Typing of Destination]. *Geografiya ta turizm*, 17, 3-9.
7. Tkachenko, T.I. (2006). Teritorialno sfokusovaniy rozvitok sub'yektiv turistichnogo biznesu [Territorially focused development of tourism business entities]. *Kultura narodov Prichernomor'ya*, 81, 56-64.
8. Kozhukhivska, R., Parubok, N., Petrenko, N., Podzihun, S., Udovenko, I. (2017). Methods of assessment of efficiency of creating regional innovative clusters for dynamic development of economics, *Investment Management and Financial Innovations*, 14(3), 302-312 Available at: <https://businessperspectives.org/component/zoo/methods-of-assessment-of-efficiency-of-creating-regional-innovative-clusters-for-dynamic-development-of-economics> (accessed: 10.01.2020).
9. Lamont, M.J. (2008). Wheels of change: a model of whole tourism systems for independent bicycle tourist. *School of Tourism and Hospitality Management*, 1, 88-96.
10. Leiper, N. (1979). The framework of tourism: Towards a definition of tourism, tourist, and the tourist industry. *Annals of Tourism Research*, 4, 390-407.

11. Medlik, S. (2003). Dictionary of Travel, Tourism and Hospitality. *Elsevier Science*.
12. Pearce, D. (1989). Tourist Development. *New York: Wiley*,
13. Pike, S. (2008). Destination Marketing An Integrated Marketing Communication Approach. *Elsevier's Science & Technology Rights Department in Oxford*.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ

В статье исследованы вопросы формирования системы управления туристической дестинацией. Установлено, что сегодня индустрия туризма организована так, что одним из ее основных элементов развития является туристическая дестинация. Указано, что туристический потенциал украинских территорий является нереализованным вследствие низкого уровня благосостояния населения, завышенной стоимости и ненадлежащего качества регионального туристического продукта, неразвитости туристической инфраструктуры, несовершенства механизмов государственного регулирования и стимулирования развития туризма, отсутствия реальной координации и взаимодействия между субъектами в этой сфере. Выяснено, что конкурентоспособность туристического продукта является именно тем основным условием, которое различает понятия «туристический регион» и «туристическая дестинация». Предложено собственное определение термина «туристическая дестинация». Представлены инновационные принципиальные предложения по повышению уровня конкурентоспособности туризма на уровне территорий. Определены составляющие формирования управления конкурентоспособностью туристической дестинации. Разработана инфология системы управления конкурентоспособностью туристической дестинации.

Ключевые слова: туризм, дестинация, регион, управление, конкурентоспособность.

COMPETITIVENESS GROWTH OF THE TOURIST DESTINATION

Today the tourism industry is organized in such the way so that one of its main elements of development appears to be the tourist destination. The number of tourist destinations in the world is gradually increasing, prompting market players to competing fiercely and taking measures to improve the efficiency of managing their activities. The lack of competitiveness of tourism is now gains actualization in Ukraine. The regional market for the domestic and inbound tourism is particularly underdeveloped. Pointed disadvantages reflects on the low level of competitiveness of the regional tourism product. To solve these problems are necessary new approaches with the purpose to improve the management tools aimed at solving the problems of developing tourist destinations and enhancing their competitive advantages. Recently there have been many scientific works, regardingly to the research of theoretical and methodical foundations of the development of tourist regions and destinations. But, in our opinion, the question of increasing the competitiveness of tourism activities under the current economic conditions are the least developed in theoretical and practical aspects. The formation of a tourist destination management system is investigated in the article. It is established that today the tourism industry is organized in such the way so that one of its main elements of development is a tourist destination. It is pointed out that the tourism potential of the Ukrainian territories is unrealized due to the low level of welfare of the population, the overestimated value and quality of the regional tourism product, the underdeveloped tourist infrastructure, the imperfection of the mechanisms of state regulation and the promotion of tourism development, simultaneously with the lack of real coordination and interaction with these entities in this area. It is found that the competitiveness of a tourist product is the basic condition that distinguishes between the concept of «tourist region» and «tourist destination». The own definition of the term «tourist destination» is proposed. Innovative provisions are proposed to increase the level of competitiveness of tourism at the territorial level. The components of formation of competitiveness management of tourist destination are determined. The infology of the tourist destination competitiveness management system is developed.

Key words: tourism, destination, region, management, competitiveness.

Маргітуч В.В.аспірантка,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»**Фіалковський А.Р.**аспірант,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»**Лазар Н.М.**магістр,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»**Marhitich Viktoria, Fialkovski Andriy, Lazar Nelja**

Uzhhorod National University

СИСТЕМНИЙ ДЕФЕКТУС ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ РЕГІОНАХ

Запропоновано поняття системного дефектуса (від lat. defectus – недолік), під яким рекомендовано розуміти сукупність недоліків у сфері організації, управління, функціонування інноваційної економіки та її інфраструктури, які (недоліки) зумовлені відсутністю системного підходу. Системний дефектус обмежує методичні аспекти управління інноваційним потенціалом, а також гальмує дії практично-організаційного механізму підвищення інноваційної активності та перетворення інновацій на ключову конкурентну перевагу. До складу системного дефектуса в межах статті віднесено відсутність в Україні національної інноваційної системи, недосконалість інституційного забезпечення інноваційної діяльності, а також недостатній фінансовий супровід наукової діяльності як ендогенний чинник інноваційної активності. Представлено ілюстрацію складників системного дефектуса, які негативно впливають на інноваційний розвиток економіки України та її регіонів.

Ключові слова: інноваційний розвиток, системний підхід, системний дефектус, інноваційна система, інституційне забезпечення, фінансова підтримка.

Постановка проблеми. Сучасні світові тренди, що свідчать про перехід глобального господарства до інформаційної та інноваційної економіки, не оминають Україну, викликають необхідність дослідження як потенціалу розвитку, так і гальмуючих даних процес чинників. Особливо важлива вказана проблема на тлі погіршення позиції України порівняно з іншими державами, про що доводить глобальний рейтинг інновацій за 2019 р. (Global Innovation Index 2019), в якому Україна в загальному рейтингу посіла 47-е місце, тоді як ще минулого року вона займала 43-тє позицію [1]. Погіршення рейтингу України на тлі інноваційних досягнень зумовлене набором дефектусів (від lat. defectus – недолік), серед яких основну негативну роль відіграє системний дефектус, що відображає відсутність в управлінні системного підходу як методологічного, так і практично-організаційного важелів перетворення інновацій на ключову конкурентну перевагу.

Під системним дефектусом розуміємо сукупність недоліків у сфері організації, управління, функціонування інноваційної економіки та її інфраструктури, які зумовлені відсутністю системного підходу. Системний підхід означає, що всі складники державної політики та регіональних впливів на інноваційну активність біз-

несу функціонують ефективно та збалансовано, а відсутність узгодженості між учасниками інноваційного процесу, гальмування та перешкоди в ключових сферах, відповідальних за інноваційний розвиток України та її регіонів, створюють системний дефектус. Дослідження системного дефектуса дає змогу: а) визначити системні складники інноваційного розвитку національної економіки та регіонів України й виявити обструкції їх відповідного функціонування; б) озвучити проблеми стратегічного розвитку країни та її регіонів, який базується на інноваційно-науковому потенціалі; в) окреслити шляхи вдосконалення управління науковим та інноваційним розвитком, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність України та її регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інноваційного розвитку достатньо активно висвітлюється в сучасних наукових публікаціях. Так, В. Готра (2014 р.) аналізує причини інноваційного відставання аграрного сектору економіки України, доводячи, що «інноваційні підходи до розвитку аграрної сфери є вагомим стимулятором зростання національної економіки у цілому та засобом вирішення різноманітних соціально-економічних та глобальних викликів...» [2, с. 83]. В. Мікловда (2015 р.) вважає, що в

процесі побудови знаннєвого суспільства «потужності набирає інноваційний потенціал, перетворюючись на визначальний фактор формування системних конкурентних переваг» [3, с. 31]. В. Геєць (2016 р.), висвітлюючи перешкоди конкурентоспроможності України, доводить, що «ситуація з інноваціями в Україні поки що не покращилася. У такому разі нам слід розпочинати серйозну підготовчу роботу стосовно внесення змін у законодавство, що стимулюватиме інновації і до того ж змінюватиме підходи до підвищення попиту на інноваційну продукцію...» [4, с. 15]. N. Kubiniy з однодумцями (2019 р.) вважає, що інновації сприяють формування «тріумвірату культури, туризму та економіки як стратегічному чиннику регіонального розвитку» [5, с. 105]. Monika Krošláková (2015 р.) та інші досліджують вплив «газелей» на інноваційний розвиток, стверджуючи, що «gazelles» create a significant source of economic growth» [6, с. 28]. Вказані позиції оминають важливий ракурс дослідження інноваційної діяльності: системний погляд на дії державної та регіональної влади.

Доцільність системного підходу доведена В.І. Варцабою та її однодумцями, яка стверджує, що його відсутність «знижує адекватність рішень стратегічним завданням регіональних трансформацій» [7, с. 48]. Разом із тим ключові системні проблеми, що гальмують інноваційні перетворення України та її регіонів, залишаються недостатньо висвітленими та оціненими, що заважає державним, регіональним органам влади та інноваційному підприємництву діяти в умовах стратегічної спрямованості на інноваційний розвиток.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є діагностика ключових перешкод інноваційній перебудові регіональної економіки, які формують системний дефект.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання: визначити поняття системного дефекту інноваційного розвитку України та її регіонів; озвучити проблему відсутності системного підходу до інноваційного розвитку країни та її регіонів та побудувати національну інноваційну систему за прикладом Ізраїлю; охарактеризувати проблеми інституційного

регулювання інноваційної діяльності підприємств та організацій України; означити недоліки фінансового супроводу інноваційної діяльності порівняно з європейськими країнами.

Методологією дослідження є сукупність методів, яка включає причинно-наслідковий аналіз, функціональну діагностику, системний підхід та ін.

Виклад основного матеріалу. Результати аналізу дають змогу констатувати, що рівень інноваційної активності є вкрай низьким, що зумовлено низкою причин, котрі мають системний характер і можуть бути віднесені до системного дефекту. У межах даного дослідження зупинимось на трьох основних елементах системного дефекту, якій представлено на рис. 1.

По-перше, це відсутність системного підходу до управління розвитком інноваційної діяльності. Про це свідчить ігнорування необхідності побудови національної та регіональних інноваційних систем, які забезпечать узгодженість між наукою та практикою через систему трансферу новачій у виробництво і перетворення їх на інновації. Крім того, інноваційна система передбачає наявність інфраструктури, яка, на думку В. Готри, відіграє «важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування інноваційного підприємництва... Сьогодні інноваційна інфраструктура України ще дуже слабка і характеризується неповнотою, а тому потребує всебічної підтримки з боку держави» [2, с. 81].

Функції інноваційної системи, які можуть підвищити рівень інноваційної активності в регіоні та країні у цілому, полягають у такому: 1. Підтримка новаторської, креативної діяльності за допомогою поліпшення інформаційного забезпечення та зниження інформаційної асиметрії. 2. Забезпечення трансферу результатів наукової діяльності у сферу практичного світу, де новачії перетворюються на інновації. 3. Просування в широкому сенсі інноваційної продукції на споживчій ринку. 4. Формування інноваційної культури в країні та регіоні. 5. Створення попиту на робочу силу необхідної кваліфікації.

Рекомендовано застосувати досвід Ізраїлю, який побудував ефективну інноваційну економіку за допо-

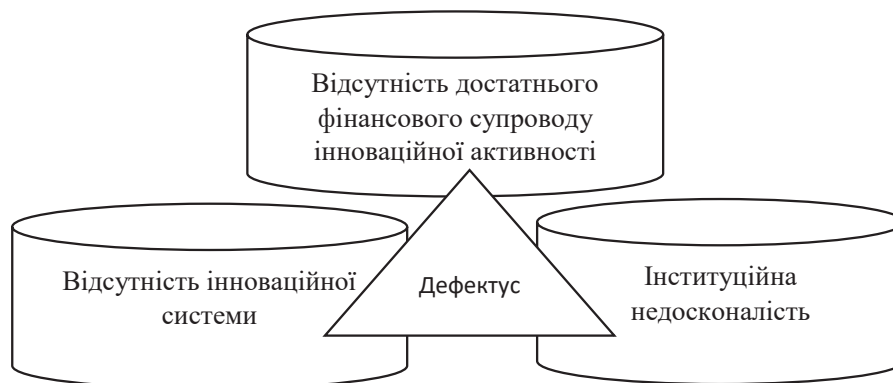


Рис. 1. Системний дефект інноваційної активності в Україні та її регіонах

Джерело: складено авторами

могою інноваційної системи, яка «зидеться на тех же принципах, що і інноваційні системи других ударників мирового инновационного процесса: приоритетное финансирование государством фундаментальных исследований; содействие со стороны государства передаче результатов научно-исследовательских работ в промышленность, законодательное стимулирование научно-технической и инновационной деятельности» [8].

По-друге, системний дефектус проявляється у «безсистемності» інституціонального забезпечення інноваційної діяльності. Існує велика кількість нормативних актів, які зачіпають інноваційну сферу. За даними Мінюсту України, сучасна нормативно-правова база (закони, укази Президента, підзаконні акти у формі постанов уряду, наказів центральних органів виконавчої влади тощо) стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів. [9] Так, Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність», метою якого було перезавантаження науково-дослідницького сегменту, фактично не працює внаслідок певної низки чинників. Як відзначає А. Луканська, «низка положень Закону суперечить іншим нормативним актам. Хоча центральні органи виконавчої влади мали ще 2016 р. виконати доручення з його імплементації, зокрема розробити і подати до парламенту проекти нових документів та зміни до чинних. Станом на листопад 2019-го розроблено лише частину з них» [10]. Великою проблемою є те, що держава в документах, що забезпечують статистичний облік, до інноваційної відносить і ту продукцію, яка є новою для підприємства. Така постановка демотивує підприємства впроваджувати інновації, а поняття «інновації» підмінено поняттям «диверсифікація».

По-третє, до системного дефектуса віднесено відсутність достатнього фінансування науки, яка являє собою джерело нових ідей, що живлять інноваційну активність. Це стосується всіх сфер, в яких відбувається наукова діяльність: підприємницького сектору, сфери вищої школи, державного сектору чи організації неприбуткової активності. Прикладом є порівняння даних, що наведені в табл. 1, які стосуються частки фінансування витрат на виконання НДР у загальному обсязі витрат у секторі вищої школи та підприємництва. Наведена інформація у цілому в ЄС, Іспанії як країні з найвищим показником у секторі вищої школи, Німеччині з найвищими показниками підприємництва та в Україні.

Якщо аналізувати сектор вищої школи, із наведеного статистичного масиву випливає, що Іспанія має найвищий показник, якій показує тенденцію до зростання, що свідчить про концентрацію дослідницької роботи в університетах країни. Україна та її регіони мають високий науковий потенціал, що сконцентровано у вищій школі, тому рекомендовано підвищити рівень фінансування витрат і забезпечити фінансовий супровід наукових досліджень.

Як свідчать дані табл. 1, у підприємницькому сегменті ЄС збільшується частка фінансування витрат на НДР: із 53,8 у 2010 р. до 56,6% у 2016 р., що свідчить про загальний напрям активізації науково-дослідних робіт у сфері реальної економіки. У Німеччині цей показник стабільно вище 65%, що є індикатором інноваційної спрямованості національної економіки. Позитивним є зростання частки фінансування витрат на НДР в Україні, водночас це значно нижче середнього показника по ЄС. Це свідчить про недостатню орієнтованість бізнесу України на створення інноваційної і конкурентоздатної на світовому ринку продукції.

Висновки. Сукупність недоліків у сфері організації, управління та функціонування інноваційної економіки та її інфраструктури, які зумовлені відсутністю системного підходу, отримала назву системного дефектуса. Виявлення та аналіз системного дефектуса дають змогу оцінити явні та латентні перешкоди, що стоять на шляху інноваційного розвитку України та її регіонів. У проведеному дослідженні системний дефектус включає: а) відсутність національної та регіональних інноваційних систем; б) недоліки інституційного складника розвитку інноваційної активності; в) нестачу відповідного фінансового супроводу наукової діяльності та інноваційної активності в Україні.

Упровадження національної та регіональних інноваційних систем дає змогу поліпшити інформаційне забезпечення наукової та інноваційної діяльності, створити умови для швидкого та результативного трансферу новацій в інновації, створити інноваційну культуру в країні та її регіонах у найширшому розумінні та наповненні, вдосконалити ринок праці в країні.

Побудова інноваційної економіки вимагає її якісного правового забезпечення. Сьогодні в Україні діє 200 нормативних актів, що регулюють інноваційну діяльність, основним недоліком яких є відсутність їх мотиваційної функції, тобто функції спонукання під-

Таблиця 1

Частка фінансування витрат на виконання НДР у загальному обсязі витрат секторів вищої освіти та підприємництва в країнах ЄС та Україні [11, с. 63]*

Країна	Сектор вищої освіти			Підприємницький сектор		
	2010	2015	2016	2010	2015	2016
ЄС	0,9	0,9	...	53,8	55,3	56,6
Німеччина	65,5	65,6	65,2
Іспанія	3,9	4,3	4,4	43,0	45,8	46,7
Україна	0,2	0,1	0,2	23,8	39,6	36,9

* Вибрані дані з масиву інформації, що наявна у статистичному збірнику

приємств на впровадження інновацій, на виробництво інноваційної продукції.

До складників системного дефектуса віднесено відсутність відповідної фінансової підтримки наукової діяльності, яка виступає локомотивом інноваційного розвитку України. Порівняння з європейськими держа-

вами свідчить про низький рівень фінансування науки, що гальмує продукування нових знань, здатних створити радикальні інновації.

У подальших дослідженнях заплановано надати кількісну оцінку впливу чинників на рівень інноваційного розвитку країни та її регіонів.

Список літератури:

1. Україна опустилася в рейтингу інноваційних країн. *Слово і діло*. URL : <https://www.slovoidilo.ua/2019/07/25/novyna/ekonomika/ukrayina-opustylasya-rejtyntnu-innovacijnyx-krayin> (дата звернення: 11.01.2020).
2. Готра В. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку аграрного сектору України. *Актуальні проблеми економік*. 2014. № 6(156). С. 79–84.
3. Мікловда В.П., Кубіній Н.Ю., Мошак С.М. Можливості та обструкції розвитку інноваційного потенціалу Закарпаття як фактора регіональної конкурентоспроможності. *Економіка промисловості*. 2015. № 1(69). С. 31–39.
4. Геєць В.М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 1. С. 164–176.
5. Kubiniy N., Zavadyak R., Belen M. Culture, Tourism and Economy as a Triumvirate of Regional Strategic Development. *Вісник Херсонського університету*. 2019. № 34. С. 105–108.
6. Krošláková M., Kubičková V., Jurkovičová L., Kubiniy N. Dynamics of high growth enterprises—“gazelles”—in Czech Republic. *Problems and Perspectives in Management*. 2015. Vol. 13. Is. 2. P. 27–35.
7. Варцаба В., Кубіній В., Голяк М. Стратегічний потенціал регіонального економічного розвитку: системний ракурс. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2019. № 3(68). С. 44–55.
8. Фиговский О.Л. Инновационная система Израиля. URL : <http://iee.org.ua/ru/publication/304/> (дата звернення: 11.01.2020).
9. Правове забезпечення інноваційного розвитку в Україні. *Сайт Мініюсту України*. URL : https://minjust.gov.ua/m/str_13958 (дата звернення: 11.01.2020).
10. Луканська А. Грантове фінансування науки через Національний фонд досліджень розпочнеться наступного року. *Голос України*. 9 листопада. 2019. URL : <http://www.golos.com.ua/article/323825> (дата звернення: 11.01.2020).
11. Наукова та інноваційна діяльність України : статистичний збірник. 2018. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 108 с.

References:

1. Ekonomichniy portal Slovo i dilo (2019). Ukraina opustylasya v reityntnu innovatsiinykh krain. [Ukraine is down in the ranking of innovative countries. Economic portal Word and Deed] Available at: <https://www.slovoidilo.ua/2019/07/25/novyna/ekonomika/ukrayina-opustylasya-rejtyntnu-innovacijnyx-krayin> (in Ukrainian) (accessed 11.01.2020).
2. Hotra V. (2014) Suchasnyi stan ta problemy innovatsiinoho rozvytku ahrarnoho sektoru Ukrainy [The current state and problems of innovative development of the agricultural sector of Ukraine] *ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS*. #6(156), 79-84 (in Ukrainian)
3. Miklovda V., Kubiniy N., Moshak S. (2015) Mozhyvosti ta obstruktsii rozvytku innovatsiinoho potentsialu Zakarpattia yak faktora rehionalnoi konkurentospromozhnosti [Possibilities and obstructions of development of innovative potential of Transcarpathia as a factor of regional competitiveness] *Economy of Industry*. № 1 (69), 31-39. (in Ukrainian)
4. Heiets V.M. (2016) Ekonomika Ukrainy: kliuchovi problemy i perspektyvy/V. Heiets. [Economy of Ukraine: key problems and prospects] *Economics and forecasting. Ekonomika i prohnouzuvannia*, 164-176. (in Ukrainian)
5. Kubiniy N., Zavadyak R., Belen M. (2019) Culture, Tourism and Economy as a Triumvirate of Regional Strategic Development. *Visnyk Khersonskoho universytetu. – Bulletin of the Kherson University* 34, 105-108. (in English)
6. Monika Krošláková, Viera Kubičková, Lujza Jurkovičová, Natalya Kubiniy. (2015) Dynamics of high growth enterprises—“gazelles”—in Czech Republic. *Problems and Perspectives in Management*. Volume 13. Issue 2,27-35. (in English)
7. Varcaba V., Kubiniy V., Holiak M. (2019) Stratehichniy potentsial rehionalnoho ekonomichnoho rozvytku: systemnyi rakurs [Strategic potential of regional economic development: a systematic perspective] *Development of transport management and management methods*, № 3 (68), 44-55. (in Ukrainian)
8. Figoovsky O.L. Innovatsionnye systemy Izrailja [Israeli Innovation System]. Available at: <http://iee.org.ua/ru/publication/304/> (in Russian) (accessed 11.01.2020).
9. Website of the Ministry of Justice of Ukraine (2019). Pravove zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku v Ukrainy [Legal support for innovative development in Ukraine]. Available at: https://minjust.gov.ua/m/str_13958 (in Ukrainian) (accessed 11.01.2020).
10. Lukanska A. (2019) Hrantove finansuvannia nauky cherez Natsionalnyi fond doslidzhen rozpochnetsia nastupnoho roku. *Holos Ukrainy*. [Grant funding for science through the National Research Foundation will begin next year]. Available at: www.golos.com.ua/article/323825 (in Ukrainian) (accessed 11.01.2020).
11. *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy 2018*. Statystychnyi zbirnyk. (2019) [*Scientific and innovative activity of Ukraine*. Statistical collection.2018]. Kyiv. 108. (in Ukrainian)

СИСТЕМНЫЙ ДЕФЕКТУС ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В УКРАИНЕ И ЕЕ РЕГИОНАХ

Предложено понятие системного дефектуса (от lat. defectus – недостаток), под которым рекомендовано понимать совокупность недостатков в сфере организации, управления, функционирования инновационной экономики и ее инфраструктуры, которые (недостатки) обусловлены отсутствием системного подхода. Системный дефектус ограничивает методологические аспекты управления инновационным потенциалом, а также тормозит практические действия организационного механизма повышения инновационной активности и преобразования инноваций в ключевое конкурентное преимущество. В состав системного дефектуса в рамках статьи отнесены отсутствие в Украине и ее регионах национальной и региональных инновационных систем, несовершенство институционального обеспечения инновационной деятельности, а также недостаточное финансовое сопровождение научной деятельности как эндогенного фактора инновационной активности. Представлена иллюстрация составляющих системного дефектуса, которые негативно влияют на инновационное развитие экономики Украины и ее регионов.

Ключевые слова: инновационное развитие, системный подход, системный дефектус, инновационная система, институциональное обеспечение, финансовая поддержка.

SYSTEMIC DEFECTUS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE AND ITS REGIONS

The article is aimed to diagnose the key obstacles to the innovative restructuring of the regional economy, which form a systemic defectus. The concept of systemic defectus (from lat. – defectus – deficiency) is proposed, under which it is recommended to understand the set of deficiencies in the sphere of organization, management, functioning of innovative economy and its infrastructure, which (deficiencies) are caused by lack of systematic approach. The systemic defectus limits the methodical basis of innovation potential management, as well as hinders the practical and organizational mechanism of enhancing innovation activity and turning innovation into a key competitive advantage. The systemic defectus within the article includes a) the absence in Ukraine and regions of the innovation systems, b) the imperfection of institutional support for innovative activity, as well as c) insufficient financial support for scientific activity as an endogenous factor of innovation activity. An illustration of the components of the systemic defectus that negatively influence the innovative development of the economy of Ukraine and its regions is presented. The innovation system supports innovative, creative activities by improving information support and reducing information asymmetry; ensures the transfer of the results of scientific activity to the realm of the practical world, where innovations are transformed into innovations; promotes innovative products to the consumer market; forms the innovative culture in the country and region; creates the demand for the workforce of the necessary qualifications. so on. The institutional component of a defectus is characterized by a large number of regulations and their inconsistency in Ukraine. The institutional support of innovation activity in regions is weak and not effective. The lack of sufficient funding for science hinders the fulfillment of its function as an endogenous factor for the development of innovative activity and the lag in competition with the leading countries of the world. It is recommended to use the experience of Israel and European countries to force innovative activity in Ukraine and regions.

Key words: innovative development, systematic approach, systemic defect, innovative system, institutional support, financial support.

Мельниченко Г.М.

кандидат економічних наук, доцент,
генеральний директор науково-дослідного інституту
ДП «Каталіз і екологія»,
Інститут фізичної хімії імені Л.В. Писаржевського
Національної академії наук України

Білоус С.П.

кандидат економічних наук,
докторант кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет імені Б. Хмельницького

Melnichenko Grygoriy

SE “Catalysis and Ecology”,
Institute of Physical Chemistry. L.V. Pisarzhevsky National
of the Academy of Sciences of Ukraine

Belous Svetlana

Cherkasy National Khmelnytsky University

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглядаються теоретичні аспекти розроблення стратегії розвитку регіону на засадах інноваційної політики. Теоретичну та методологічну основу становили фундаментальні праці вітчизняних та зарубіжних учених із регіональної економіки, теорії стратегічного планування, інноваційної економіки, теорії управління. Обґрунтовано, що системоутворюючим чинником стратегії управління інноваційним розвитком у регіоні є інноваційна стратегія, яка розраховується на довгострокову перспективу. Визначено основні цілі інноваційної стратегії регіону та пріоритетні напрями. Запропоновано використовувати технологію Форсайт, що являє собою новий інструмент довгострокового прогнозування перспектив розвитку соціально-економічної сфери, науки і технологій, для визначення стратегічних сфер досліджень і технологій, які можуть принести найбільший соціальний та економічний ефект у регіоні.

Ключові слова: інноваційна діяльність, стратегія, регіональний розвиток, планування, прогнозування, технологія Форсайт.

Постановка проблеми. Гострота суперечностей сучасного етапу розвитку суспільства, глибина та системність триваючої світової фінансово-економічної кризи, нестабільність і нестійкість світових процесів стали імпульсом для пошуку нових підходів до передбачення майбутнього. З'явилося розуміння необхідності радикальної зміни наукової основи прогнозування – домінуючого екстраполяційно-інерційного підходу й упровадження в практику прогнозування та стратегічного управління нових методів, заснованих на обліку складної динаміки соціально-економічних процесів.

Стратегічне регіональне планування слід розглядати як центральну ланку стратегічного управління регіону, ефективну соціальну технологію вирішення найважливіших проблем розвитку регіонів. Початок сучасної історії регіонального стратегічного планування в державі пов'язують із розробленням стратегічного плану регіону. Регіональне стратегічне планування є предметом численних наукових досліджень, воно стало швидко входити в практику діяльності орга-

нів управління регіонами і муніципальними утвореннями. Практично всі регіони України сьогодні мають розроблені та погоджені органами влади стратегії розвитку. Однак кожен регіон, стикаючись зі своїми проблемами, намагається вирішувати їх по-своєму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теоретичному аспекті під час стратегічного планування визначаються сутнісні характеристики та інструментарій реалізації такого процесу на муніципальному, регіональному та національному рівнях. Дослідження проблем стратегічного планування регіонального розвитку висвітлено в роботах таких учених, як: В. Варцаба, І. Заблудська, Н. Сментин, О. Шевченко, Т. Коритько, Д. Зуб, А. Гнатенко, О. Вагченко, Н. Федяй, А. Чернихівська, Г. Кіш. Міжнародний досвід та практичні засади стратегічного планування регіонального розвитку відображено в останніх публікаціях Програми розвитку ООН, а також багатьох зарубіжних дослідників.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження інноваційного розвитку регіону

як складової частини загальної стратегії національного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Єдиної стратегії зі своїми проблемами економічного розвитку (СЕР) країна досі немає, як немає й єдиної методологічної бази для розроблення регіональних стратегій, і в науковому плані не знайдено загальних підходів і способів вирішення схожих регіональних проблем засобами стратегічного управління.

Довгострокова стратегія соціально-економічного розвитку регіону нині немислима без чітких позначень стратегії інноваційного розвитку країни та її регіонів, яка повинна являти собою не ізольований інструмент, а органічну складову частину загальної стратегії розвитку держави.

На державі завжди лежить відповідальність за формування загальної стратегії розвитку регіонів та країни у цілому. Саме в рамках цієї стратегії може і повинна визначатися стратегія інноваційного розвитку, а вже в її рамках – політика і пріоритетні напрями інноваційної діяльності.

Роль держави в період реформи економічної системи значно зростає, оскільки тільки вона може забезпечити координацію загальної державної політики у сфері інноваційної діяльності, гармонійно поєднати економічну ефективність та соціальну справедливість під час здійснення масштабних трансформацій і перетворень.

Держава формує основні чинники економічного зростання та інноваційного розвитку в цілому. У країнах із ринковою економікою, що стабільно розвивається, держава може собі дозволити визначати лише загальні рамки стратегії СЕР, які не регламентуються жорстко стратегічними цілями у сфері інноваційної діяльності, тобто виділяти конкретні пріоритети, для досягнення яких буде надаватися пряма державна підтримка. Реалізація таких пріоритетів здійснюється на основі державних програм, які зачіпають конкретні напрями інноваційної діяльності. Усі інші завдання у сфері інноваційного розвитку можуть вирішуватися і забезпечуватися за рахунок регулювання економічних інтересів, коректованих заходами державної економічної політики, як, наприклад, це відбувається у США у сфері фундаментальної науки.

Сьогодні перед державою стоїть завдання розроблення стратегії для інноваційного ривка і відходу від моделі розвитку, який не йде на випередження. Передбачається протягом 15–20 років стати на один рівень за значенням ВВП із середніми європейськими країнами, забезпечивши його засобами інноваційної економіки регіону. Для того щоб вирішити це завдання, треба вивчити досвід країн, що мають швидке економічне зростання, розробити і послідовно реалізовувати стратегію управління інноваційним розвитком на регіональному рівні. А досвід цих країн показує, що вони широко застосовували механізм розроблення та реалізації стратегії на основі приватно-державного партнерства, який полягає у продуктивній взаємодії держав-

них інститутів та організацій бізнесу і передбачає, що стратегія в деталях виробляється в тісній взаємодії всіх зацікавлених сторін: держави, бізнесу і суспільства (за участю експертів). У 50–70-х роках ХХ ст. цей механізм дав змогу успішно вирішити проблеми інноваційного розвитку не тільки в Японії, Кореї і Тайвані, а й у Франції, Португалії, Іспанії.

Для національної економіки, щоб просунутися до сучасних кордонів інноваційного розвитку, потрібно підвести під нього надійний матеріально-технічний і економічний фундамент, який у розвинених країнах був створений декілька десятиліть тому. Йдеться про сучасну систему швидкісного транспорту з відповідною дорожньою мережею і інфраструктурою, без якої в умовах величезної території і різноманітності природних, економічних та соціальних умов у різних регіонах країни об'єктивно неможливо вирішити складні проблеми функціонування національної економіки як єдиного цілого. Сюди ж слід віднести формування сучасної системи зв'язку, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, машинобудування, збільшення виробництва сучасних матеріалів, значне зростання продуктивності в сільськогосподарському виробництві, що дасть змогу підвищити забезпеченість сировиною і продуктами харчування, розвитку сфери послуг та багато іншого.

Щодо фінансування прикладних досліджень та розробок, то, оскільки в державі ще не склався ринок інновацій, який здатний забезпечити ефективний попит на результати НДР і ДКР, фінансування цього наукового сектору ще досить довгий час буде представляти вимушений компроміс між комерційними джерелами і державними каналами. Найважливішим стратегічним завданням є також створення інститутів економіки знань: університетів світового рівня, інноваційних підрозділів у великих корпораціях, що забезпечують прискорений розвиток інноваційних послуг, тощо. Потрібна єдина загальнодержавна стратегія інноваційного розвитку для координації спільної державної політики у сфері інновацій, ефективної взаємодії інститутів інноваційної системи в усіх її ланках на етапі переходу до інноваційного розвитку економіки.

Системоутворюючим чинником стратегії управління інноваційним розвитком у регіоні є інноваційна стратегія, яка розраховується на довгострокову перспективу. Відсутність такої стратегії призводить до того, що органи управління не мають надійного механізму, який дає змогу оцінити прийняті рішення з урахуванням перспектив розвитку регіону, забезпечити його комплексний розвиток, організацію взаємодії всіх його підсистем, ефективне використання інноваційного потенціалу. Відсутність інноваційної стратегії призводить до роз'єднаності дії різних органів влади, виникнення адміністративних бар'єрів, непрозорості управлінських процедур і, як наслідок, до зниження рівня інноваційної та інвестиційної привабливості регіону. Більшість областей держави відносяться до групи інноваційно орієнтованих регіонів. У 90-х роках були

прийняті перші в регіонах інноваційні програми розвитку, які визначають цілі, пріоритети та інструменти розвитку. Вони орієнтовані на перехід регіональної економіки від сировинної спрямованості до розвитку на основі наукомістких галузей, знань та інновацій і спираються на високий науковий, інноваційний потенціал відповідного регіону. Стан економік регіонів за цілою низкою параметрів характеризуються як готові до переходу на якісно новий тип розвитку. Саме в такій ситуації ціна помилки на будь-якому зі стратегічно важливих напрямів діяльності надзвичайно велика.

Конкурентну перевагу регіонів забезпечить наявність багатопрофільного науково-освітнього комплексу, який здатний забезпечити розроблення й упровадження сучасних технологій світового рівня на існуючих і нових підприємствах. Вищі навчальні заклади регіону готують фахівців за всіма необхідними спеціальностями для ведення високотехнологічного бізнесу. З погляду технологічного потенціалу регіону найбільш перспективними галузями є інформаційні технології, біомедицина, хімічні технології, нові матеріали і покриття. Побудова інноваційної стратегії (ІС) повинна розроблятися на прикладах європейських методологій регіональних інноваційних стратегій та адаптуватися до особливостей характеру областей. Важливою особливістю стратегії є те, що вона орієнтована на активну участь в реалізації бізнесу і націлена на розвиток попиту на інновації з боку підприємств регіону. Інноваційна стратегія регіону, що розроблена відповідно до європейських стандартів, має дати змогу більш ефективно працювати з економічними і фінансовими партнерами, у тому числі з міжнародними, та створити сприятливі передумови для розширення її взаємодії з органами влади та іншими регіонами. Генеральна мета, закладена в інноваційній стратегії, – сталий економічний розвиток області на основі використання її науково-технологічного потенціалу. Стратегія спрямована на створення умов для активного використання інновацій у найрізніших сферах, включаючи технології, менеджмент, маркетинг, фінанси та ін. Це забезпечить підвищення конкурентоспроможності регіональних компаній, розширення можливостей розвитку бізнесу в регіоні.

Як основні цілі інноваційної стратегії визначено такі:

- забезпечення значного зростання валового регіонального продукту;
- прагнення стати одним із найбільш інвестиційно привабливих регіонів держави, який базується на ефективній стратегії створення та використанні знань.

Інноваційна стратегія області повинна вміщувати п'ять пріоритетних напрямів: стимулювання існуючих регіональних компаній до використання інновацій; стимулювання створення малих інноваційних підприємств; залучення зовнішніх інвестицій; створення ефективної інфраструктури для підтримки інновацій; підвищення рівня інноваційної культури в регіоні.

Перші три пріоритети визначають цільові групи впливу інноваційної стратегії, четвертий і п'ятий пріо-

ритети спрямовані на створення основи для реалізації інноваційної стратегії. В умовах високого рівня невизначеності середовища та очікуваних результатів необхідний новий методологічний підхід до процесу формування регіональних інноваційних стратегій, який передбачає розроблення інноваційної стратегії області на основі концепції довгострокового інноваційного розвитку (на період до 25 років).

На нашу думку, інноваційним інструментом вирішення цієї проблеми є методологія Форсайт. До цієї методології звертаються, коли необхідно не тільки прорахувати розподіл у майбутньому, а й вплинути на його формування.

Форсайт являє собою новий інструмент довгострокового прогнозування перспектив розвитку соціально-економічної сфери, науки і технологій із метою визначення стратегічних сфер досліджень і технологій, які можуть принести найбільший соціальний та економічний ефект у регіоні.

Форсайт можна розглядати як комплексний механізм, що дає змогу досягати результатів за рахунок поєднання різних методів, таких як метод Дельфі, аналіз інформаційних потоків, панелі експертів, метод сценаріїв тощо. Істотне місце серед них займають аналітичні методи і створення сценарних варіантів розвитку. Сьогодні сформувався класифікація видів Форсайт залежно від масштабів його об'єктів:

- технологічний Форсайт на світовому рівні;
- Форсайт на рівні державному (національний);
- міжрегіональний, регіональний;
- корпоративний і, нарешті, тематичний (наприклад, Форсайт освіти).

Форсайт являє собою один з ефективних інструментів формування громадської думки, що дає змогу спрямовувати діяльність усіх зацікавлених суб'єктів в єдине русло, впливати на постановку цілей і завдань, зумовлених «узагальненим» уявленням про можливі шляхи розвитку соціуму в майбутньому.

Якісна стратегія не може бути створена тільки силами вузької групи фахівців. Вона вимагає врахування інтересів усіх верств населення: бізнесу, влади, науки. Окрім того, під час розроблення прогнозів необхідний аналіз не тільки можливостей розвитку самого регіону і тенденцій розвитку країни, а й перспективних напрямів у світовій науці, техніці, соціально-економічній сфері.

Ці тенденції представники кожної групи населення бачать по-своєму, тому знову необхідний консенсус під час розроблення прогнозів.

Залучення до процесу Форсайт широких груп громадськості, представників науки і бізнесу дає змогу сформувати найбільш об'єктивну картину, яка відповідає інтересам усіх верств населення регіону.

Висновки. Методологія Форсайт може стати ефективним інструментом обґрунтування науково-технічної, інноваційної та освітньої політики, виявлення стратегічних перспектив інноваційного розвитку та технологічних проривів. Окрім того, на основі методо-

логії технологічного Форсайта, на нашу думку, можуть ефективно вирішуватися питання, пов'язані з підготовкою кадрів, демографією, освітою, реструктуризацією економіки тощо.

Таким чином, стратегічне управління інноваційним розвитком було й залишається нагальною проблемою

розвитку економіки країни, тому дуже важливо в науковому плані знайти загальні підходи і способи вирішення подібних для всіх регіонів проблем, розробити методологію та методичне забезпечення стратегічного управління інноваційним розвитком в умовах світових трансформацій.

Список літератури:

1. Бобровська О.Ю. Врахування структурних змін у стратегіях розвитку регіонів. *Економіка та держава*. 2013. № 7. С. 6–9.
2. Бутко М.П., Хомик О.Д. Методологічні засади формування сучасної парадигми політики регіонального розвитку. *Регіональна економіка*. 2014. № 2. С. 7–17.
3. Долженко І.І. Основи формування стратегії стійкого розвитку регіонів України в умовах євроінтеграції. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2014. Вип. 200. Ч. I. С. 84–92.
4. Карпенко А.В. Стратегічне планування як інструмент інноваційного розвитку регіону. *Економіка. Фінанси. Право*. 2012. № 5. С. 3–7.
5. Корольков В.В. Прогнозування економічного розвитку регіону з використанням фактора технічного прогресу. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2013. № 3. С. 50–56.
6. Макаренко М.В. Методика відбору пріоритетних програм регіонального розвитку при формуванні регіональної економічної політики. *Економіка та держава*. 2014. № 4. С. 11–15.
7. Медвідь В.Ю. Методологічні основи прогнозування регіонального розвитку. *Галицький економічний вісник*. 2013. № 1. С. 71–76.
8. Шульц С.Л. Регіональна політика в Україні: еволюційні засади та стратегічні перспективи. *Регіональна економіка*. 2014. № 3. С. 26–37.

References:

1. Bobrovskaya O. Yu. (2013) Vrahuvannja strukturyh zmin u strategijah rozvytku regioniv [Accounting for structural changes in strategies for the development of regions]. *Economy and State*, № 7, P. 6-9.
2. Butko M.P. (2014) Metodologichni zasady formuvannja suchasnoi paradygmy polityky regionalnogo rozvytku [Methodological foundations of formation of the modern paradigm of regional development policy], *Regional Economics*, № 2, P. 7-17.
3. Dolzhenko I.I. (2014) Osnovy formuvannja strategii stijkogo rozvytku regioniv Ukrainy v umovah jevointegracii [Fundamentals of formation of the strategy of sustainable development of regions of Ukraine in the conditions of European integration], *Scientific Bulletin of the National University of Bioresources and Environmental Management of Ukraine: Coll. of sciences*. №. 200, Part I, P. 84-92.
4. Karpenko A.V. (2012) Strategichne planuvannja jak instrument innovacijnogo rozvytku regionu [Strategic planning as a tool for innovative development of the region]. *Economy. Finances. Right*. № 5, P. 3-7.
5. Korolkov V.V. (2013) Prognozuvannja ekonomichnogo rozvytku regionu z vykorystannjam faktora tehničnogo progresu [Forecasting the economic development of the region using the factor of technological progress]. *States and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*. № 3, P. 50-56.
6. Makarenko M.V. (2014) Metodyka vidboru priorytetnyh program regionalnogo rozvytku pry formuvanni regionalnoi ekonomichnoi polityky [Methods of selecting priority programs of regional development in the formation of regional economic policy]. *Economics and State*. № 4, P. 11-15.
7. Medvid V. Yu. (2013) Metodologichni osnovy prognozuvannja regionalnogo rozvytku [Methodological bases of forecasting regional development]. *Galitsky economic bulletin*. № 1, P. 71-76.
8. Shultz S.L. (2014) Regionalna polityka v Ukraini: evoljucijni zasady ta strategichni perspektyvy [Regional policy in Ukraine: evolutionary principles and strategic perspectives]. *Regional Economics*. № 3, P. 26-37.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ОБЩЕЙ СТРАТЕГИИ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются теоретические аспекты разработки стратегии развития региона на основе инновационной политики. Теоретическую и методологическую основу составили фундаментальные труды отечественных и зарубежных ученых по региональной экономике, теории стратегического планирования, инновационной экономики, теории управления. Обосновано, что системообразующим фактором стратегии управления инновационным развитием в регионе является инновационная стратегия, которая рассчитывается на долгосрочную перспективу. Определены основные цели инновационной стратегии региона и приоритетные направления. Предложено использовать технологию Форсайт, что представляет собой новый инструмент долгосрочного прогнозирования перспектив развития социально-экономической сферы, науки и технологий с целью определения стратегических областей исследований и технологий, которые могут принести наибольший социальный и экономический эффект в регионе.

Ключевые слова: инновационная деятельность, стратегия, региональное развитие, планирование, прогнозирование, технология Форсайт.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION AS AN INTEGRATED PART OF THE GENERAL NATIONAL DEVELOPMENT STRATEGY

The country still does not have a common strategy with its problems of economic development, as there is no single methodological base for the development of regional strategies, and no common approaches and ways of solving similar regional problems by means of strategic management have been found in the scientific plan. The long-term strategy of socio-economic development of the region is currently unthinkable without clear indications of the strategy of innovative development of the country and its regions, which should be not an isolated tool, but an organic part of the overall strategy of state development. Therefore, the purpose of this article is to explore the innovative development of the region as part of an overall national development strategy. The article discusses the theoretical aspects of developing a regional development strategy based on innovation policy. Theoretical and methodological basis were the fundamental works of domestic and foreign scientists in the regional economy, the theory of strategic planning, innovative economy, management theory. It is substantiated that a systematic factor of the strategy for managing innovative development in the region is an innovative strategy that is long-term. The main goals of the innovation strategy of the region and priority areas are identified. It is proposed to use Forsyth technology, which is a new tool for long-term forecasting of the prospects of socio-economic development, science and technology to identify strategic areas of research and technology that can have the greatest social and economic impact in the region. In a scholarly article, we propose to use Forsyth's basic methods in managing a region's innovative development. The Forsyth methodology can be an effective tool for substantiating science, technology, innovation and education policies, identifying strategic prospects for innovative development and technological breakthroughs. In addition, based on Forsyth's technology methodology, in our opinion, they can effectively address issues related to training, demographics, education, restructuring of the economy, etc.

Key words: innovation, strategy, regional development, planning, forecasting, Forsyth technology.

Овсяк Н.В.

доктор економічних наук,
доцент кафедри економіки, підприємництва та природничих наук,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Підвальна О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аграрного менеджменту,
Вінницький національний аграрний університет

Ovsyuk Nina

V.I. Vernadsky Taurida National University

Pidvalna Oksana

Vinnitsia National Agrarian University

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

У статті розглянуто основні принципи державного регулювання розвитку рекреаційно-туристичного комплексу в регіонах України. Визначено основні напрями державного регулювання, а саме розвиток теорії державного регулювання стосовно сфери туризму та рекреації, а також розроблення методичних положень та рекомендацій, що забезпечують досягнення цілей державного регулювання. Досліджено основні методи, за допомогою яких держава здійснює регулювання рекреаційно-туристичного комплексу в країні та її регіонах. Розглянуто досвід провідних країн у державному регулюванні туристичного комплексу. Розглянуто низку прогресивних технологій управління рекреаційно-туристичним комплексом регіону, серед яких як основні виділено моніторинг, прогнозування, планування, моделювання, просування та маркетинг. Визначено основні напрями підвищення ефективності державного регулювання регіональної рекреаційно-туристичної галузі.

Ключові слова: регіон, туристичний комплекс, рекреація, державне регулювання, управління.

Постановка проблеми. Від державної політики у сфері туризму залежить розвиток усього рекреаційно-туристичного комплексу регіону та країни у цілому. Держава впливає на рекреаційно-туристичну сферу за допомогою державного регулювання. Отже, вдосконалення державного регулювання в Україні у цілому та її регіонах слід уважати першочерговим завданням, вирішення якого дасть змогу забезпечити сталий розвиток рекреаційно-туристичного комплексу і досягнути заданих показників. Основними напрямками державного регулювання, на нашу думку, є розвиток теорії державного регулювання стосовно сфери туризму та рекреації, а також розроблення методичних положень та рекомендацій, що забезпечують досягнення цілей державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти економіки туризму відображено в працях С. Білоуса, М. Бойка, Л. Дяченка, М. Мальської, Н. Мандюк, М. Рутинського, С. Харічкова, В. Худо, Л. Шпак та ін. Даній проблемі присвячено праці таких зарубіжних дослідників, як Б. Арчер, Г. Борден, П. Барнетт, Ф. Котлер, Дж. Мадден, М. Меіс, М. Скотт, У. Едінгтон та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження державного регулювання та організації туризму на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Сфера туризму і рекреації, охоплюючи кілька напрямів участі в суспільному відтворювальному процесі, характеризується наявністю низки специфічних рис, які зумовлюють особливий підхід до управлінської діяльності в ній, який включає у себе вплив на економічні, політичні, соціальні, екологічні та інші процеси, що відбуваються в рамках керованого об'єкта і його взаємозв'язків.

Оскільки в сучасних умовах економічні процеси піддаються змішаному впливу (з одного боку, ринкове саморегулювання, з іншого – державне регулювання), то управління на макрорівні має зазнавати переважачого впливу з боку держави. Зокрема, саме воно слугуватиме важливим складником економічного механізму взаємодії суб'єктів регіонально-ринкового господарства, регулювання всередині регіонального ринку і міжрегіональних економічних зв'язків. Частина функцій державою делегуються регіональним органам влади. При цьому однією із центральних є проблема безконфліктного розвитку триєдиного початку державного, регіонального і місцевого.

Під державним регулюванням розвитку рекреаційно-туристичного комплексу розуміється діяльність органів державної влади щодо забезпечення сприятливих умов для розвитку туризму та визначення пріори-

тетних напрямів, а також ініціювання та розроблення концепцій і програм розвитку туризму, їх правове, інформаційне, фінансове та кадрове забезпечення.

Можна виділити такі цілі державного регулювання туристичної діяльності: забезпечення права громадян на відпочинок, свободу пересування та інших прав під час подорожі; охорона навколишнього середовища; створення умов для діяльності, спрямованої на виховання, освіту та оздоровлення туристів; розвиток туристичної індустрії, що забезпечує потреби громадян під час подорожей, створення нових робочих місць, збільшення доходів держави і громадян України, розвиток міжнародних контактів; збереження об'єктів, туристичного значення, раціональне використання природної та культурної спадщини.

У більшості розвинених країн для регулювання розвитку рекреаційно-туристичного комплексу на державному рівні застосовують модель організаційної побудови. Вона передбачає відсутність будь-якого державного органу, який би регулював та втручався в діяльність організацій, які надають послуги туристичного спрямування. Усі проблеми, які виникають у діяльності таких фірм, регулюються за допомогою принципів ринкового саморегулювання. Держава ж може втрутитися тільки якщо якісь питання суб'єкти господарської діяльності не в змозі вирішити самостійно.

У країнах, де присутнє державне регулювання ринку рекреаційно-туристичних послуг, реалізуються дві моделі: перша – створення спеціальних органів державної влади, друга – регулювання здійснюється багатопрофільними органами. Перша модель реалізується в країнах, де на частку туризму припадає основна частка валютних надходжень і передбачає масштабну участь держави в розвитку туризму. У країнах, що реалізують другу модель (переважно європейські країни), питаннями розвитку рекреаційно-туристичної галузі займається багатогалузеве міністерство, найчастіше економічного профілю, яке переважно займається вирішенням загальних питань державного регулювання.

У державному регулюванні туризму виділяють два рівня – державний і регіональний. І на першому, і на другому рівнях використовуються різні форми і методи регулювання. При цьому деякі форми і методи притаманні тільки одному рівню, що зумовлюється поділом повноважень у даній сфері між державою та регіонами.

Державне регулювання рекреаційно-туристичного комплексу реалізується за допомогою як адміністративно-правових, так і фінансово-економічних методів, у рамках яких можуть застосовуватися різні інструменти регулювання.

Адміністративно-правові методи застосовуються з метою створення певних «правил гри» в даній сфері і ґрунтуються на регулюючих діях щодо забезпечення правової інфраструктури. Вони обмежують рамки поведінки економічних агентів і часто носять строгий характер. Фінансово-економічні методи не обмежують свободу вибору, надаючи суб'єктам рекреаційно-туристичної галузі право на вільне прийняття рішення.

Для вдосконалення процесу регулювання доцільно, на нашу думку, головним чином, спиратися на економічні методи, а методи прямого адміністративного впливу застосовувати тільки у виняткових випадках.

Оскільки регулювання є однією з функцій управління, то воно здійснюється органами виконавчої влади у сфері туризму. Регіони самі встановлюють органи, що відповідають за рекреаційно-туристичну сферу та її структуру. У будь-якому разі структура органу виконавчої влади у сфері туризму повинна оптимально відповідати обсягу й характеру розв'язуваних цим органом завдань.

В умовах ринкових відносин, економічної та екологічної нестабільності, що піддають деформації ринок послуг, необхідно прийняття якісних управлінських рішень на всіх рівнях державної влади. У зв'язку із цим виникає необхідність удосконалення управлінської діяльності на основі застосування різних технологій: моніторингу, прогнозування, планування, моделювання, просування і маркетингу.

Моніторинг у рекреаційно-туристичній сфері, що є однією з основних у системі функцій менеджменту, являє собою процес систематичного або безперервного спостереження, збору й обробки інформації про параметри розвитку рекреаційно-туристичного комплексу регіону. Необхідність проведення заходів із моніторингу стану рекреаційно-туристичної сфери пов'язана з високою залежністю даної галузі від політичної, економічної, екологічної обстановки у сфері туризму і рекреації, зміна умов в яких призводить до необхідності прийняття оперативних управлінських рішень.

Разом із тим для підвищення ефективності заходів державного регулювання макроекономічних процесів у туристичних регіонах потрібне застосування системного підходу до питань визначення стратегії розвитку та вироблення заходів управлінського впливу держави. У цих умовах загально визначеним і дієвим методом підтримки є розроблення та реалізація державних і регіональних цільових програм, покликаних забезпечити розвиток тих чи інших галузей економіки, що мають стратегічне значення для регіонів і країни у цілому.

Моделювання рекреаційної сфери передбачає використання всієї системи стандартів споживання рекреаційних послуг для суміщення цілей, у досягненні яких бере участь кожний складник її субгалузей, із потрібними для цього чинниками (тобто ресурсним забезпеченням).

Методи підтримки рекреаційно-туристичного комплексу з боку держави можуть носити як прямий, так і опосередкований характер. Пряма підтримка може виражатися, наприклад, у вигляді державного кредиту туристичній організації, а підготовка кадрів для таких організацій є опосередкованою формою підтримки.

Підвищення ефективності державного регулювання регіональної рекреаційно-туристичної галузі передбачає, на нашу думку, діяльність за низкою напрямів: удосконалення нормативно-правової бази у сфері регулювання діяльності організацій рекреа-

ційно-туристичного комплексу та їх організаційно-правового захисту; посилення екологічного контролю з боку державних природоохоронних органів із метою запобігання порушенням природного балансу в зонах відпочинку туристів і на всій території регіону; вдосконалення статистичної та інформаційної бази туристичної діяльності, необхідної для проведення аналізу, розроблення, реалізації та контролю над виробленням науково обґрунтованих заходів держави в різних сферах функціонування рекреаційно-туристичної галузі країни та її регіонів; проведення заходів із залучення підприємницького сектору в регіональний рекреаційно-туристичний комплекс; рекламно-інформаційна підтримка рекреаційно-туристичного сектору регіону як усередині країни, так і за її межами за рахунок залучення відомих фахівців із маркетингу та рекламних, інформаційних, комунікаційних технологій; модернізація матеріально-технічної бази та інфраструктури, супроводжувана посиленням ролі і відповідальності туристичної адміністрації в управлінні державною власністю.

Велика кількість учасників ринку туристичних послуг, а також різноманітність та специфічність рекреаційно-туристичних продуктів надають заходам із реклами та їх просування особливе значення. Реклама в туризмі є дієвим засобом поширення інформації про регіональний туристичний продукт і служить ефективним інструментом створення іміджу, привабливого для цілей туризму та рекреації регіону.

Важливим складником державного регулювання рекреаційно-туристичної сфери має стати також політика держави, спрямована на підтримку підприємницького сектору в рекреаційному і туристичному бізнесі. Сьогодні подібна підтримка підприємництва (у тому числі й малого) в рекреаційно-туристичній сфері в регіональній практиці фактично відсутня або незначна на відміну від світового досвіду.

Незважаючи на декларовані різними законодавчими і нормативно-правовими актами податкові, фінансові, адміністративні та інші методи державної підтримки підприємницького сектору, рівень реалізації цих методів та інструментів державної підтримки незначний. Окрім того, використовувані нині методи підтримки підприємництва в регіоні не містять достатнього інструментарію, який би враховував специфіку рекреаційно-туристичної сфери, що перешкоджає повноцінному та ефективному використанню рекреаційно-туристичного потенціалу регіону, не сприяє і не стимулює приплив додаткових інвестиційних ресурсів у цей сектор економіки.

Іншим важливим напрямом державного регулювання рекреаційно-туристичної сфери в регіоні виступає створення і застосування законодавчої бази, здатної забезпечити умови для розвитку та функціонування різних напрямів туристичного бізнесу.

У зв'язку зі специфікою рекреаційно-туристичної сфери, наявністю складних багатогалузевих структурних зв'язків необхідне використання комплексного, різ-

нобічного підходу до питань правового регулювання. Однак, окрім прийняття норм спеціального законодавства, для створення ефективної правової системи у сфері туризму і рекреації необхідний також розвиток інших напрямів правового забезпечення, спрямованого на стимулювання туристичної діяльності та забезпечення узгодженості всіх норм права, що регулюють відносини в рекреаційно-туристичній сфері. Робота в даному напрямі повинна проводитися не тільки на загальнонаціональному, а й на регіональному рівні в рамках наявних повноважень регіональних органів влади. Важливим у цій роботі є забезпечення відповідності регіональних правових норм із положеннями державного і міжнародного права, невідповідність в яких може стати серйозною перешкодою в розвитку туризму і рекреації та залучення інвестицій у галузь.

Не менш важливим складником державного регулювання в рекреаційно-туристичній сфері повинна стати політика, спрямована на стимулювання розвитку інфраструктури в регіоні та вдосконалення матеріально-технічної бази, у даній сфері проблеми в розвитку яких чинять негативний вплив на потенціал рекреаційно-туристичного сектору.

Концептуальні підходи до проблем фінансування програм розвитку туризму і рекреації в регіоні, розроблення варіантів і сценаріїв її здійснення, відбору найбільш привабливих для реалізації проєктів, здатних забезпечити найбільший економічний ефект, як один із напрямів державного регулювання рекреаційно-туристичного комплексу реалізується у відповідних нормативно-правових актах регіону.

Чинне законодавство в рамках державного регулювання у сфері туризму і рекреації передбачає можливість використання прямого бюджетного фінансування розроблення й реалізації державних та регіональних цільових програм у рекреаційно-туристичній сфері, а також створення сприятливих умов для залучення інвестицій у рекреаційно-туристичний комплекс. Заходи, які розроблені і здійснюються на базі чинного законодавства та нормативно-правових актів, крім того, що припускають набір відповідних заходів і дій держави, також передбачають організаційно-економічний механізм їх фінансування.

Висновки. Таким чином, державне регулювання рекреаційно-туристичного комплексу здійснюється за допомогою як адміністративно-правових, так і фінансово-економічних методів. Для вдосконалення процесу регулювання, на нашу думку, більш виправданим є застосування фінансово-економічних методів.

Беручи до уваги важливість економічного механізму функціонування рекреаційно-туристичного комплексу у формуванні умов для переважного розвитку індустрії туризму та рекреації шляхом залучення та освоєння інвестицій, нами відзначається доцільність застосування таких методів і механізмів: застосування конкурсного підходу під час відбору інвестиційних та бізнес-проєктів для реалізації в рекреаційно-туристичній зоні; договірний харак-

тер інвестиційних вкладень в об'єкти рекреаційно-туристичного комплексу; використання можливостей бюджетної системи для підтримки реалізованих у рекреаційно-туристичній зоні проєктів; застосування спрощеного механізму під час виділення земельних ділянок, на яких планується реалізація інвестиційних проєктів і створення пільгових умов землекористування: інвестиційне адміністрування проєктів у рекреаційно-туристичному комплексі; застосування пільгового механізму оподаткування для підприємств рекреаційно-туристичної зони; використання системи екологічного спостереження за господарською діяльністю зайнятих у рекреаційно-туристичній зоні підприємств і організацій.

ристування: інвестиційне адміністрування проєктів у рекреаційно-туристичному комплексі; застосування пільгового механізму оподаткування для підприємств рекреаційно-туристичної зони; використання системи екологічного спостереження за господарською діяльністю зайнятих у рекреаційно-туристичній зоні підприємств і організацій.

Список літератури:

1. Бойко М., Гопкало Л. Засади формування пріоритетних напрямів туристичної політики України. *Регіональна економіка*. 2016. № 1(35). С. 222–229.
2. Величко В.В. Організація рекреаційних послуг : навчальний посібник. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2013. 202 с.
3. Вуйцик О. Механізм державного регулювання розвитку рекреаційно-туристичного комплексу України. *Сучасні проблеми економіки та управління*. 2008. № 1. С. 48–54.
4. Дацій Н.В. Інвестиційна безпека інноваційного розвитку економіки. *Інноваційно-інвестиційна і технологічна безпека трансформації регіональних економічних систем* : монографія / за наук. ред. М.А. Хвесика. Київ : Наукова думка, 2013. С. 177–236.
5. Охріменко А. Особливості функціонування рекреаційного комплексу в умовах сталого розвитку. *Регіональна економіка*. 2006. № 2. С. 224–228.

References:

1. Boyko M. (2016) Zasady formuvannja prjoritetnyh naprjamiv turystychnoi polityky Ukrainy [Basics of formation of priority direction of tourist policy of Ukraine]. *Regional Economics*, № 1 (35). P. 222-229.
2. Velychko V.V. (2013) Organizacija rekreacijnyh poslug [Organization of recreational services]. manual Hark. nat. un-t the city. master nit. OM Beketova. – X.: KhNUMG them. OM Beketova (in Ukrainian)
3. Vuycsik O. (2008) Mehanizm derzhavnogo reguljuvannja rozvytku rekreacijno-turystychnogo kompleksu Ukrainy [The mechanism of stateregulation of development of recreational and tourist complex of Ukraine]. *Modern problems of economy and management*. Lviv: Priors, № 1, P. 48-54.
4. Dacia N.V. (2013) Investycijna bezpeka innovacijnogo rozvytku ekonomiky [Investment security of innovative development of economy] *Innovation-investment and technological security of transformation of regional economic systems: monograph / for science. ed. MA. Oatmeal. Kiev: Scientific Thought*, P.177-236.
5. Okhrimenko A. (2006) Osoblyvosti funkcionuvannja rekreacijnogo kompleksu v umovah stalogo rozvytku [Features of functioning of the recreational complex conditions of sustainable development]. *Regional Economics*, № 2, P. 224-228.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

В статье рассмотрены основные принципы государственного регулирования развития рекреационно-туристического комплекса в регионах Украины. Определены основные направления государственного регулирования, а именно развитие теории государственного регулирования применительно к сфере туризма и рекреации, а также разработка методических положений и рекомендаций, обеспечивающих достижение целей государственного регулирования. Исследованы основные методы, с помощью которых государство осуществляет регулирование рекреационно-туристического комплекса в стране и ее регионах. Рассмотрен опыт ведущих стран в государственном регулировании туристического комплекса. Рассмотрен ряд прогрессивных технологий управления рекреационно-туристическим комплексом региона, среди которых в качестве основных выделены мониторинг, прогнозирование, планирование, моделирование, продвижение и маркетинг. Определены основные направления повышения эффективности государственного регулирования региональной рекреационно-туристической отрасли.

Ключевые слова: регион, туристический комплекс, рекреация, государственное регулирование, управление.

STATE REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF THE RECREATION-TOURIST COMPLEX

The article deals with the basic principles of state regulation of the development of recreational and tourist complex in the regions of Ukraine. The article determines that the development of the whole recreational and tourist complex of the region and the country as a whole depends on the state tourism policy. The theoretical and methodological basis of the research is the scientific approaches, principles and concepts presented in the works of foreign and domestic scientists on the problems of public administration and regulation of the tourist complex in the country and its regions. The main directions of state regulation are defined, namely: development of the theory of state regulation in the sphere of tourism and recreation, as well as development of methodological provisions and recommendations that ensure the achievement of the goals of state regulation. The basic methods by which the state regulates the recreational and tourist complex in the country and its regions are investigated. The experience of the leading countries on state regulation of the tourist complex is considered. A number of advanced technologies of management of the recreational and tourist complex of the region are considered, among which monitoring, forecasting, planning, modeling, promotion and marketing are highlighted. The main directions for improving the efficiency of state regulation of the regional recreational and tourism industry are identified. Taking into account the importance of the economic mechanism of functioning of the recreational and tourist complex in forming the conditions for the prevailing development of the tourism and recreation industry through attraction and development of investments, we have proposed the use of the following methods and mechanisms: the application of competitive approach in the selection of investment and business projects; the contractual nature of the investment; using budgetary system capabilities to support tourism projects; application of preferential tax mechanism for tourist business enterprises; use of the system of environmental monitoring of economic activity of enterprises and organizations.

Key words: region, tourist complex, recreation, state regulation, management.

Радченко А.А.

голова правління ПАТ «Аграрний фонд»

Павлова А.І.

аспірант кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,
Черкаський державний технологічний університет

Radchenko Andrii

PJSC "Agrarian Fund"

Pavlova Anastasiia

Cherkassy State Technological University

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ РЕГІОНУ

У роботі обґрунтовано окремі методичні положення та надано рекомендації, які сприятимуть ефективному створенню та діяльності малого бізнесу в сільському агропромисловому комплексі на регіональному рівні. Поглиблено теоретичне обґрунтування специфіки розвитку малого бізнесу в агропромисловому комплексі. Визначено основні напрями вдосконалення державної підтримки малого бізнесу в сільській місцевості в частині пільгового кредитування, а також різні варіанти їх співпраці та інтеграції з урахуванням особливостей регіону. Визначено важливість виконання регіональним координатором функції організації розподілу державної підтримки сектору малого бізнесу. Кризова ситуація агропромислового комплексу та аналіз розвитку малих форм бізнесу в сільській місцевості дали змогу зробити висновок про необхідність формування в регіоні аграрної системи кооперативу, що підвищить ефективність діяльності її суб'єктів через використання різних варіантів партнерства.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, фермерське господарство, суб'єкти малого бізнесу, сільська місцевість, кооперація, кредитування, інтеграційні зв'язки, франчайзинг.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання безпосередньо впливають на функціонування агропромислового виробництва і формування продовольчих ринків регіону зокрема. Малий бізнес у сільській місцевості сьогодні є одним із визначних чинників її розвитку, але його роль як «реаніматора» економічного розвитку регіону в напрямі ринкових відносин, також у подоланні соціально-економічних криз, що виникли в перехідний період, була трохи переоціненою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції функціонування малого бізнесу в сільській місцевості, перспективи його подальшого розвитку є предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців, серед яких: Б.В. Буркинський, З.С. Варналій, В.М. Василенко, В.В. Виговська, С.Й. Вовканич, В.С. Воротін, В.М. Гесць, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, В.І. Захарченко, М.О. Кизим, М.І. Мельник, В.І. Мердешева, О.В. Мироненко, Т.В. Мірзодаєва, С.В. Мочерний, В.М. Оніщенко, Т.В. Пепа, В.П. Удовиченко, В.Ю. Худолей, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченко, С.М. Шкарлет та ін.

Але проблеми у сфері сільськогосподарського підприємництва потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті. Мета роботи – обґрунтувати окремі методичні положення та надати

рекомендації, що сприятимуть ефективному створенню та функціонуванню малого бізнесу в АПК сільської місцевості на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. У міру формування багатоукладної аграрної економіки невеликі розміри сімейних господарств обмежують можливість застосування прогресивних технологій, зберігають їх низьку товарність, а отже, інвестиційну непривабливість.

Малий бізнес у сільському господарстві потребує взаємодії з великим бізнесом АПК. Окреме сімейне фермерське господарство не в змозі забезпечити потік стандартної продукції на ринок. Для цього потрібне об'єднання зусиль багатьох фермерів. Цим зумовлюється необхідність розвитку процесів фермерської кооперації, розвитку кооперації між фермерами та великими компаніями, інтеграції сільськогосподарських товаровиробників у великі компанії, агропромислової інтеграції, спеціалізації, концентрації та інтенсифікації виробництва.

Подібна ситуація вже складалася в економічних умовах розвитку аграрного виробництва в регіонах на початку 70-х років ХХ ст., коли завдання зі створення більш сприятливих умов для впровадження досягнень науково-технічного прогресу могло бути виконано шляхом подальшого поглиблення спеціалізації і концентрації, але вже на базі міжгосподарської кооперації

й агропромислової інтеграції. У результаті в 1972 р. в регіонах були створені на кооперативних засадах міжколгоспні об'єднання з великим поголів'ям ВРХ, свиней, овець, птиці та багато іншого.

Досвід показує, що зміцнення міжгосподарських зв'язків в аграрному секторі економіки на регіональному рівні, з одного боку, надає економічну стійкість учасникам аграрного бізнесу, підвищує їхню конкурентоспроможність на ринку, а з іншого – стає найважливішим чинником стабілізації та зростання агропромислового виробництва в регіоні. Одним із варіантів зростання економічної ефективності функціонування малого сільського бізнесу нами запропоновано поліпшення системи договірних відносин із приводу закупівель і переробки продукції. Так, однією з причин, що стримують зростання виробництва сільськогосподарської продукції в сімейних господарствах і підвищення їх товарності, стало руйнування за роки реформи системи закупівель сільськогосподарської продукції у населення через споживкооперацію.

Підприємства споживчої кооперації через нестачу оборотних засобів і слабкої матеріально-технічної бази не в змозі заготовляти й оплачувати продукцію, запропоновану особистими підсобними господарствами, фермерськими господарствами та малими сільськогосподарськими підприємствами. Але й це негативне явище має свої позитивні боки. Так, деякі найбільш підприємливі сільськогосподарські товаровиробники на базі своїх господарств розвивають переробку сільськогосподарської сировини.

В останні роки поряд із підприємствами різних правових форм, що мають статус юридичної особи, отримують розвиток безстатутні форми кооперації селянських (фермерських) господарств без створення юридичної особи. Об'єднання в різні форми кооперації селянських (фермерських) і особистих підсобних господарств, колективних сільськогосподарських організацій і підприємств переробної сфери може стати реальним важелем відродження села, оскільки дає можливість боротися за ринок сільгосппродукції і продовольства, протистояти монополізму заготівельних та торговельних організацій.

Найважливішою сьогодні сферою кооперації є кредитне обслуговування сільських товаровиробників. Кредитні кооперативи знову є велінням часу, тому що кредитування сільських товаровиробників практично відсутнє як із боку держави, так і комерційних банків. Якщо й можливо отримати кредити, то тільки під високі відсотки, що здебільшого є неприйнятним для сільськогосподарських підприємств і фізичних осіб, зайнятих виробництвом продукції на селі.

Такий кооператив має споживчу і некомерційну спрямованість діяльності на відміну від комерційного банку, головною метою якого є максимум прибутку. Для регіональних АПК кредитні кооперативи в умовах гострої нестачі коштів могли б зіграти дуже позитивну роль в економічній стабілізації діяльності підприємств різних організаційно-правових форм. Споживча коо-

перація в період сезонної заготівлі і переробки продукції потребує пільгового бюджетного кредитування. Усі споживчі кооперативи як безприбуткові у своїй основі не повинні входити в число неоподатковуваних суб'єктів господарювання з метою уникнення подвійного оподаткування. Вона повинна бути альтернативною для вертикальної інтеграції, тому що сьогодні дуже важливо, щоб селяни мали можливість самі, без посередників, реалізовувати свою продукцію, попередньо й закуповувати необхідні засоби виробництва без посередницьких націнок.

Ці завдання найуспішніше можуть бути вирішені через споживчі кооперативи, учасниками яких поряд із сільськогосподарськими підприємствами повинні ставати особисті підсобні та селянські фермерські господарства. Окрім розвитку системи кооперації, підвищена увага в регіоні повинна приділятися створенню великих інтегрованих формувань, що поєднують у собі сільськогосподарське виробництво, переробку і реалізацію продукції.

У сучасних економічних умовах формування і розвиток малого бізнесу на селі можуть бути успішними за умови їх кооперації та інтеграції не тільки між собою, а й із різними сільськогосподарськими, заготівельними, переробними, обслуговуючими, страховими та іншими підприємствами та організаціями.

Серйозне функціональне навантаження у складі фінансово-кредитної інфраструктури, що забезпечує розвиток малого бізнесу села, несуть страхові компанії, діяльність яких є одним із напрямів мінімізації ризиків. У страхуванні діяльності суб'єктів малого бізнесу села сьогодні не зацікавлені ні страхові компанії, ні самі підприємці. Страхові компанії вважають за краще працювати з великими клієнтами, оскільки велика площа сільгоспугідь передбачає велику страхову премію, а також у зв'язку з тим, що під час страхування врожаю ярих культур доводиться виїжджати на поля клієнтів три рази, а озимих – п'ять разів. Відповідно, за наявності великої кількості дрібних клієнтів страхові компанії несуть додаткові матеріальні витрати, які у випадку з невеликими об'єктами страхування можуть не окупатися, важливим моментом є також прагнення страхових компаній диверсифікувати свою діяльність.

Дрібні сільгоспвиробники у зв'язку з відносно низькою рентабельністю діяльності, що супроводжується дефіцитом фінансових ресурсів, не виявляють бажання скористатися послугами страхових компаній, тим більше що до теперішнього часу не спостерігалось таких серйозних катаклізмів, які призводять до глобальних фінансових утрат. Навіть застосування інструменту державного субсидування 75% страхових внесків страхувальника істотно не вплинуло на ситуацію у страхуванні ризиків у малому бізнесі села. Таким чином, функціонування механізму взаємодії між страховими компаніями і суб'єктами малого сільського бізнесу на практиці дестабілізує наявність низки стримуючих чинників: низька платоспроможність дрібних господарств; недостатня диверсифікація страхових

продуктів під потреби малого бізнесу; відсутність механізмів групового страхування; недостатнє інформаційне забезпечення. Непривабливість страхових продуктів для селян є однією з основних причин нерозвиненості страхового ринку на селі поряд із низькою платоспроможністю. Сформований у сучасному законодавстві підхід до сільськогосподарського страхування, на нашу думку, не повною мірою враховує специфіку потреб малого сільського бізнесу.

За часів незалежності держави в регіонах широкого розповсюдження набули різноманітні організаційні форми вертикальної інтеграції у вигляді асоціацій, союзів, споживчого кооперативу, простого товариства, акціонерного товариства, формування холдингового типу та ін. Усі вони мають у своєму складі дві або кілька поступових стадій виробництва та збуту продукції.

Вибір тієї чи іншої моделі агропромислової інтеграції залежить від виробничо-економічного стану в регіоні, стану продовольчого ринку, форм об'єднаного капіталу, можливостей головного підприємства і, нарешті, рішень регіональних органів влади. Формування та функціонування інтегрованих агропромислових об'єднань відбувається на основі реорганізації й удосконалення міжгосподарських зв'язків в аграрному секторі, водночас вирішується проблема зближення інтересів між сільськогосподарськими товаровиробниками, переробними й обслуговуючими підприємствами. Об'єднання здійснює свою діяльність на основі спільної власності на активи, на договірних і заставних відносинах, а також на основі приєднання та злиття. Спільна діяльність дає змогу досягти очікуваного ефекту, що виникає завдяки економії за масштабами діяльності, комбінування за рахунок зниження транзакційних витрат, посилення монопольного становища на ринку та інших можливостей. На нашу думку, розширення міжгосподарських інтеграційних зв'язків на внутрішньовиробничому і міжгалузевому рівнях створює економічні умови для вирівнювання економік господарюючих суб'єктів на всіх стадіях виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції. Тим самим створюються передумови для інвестиційної привабливості сільського господарства, базової галузі для всього АПК. Хоча сільське господарство і стає об'єктом інвестицій, основними інтеграторами-інвесторами стають несільськогосподарські фірми, що концентрують основну частку виробництва і реалізації кінцевої продукції АПК.

У багатьох регіонах доки не розвинені нові форми агропромислової інтеграції. Однак сьогодні стає очевидним, що нестворення вертикально інтегрованих структур робить можливим вирішення багатьох проблем, таких як фінансове оздоровлення сільськогосподарських підприємств, забезпечення еквівалентності в обмінно-розподільних процесах, підвищення інвестиційної активності та їх оптимізація, підвищення конкурентоспроможності регіонального АПК у зв'язку з посиленням впливу транснаціональних корпорацій на продовольчих ринках України та ін.

Сьогодні необхідно всіляко заохочувати комерційне співробітництво великих і дрібних сільськогосподарських структур, розвиваючи так зване контрактне сільське господарство, коли велика фірма-інтегратор на основі договору контрактації передає частину виробничих функцій дрібній, поставляючи останній різні ресурси і послуги, закупаючи у неї вироблену продукцію. Взаємодія агрохолдингів із сімейними фермами може здійснюватися за такою схемою: фірма-інтегратор за договором підряду передає сімейному господарству молодняк (птицю, свиней і т. д.) та корми для їх вирощування, причому передані фермеру худоба і корми залишаються власністю фірми-інтегратора, а сімейна ферма з використанням власного обладнання вирощує худобу, птицю і передає їх фірмі-інтегратору. Оплата роботи фермера здійснюється за максимальними розцінками за отриманий приріст. Така схема використовується переважно у тваринництві, а сімейні ферми підключаються зазвичай на завершальних етапах виробництва під суворим технологічним контролем із боку компанії. Завдяки чисельності таких договорів і великому обсягу закупівель продукції фірма отримує можливість істотного впливу на ринок окремих видів продукції. У багатьох випадках, окрім обсягів та термінів поставки, а також кількості продукції, фірма-інтегратор може наказувати виробникам сільгосппродукції щодо дотримання певних вимог до технології виробництва, до якості продукції, визначати асортимент, терміни й обсяги поставок продукції, надавати виробникам продукції деякі види ресурсів.

Світовий досвід свідчить, що завдяки саме таким вертикально організованим зв'язкам в агробізнесі формуються великі фірми і досягається висока ефективність сімейних господарств. Таким чином, різні форми інтеграційних зв'язків особистих підсобних господарств з іншими сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами дають змогу підвищити товарність домашніх господарств і збільшують їхні доходи, створити умови для укріплення сировинної бази переробних підприємств і, нарешті, створити умови для відтворення самих сільськогосподарських підприємств.

Сьогодні держава не в змозі надавати дієву допомогу підприємствам різних форм власності, тому націленість сільських товаровиробників на об'єднання ресурсів і спільне вирішення завдань свого розвитку ми вважаємо найбільш правильним.

Кооперація й інтеграція у сфері агропромислового виробництва не отримує поки належного розвитку в регіонах країни. Процес створення споживчих кооперативів сільськими товаровиробниками знаходиться на початковій стадії.

На нашу думку, розвиток процесів кооперації та агропромислової інтеграції призводить до відновлення та зміцнення міжгосподарських зв'язків між усіма учасниками аграрного бізнесу і тим самим створює об'єктивні умови для ефективного функціонування регіонального АПК. Іншою перспективною і

найбільш оптимальною з погляду ресурсозбереження формою залучення коштів для малих форм господарювання на селі є франчайзинг. Світовий досвід показує, що найбільший розвиток франчайзинг отримує під час і після економічної кризи, яка характеризується тим, що значна частина населення активного віку позбавляється робочих місць, при цьому багато хто з них намагається здійснювати підприємницьку діяльність і займатися бізнесом, не володіючи для цього необхідним досвідом та можливостями. Використання такого методу контрактної співпраці дасть змогу бізнесменам використовувати торговельну марку фірм, які мають хорошу репутацію на ринку. При цьому франшизодавцем надається допомога в організації малого підприємства, навчання його персоналу, передачі йому технологій.

Використання франчайзингу в сільському господарстві ми вважаємо цілком можливим, оскільки умови виникнення даного методу контрактної співпраці багато в чому ідентичні з тими країнами, в яких він давно набув широкого поширення. Франчайзинг отримує на ринку переваги, доступні тільки великим компаніям, оскільки він стає складовою частиною великого підприємства. Дрібний власник без капіталу

і господарського досвіду під маркою великої фірми з меншими витратами і більшою вигодою має можливість відкрити власну справу.

Висновки. Сімейна ферма без обслуговуючого кооперативу або контракту з великим агропромисловим бізнесом приречена на обмеження виробництва. Для великого бізнесу контракти із самостійними сімейними фермами – необхідна умова стійкого й ефективного функціонування. Важливим моментом є виконання регіональним координатором функції організації розподілу державної підтримки сектору малого бізнесу, що дає можливість підвищити ефективність розподілу державної підтримки суб'єктів малого бізнесу та системи універсальної кооперації на основі більш повного врахування їхніх потреб, забезпечення цільового характеру використання коштів, вирішити питання з кадровим, інформаційним і методичним забезпеченням діяльності універсальних споживчих кооперативів і дрібних господарств.

Формування кооперативів, взаємозв'язок малого сільського бізнесу з великим на контрактній основі – необхідні умови подальшого ефективного розвитку як малого сільського, так і великого агропромислового підприємництва.

Список літератури:

1. Бабенко А.Г., Бондаревська К.В. Розвиток підприємницької діяльності в аграрному виробництві України (макро-економічний аспект). URL : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/8.pdf> (дата звернення: 12.11.2019).
2. Бутенко А., Сараєва І. Державна підтримка підприємницького сектору України: досвід і проблеми. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 41–51.
3. Стецюк П.А. Модернізація механізмів фінансового забезпечення аграрного виробництва. *Облік і фінанси*. 2016. № 1. С. 132–136.
4. Формування структур підприємництва і агробізнесу. *Аграрний сектор України*. 2016. URL : <http://agroua.net/economics/documents/category-138/doc-277> (дата звернення: 15.10.2019).

References:

1. Babenko A. H. (2017) Rozvytok pidpryyemnytskoyi diyalnosti v ahrarnomu vyrobnytstvi Ukrayiny [Development of Entrepreneurial Activity in Agricultural Production of Ukraine]. Available at: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/8.pdf> (accessed 12.11.2019).
2. Butenko A. (2012) Derzhavna pidtrymka pidpryyemnytskoho sektoru Ukrayiny: dosvid i problemy [State support for Ukrainian business sector: experience and problems]. *Economy of Ukraine*. 2012. № 5. С. 41-51.
3. Stetsyuk P.A. (2016) Modernizacija mehanizmiv finansovogo zabezpechennja agrarnogo vyrobnyctva [Modernization of mechanisms of financial support of agricultural production]. *Accounting and finance*. № 1. P. 132–136.
4. Formuvannya struktur pidpryyemnytstva i ahrobyznesu. [Formation of structures of entrepreneurship and agribusiness.]. *Agrarian sector of Ukraine*. 2016. Available at: <http://agroua.net/economics/documents/category-138/doc-277> (accessed 15.10.2019).

ПУТИ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ РЕГИОНА

В работе обоснованы отдельные методические положения и рекомендации, способствующие эффективному созданию и деятельности малого бизнеса в сельском агропромышленном комплексе на региональном уровне. Углублено теоретическое обоснование специфики развития малого бизнеса в агропромышленном комплексе. Определены основные направления совершенствования государственной поддержки малого бизнеса в сельской местности в части льготного кредитования, а также различные варианты их сотрудничества и интеграции с учетом особенностей региона. Определена важность выполнения региональным координатором функции организации распределения государственной поддержки сектора малого бизнеса. Кризисная ситуация агропромышленного комплекса и анализ развития малых форм бизнеса в сельской местности позволили сделать вывод о необходимости формирования в регионе аграрной системы кооператива, что позволит повысить эффективность деятельности ее субъектов при использовании различных вариантов партнерства.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, фермерское хозяйство, субъекты малого бизнеса, сельская местность, кооперация, кредитование, интеграционные связи, франчайзинг.

WAYS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS ENTITIES IN RURAL LOCALITY OF THE REGION

Market conditions directly affect the functioning of agro-industrial production and the formation of food markets in the region in particular. Small business in rural areas is by far one of the defining factors of its development, but its role as a “resuscitator” of economic development of the region in the direction of market relations, as well as in overcoming the socio-economic crises that arose during the transition period, have been slightly overestimated. Current trends in the functioning of small business in rural areas, prospects for its further development are the subject of research of many domestic scientists, but problems in the field of agricultural business require further study and refinement. The purpose of this paper is to justify individual methodological provisions and to provide recommendations that will facilitate the effective establishment and operation of small businesses in rural agro-industrial complex at the regional level. The article deepens the theoretical substantiation of the specifics of small business development in agro industrial complex. The main directions of improvement of state support of small businesses in rural areas in terms of preferential lending, as well as various options for their cooperation and integration, taking into account the peculiarities of the region are identified. The article identifies the importance of fulfilling the regional coordinator of the function of organizing the distribution of state support to the small business sector, which will enable: to increase the efficiency of the distribution of state support to small business entities and the system of universal cooperation, to ensure the targeted use of funds; to resolve issues with personnel, information and methodological support of the activity of universal consumer cooperatives and small farms. The crisis situation of the agro industrial complex and the analysis of the development of small forms of business in the countryside made it possible to conclude that it is necessary to form an agrarian cooperative system in the region, which will allow to increase the efficiency of activity of its subjects through the use of different partnership options.

Key words: agro-industrial complex, farming, small business entities, rural areas, cooperation, lending, integration ties, franchising.

Федорова Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія

Юхнов Б.Ю.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія

Fedorova Yuliia, Yukhnov Boris

Ukrainian Engineering Pedagogical Academy

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТІ КЕРІВНИКІВ У СФЕРІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

В умовах активного використання управлінських технологій підвищуються вимоги до ефективності діяльності керівників. Це вимагає від сучасного менеджменту уточнення складу компетенцій керівників. Виходячи з тези, що компетентність формується та розвивається на протязі життя людини та в умовах конкретної діяльності, у статті наголошено на необхідності свідомого та цілеспрямованого формування професійних компетенцій керівників сфери публічного управління та адміністрування з урахуванням специфіки їхньої діяльності. Специфіка публічного управління та адміністрування зумовлена масштабністю діяльності, великою відповідальністю та напруженістю, пов'язана з публічними виступами та комунікаціями, що актуалізує дослідження. У статті досліджено інноваційні підходи до формування компетентності керівників у сфері публічного управління та адміністрування. Проведено операціоналізацію soft skills керівників публічного адміністрування. Підкреслена важливість емоційної компетентності для керівників публічних адміністрацій.

Ключові слова: керівники, публічна адміністрація, управління, компетенції, «м'які» навички, емоційна компетентність.

Постановка проблеми. В умовах нових викликів науково-технічного розвитку, посилення гіпердинамічних інформаційних потоків напруженість праці керівників зростає. Змінюються вимоги до складу компетенцій управлінського персоналу. Особливо актуальна проблема уточнення складу компетенцій управлінців публічної сфери. Діяльність у публічній сфері часто пов'язана з великою відповідальністю та масштабністю рішень. В умовах становлення України компетентність керівників публічних адміністрацій є необхідною базовою умовою розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження розвитку публічного управління приділили увагу такі сучасні харківські дослідники, як О. Амосов, Н. Гавкалова, О. Ястремська та ін. Питанням вивчення мета-компетенцій (soft skills) присвятили увагу Д. Іванов, В. Суботін, О. Чуланова, М. Чуркіна та ін. Однак, незважаючи на зростаючу роль публічного управління та адміністрування, залишається відкритим питання оптимального складу мета-компетенцій керівників публічних адміністрацій.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є формування складу компетенцій керівників сфери публічного управління та адміністрування, які ґрунтуються на останніх наукових дослідженнях компетенційного підходу та враховують специфіку діяльності публічних адміністрацій. Ці компетенції в умовах постійних змін та обмеженості часового ресурсу мають сприяти успішній та ефективній діяльності керівників публічних адміністрацій.

ційного підходу та враховують специфіку діяльності публічних адміністрацій. Ці компетенції в умовах постійних змін та обмеженості часового ресурсу мають сприяти успішній та ефективній діяльності керівників публічних адміністрацій.

Виклад основного матеріалу. В умовах глобалізації, посилення гіпердинамічних інформаційних потоків [1] напруженість праці керівників зростає, зростають проблеми, пов'язані з психічним здоров'ям працівників. В останні роки професійною проблемою HR-фахівців стала робоча напруженість, особливо у великих організаціях

В умовах цифрової революції та збільшення комунікативних процесів змінюються вимоги до підготовки керівників. Усе більше сучасних авторів доводять необхідність зміни підходів до підготовки фахівців. На Всесвітньому економічному форумі в Давосі було визначено перелік мета-компетенцій 2020 р., серед яких – уміння вирішувати комплексні проблеми, критичне мислення, креативність, управління людьми, емоційний інтелект, експертна оцінка та прийняття рішень, орієнтація на надання послуг, ведення переговорів, гнучке мислення [2].

Поруч із необхідністю формування «твердих» професійних навичок персоналу все більша увага приді-

ляється розвитку «м'яких» навичок, серед яких – можливість адаптування та управління змінами, вміння працювати в команді, вміння ефективних комунікацій, емоційна компетентність тощо [3, с. 8]. У дослідженні ми будемо оперувати поняттям компетенційного підходу, тому що саме цей термін використовується у бізнес-практиці наукового базису управління людськими ресурсами організації. Ключовою відмінністю компетенційного підходу є орієнтація не на знання та вміння, а на здатність приймати рішення та діяти ефективно. Керівники публічних адміністрацій мають бути не лише лідерами, а й мати здатність до ефективних переговорів, виступів, критично та системно мислити, бути не лише стресостійкими, а й мати високий рівень емпатії. Публічна діяльність також передбачає високу відповідальність та забезпечення інтересів суспільства.

В Україні існує два підходи до визначення публічного адміністрування. Деякі вчені вважають, що публічне адміністрування пов'язане лише з виконавчою гілкою влади, з виконанням, розробленням та впровадженням державної політики країни, а тому розповсюджується лише на діяльність державних службовців. Однак ми будемо розуміти публічне адміністрування у більш широкому сенсі. У широкому сенсі такі провідні вчені, як О. Амосов та Н. Гавкалова, під публічним адмініструванням розуміють систему управління, представлену адміністративними інститутами в рамках прийнятої структури влади [4, с. 7]. Автори вважають, що публічне адміністрування є ширшим, аніж державне управління, і воно охоплює різні зацікавлені сторони, інтереси окремих секторів, окремих регіонів, суспільних класів, груп населення, нації [4, с. 8].

Сучасні науковці поділяють навички персоналу на *hard skills* («тверді» навички) та *soft skills* («м'які» навички). До «твердих» навичок належать професійні технічні навички, які пов'язані зі специфікою діяльності. Ці навички, як правило, мають опис у посадових інструкціях, вони мають вимір та часто ототожнюються з певними технологічними конструкціями (процесами). Це навички, якими мають володіти спеціалісти відповідно до посадової інструкції. Але інтенсифікація комунікацій усе більше вимагає від працівників, зокрема керівників публічної служби, застосування мета-компетенцій («м'яких» навичок). Для лідерів публічних служб дослідник К.В. Процак визначає такі *soft skills*: мотивація, самомотивація, робота в команді, здатність навчатися, вміння слухати, комунікабельність, чесність, уміння управляти людськими ресурсами, позитивність, креативність, відданість справі, критичне мислення, гнучкість, амбітність, доброчесність, стійкість до стресів, лідерство тощо.

Уважаємо, що більшість актуальних навичок, якими має володіти керівник публічної адміністрації, належать до мета-компетенцій. Важливість володіння мета-компетенціями зростає з просуванням керівника по кар'єрних сходах. Мета-компетенції дають змогу керівникам ефективно і гармонійно здійснювати управління. Керівник публічних адміністрацій має бути

професіоналом у сфері бізнес-комунікацій, має вміти переконувати, вести ефективні переговори, проводити яскраві виступи. До того ж він має вміти бути учасником команди, вміти використовувати свій час, мати мотивацію до постійного навчання, креативність тощо. Сучасні автори по-різному трактують перелік мета-компетенцій керівників. Та дослідники єдині у думці, що специфіка сфери діяльності керівника має визначати склад його мета-компетенцій.

У цьому контексті хочемо зосередити увагу на необхідності розвитку у керівника сфери публічного управління та адміністрування саме управлінських, комунікативних навичок, а також здатності до самоорганізації, розумові навички та емоційну компетентність. Сьогодні лише 15% ефективності керівника залежить від його інтелекту, а 85% – від емоційної компетентності. Емоційна компетентність передбачає розвинутий емоційний інтелект, такий стан, коли емоції стають не хвилями настрою, а капіталом людини. Зазначимо, що в широкому розумінні під емоційним інтелектом розуміють такий тип соціального інтелекту, який передбачає здатність до моніторингу власних емоцій і емоцій інших людей для того, щоб розрізнити їх та застосувати дану інформацію для управління власним мисленням і діями. Емоційна компетентність розвивається на протязі життя людини, найближче слово до цього терміна – «мудрість». Емоційна компетентність формується в процесі комунікацій людини у соціумі.

Емоційна компетентність має велике значення для лідера команди. Лідер може керувати енергією та настроєм своїх підлеглих, мотивувати їх на здійснення масштабних справ. Лідер має створювати позитивну емоційну атмосферу, бути емоційно компетентним, уміти виявити важливу інформацію серед емоційних сигналів, надихати підлеглих. Доведено, що працівники з високим емоційним інтелектом більш адекватно реагують на стрес, що важливо в умовах постійних змін. Публічне адміністрування на відміну від інших видів управління передбачає масштабність, підвищену відповідальність та різноманітність управлінських рішень. Ми здійснили спробу оптимізувати склад мета-компетенцій керівників публічних служб. Схематично операціоналізацію *soft skills* керівників публічних адміністрацій наведено на рис. 1.1, рис. 1.2.

Soft skills (мета-компетенції) керівників сфери публічного управління та адміністрування класифіковано нами за групами. Навички публічних виступів, ораторська майстерність, публічних переговорів, уміння налагоджувати зв'язок із громадськістю та ін. належать до комунікативних навичок. Навички ефективного управління підлеглими належать до управлінських навичок.

Навички, які пов'язані з *time-менеджментом*, адекватним оцінюванням себе, власним кар'єрним ростом, належать до навичок самоорганізації. Відповідно, критичне, тактичне, креативне, системне, аналітичне логічне мислення належать до групи розумових навичок [6].

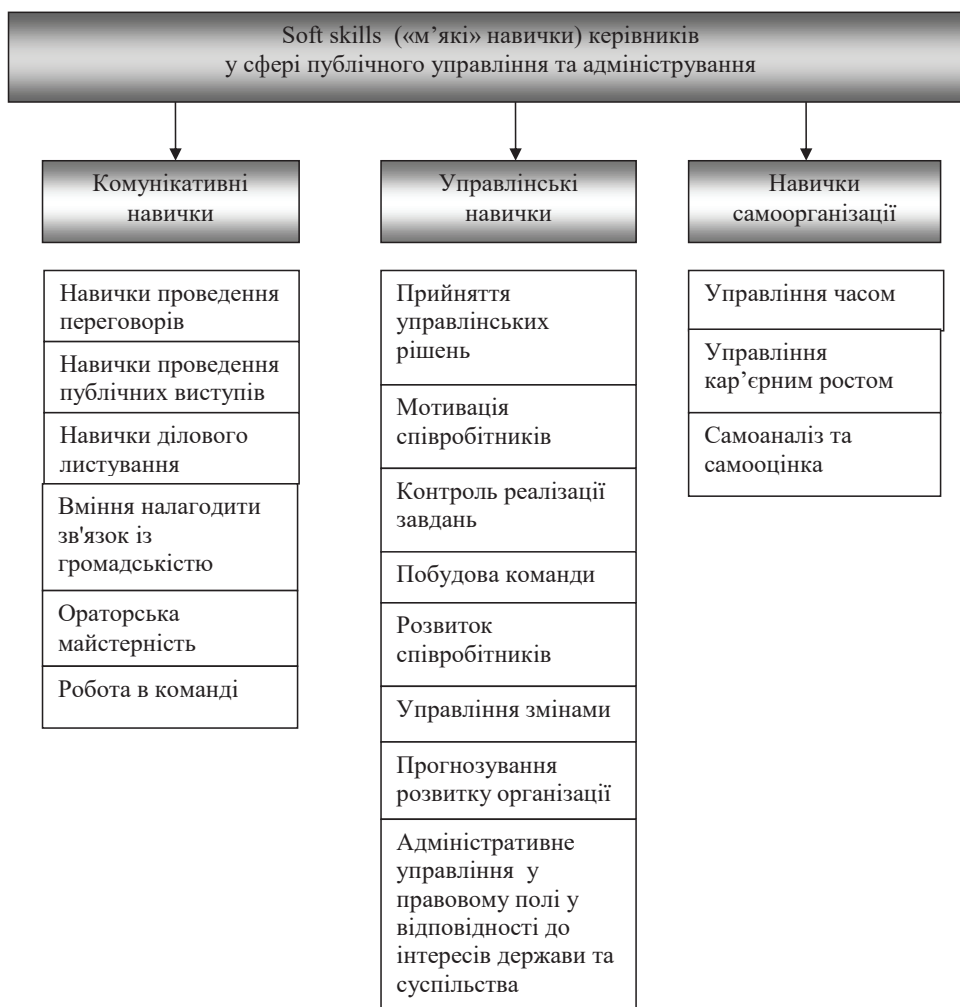


Рис. 1.1. Операціоналізація soft skills керівників публічних адміністрацій (за основу взято дослідження О.В. Чуланової [6])

Особливою групою, на нашу думку, є емоційна компетенція. До цієї групи належать навички збалансування емоцій і розуму працівників, відчуття відповідальності за виконання важливих для суспільства завдань, створення позитивної емоційної атмосфери, усвідомлення мотивів поведінки інших людей. Саме з урахуванням специфіки діяльності публічних керівників у дослідженні запропоновано наведений перелік soft skills (мета-компетенцій) керівників сфери публічного управління та адміністрування

Висновки. Таким чином, в умовах посилення інформаційних потоків, які зумовлені розвитком науково-технологічного процесу, у системі менеджменту виявлено тенденцію до зміщення акценту з «твердих» професійних навичок на «м'які» універсальні навички. Це зумовило визначення важливих «м'яких» навичок (мета-компетенцій) керівників публічних адміністрацій. Ураховуючи специфіку діяльності керівників публічних адміністрацій, яка передбачає значну відповідальність та пов'язана з професійною напруженістю, значними комунікаціями, нами визначено перелік найважливіших «м'яких» навичок сучасних керівників публічної сфери, які сприятимуть

успішній діяльності в умовах постійних змін та обмеженого часу на адаптацію.

У статті проведено операціоналізацію «м'яких» навичок керівників сфери публічного управління та адміністрування. Виокремлено п'ять груп «м'яких» навичок. До мета-компетенцій належать управлінські навички, навички з комунікацій, навички щодо самоорганізації, емоційна компетентність та навички мислення. На особливу увагу заслуговують розумові навички, а саме критичне, креативне, тактичне, аналітичне, логічне та системне мислення та емоційна компетентність. Беручи до уваги часті публічні виступи та високі вимоги до ефективної комунікації, важливу роль у підготовці керівника з публічного управління відіграє емоційна компетентність. Емоційна компетентність передбачає розуміння та управління власними емоціями та емоціями (очікуваннями) інших людей у соціальному середовищі. Подальшим напрямом дослідження є узагальнення методів діагностики «м'яких» навичок та розроблення алгоритмів оцінювання компетенцій керівників, що дасть змогу підвищити ефективність їх цілеспрямованого адаптування до нових викликів цифрової економіки.

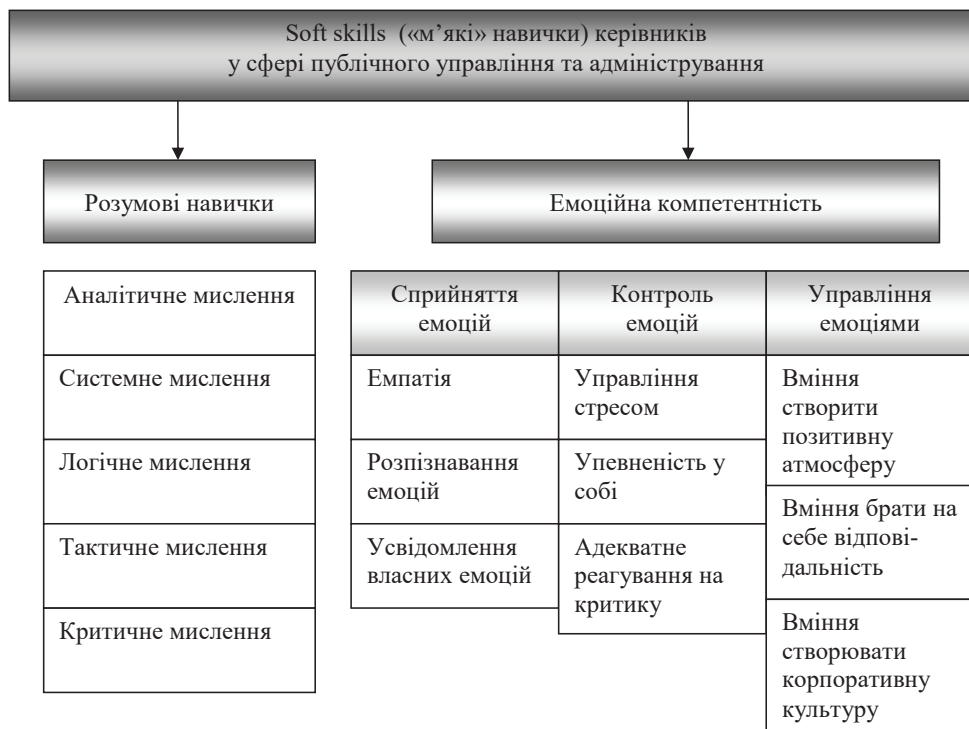


Рис. 1.2. Операціоналізація soft skills керівників публічних адміністрацій (за основу взято дослідження О.В. Чуланової [6])

Список літератури:

1. Федорова Ю.В. Рецесія неоліберальної глобалізації як зовнішній виклик національній інноваційній політиці. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія «Економіка»*. 2018. № 5(10). URL : <http://am.eor.by/index.php/gallery/129-vipusk-5-10-2018> (дата звернення: 10.01.2020).
2. Прогноз бизнес-компетенций 2020 от ATD. URL : <https://newrealgoal.com.ua/prognoz-ot-atd.html> (дата звернення: 10.01.2020).
3. Чуланова О.Л. Компетенции персонала в цифровой экономике: операционализация soft skills персонала организации с учетом ортобиотических навыков и навыков well-being. *Вестник Евразийской науки*. 2019. № 2. URL : <https://esj.today/PDF/22ECVN219.pdf> (дата звернення: 10.01.2020).
4. Амосов О., Гавкалова Н. Модели публічного адміністрування (архетипова парадигма) *Публічне управління: теорія та практика*. 2013. Спец. вип. С. 6–13. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2013_spets.vip_3 (дата звернення: 10.01.2020).
5. Процак К.В., Галаз Л.В. Лідерство як якісна характеристика керівного персоналу публічної служби. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2017. № 17. С. 178–182.
6. Чуланова О.Л. Социально-психологические аспекты управления: эмоциональная компетентность руководителя в структуре soft skills (значение, подходы, методы диагностики и развития). *Наукоедение*. 2017. Т. 9. № 1. URL : <http://naukovedenie.ru/PDF/07EVN117.pdf> (дата звернення: 10.01.2020).

References:

1. Fedorova Y. (2018) Retsesiia neoliberalnoi hlobalizatsii yak zovnishnii vyklyk natsionalnii innovatsiinii politytsii [The recession of neoliberal globalization as an external challenge to national innovation policy] *Elektronne naukovye vydannia «Adaptyvne upravlinnia: teoriia i praktyka» Seriiia Ekonomika*,5(10). Available at: <http://am.eor.by/index.php/gallery/129-vipusk-5-10-2018> (accessed 10.01.2020).
2. Prognoz biznes-kompetentsiy 2020 ot ATD Available at: <https://newrealgoal.com.ua/prognoz-ot-atd.html> (accessed 10.01.2020).
3. Chulanova O.L. (2019) Kompetencii personala v cifrovoj ekonomike: operacionalizaciya soft skills personala organizacii s uchetom ortobioticheskikh navykov i navykov well-being [Personnel competencies in the digital economy: operationalization of soft skills of the organization's personnel, taking into account orthobiotic and well-being skills] *Vestnyk Evraziyskoi nauky*, 2. – Retrieved from: <https://esj.today/PDF/22ECVN219.pdf> (accessed 10.01.2020)
4. Amosov O. (2013) Modeli publichnoho administruvannia (arkhetypova paradyhma) [Public administration models (archetypal paradigm)] *Publichne upravlinnia: teoriia ta praktyka*. Spets. vyp., 6-13. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2013_spets.vip_3 (accessed 10.01.2020).

5. Protsak K. V. (2017) Liderstvo yak yakisna kharakterystyka kerivnoho personalu publichnoi sluzhby [Leadership as a qualitative characteristic of public service executives] *Naukovi zapysky Lvivskoho universytetu biznesu ta prava. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki*, 17, 178–182 (in Ukrainian)

6. Chulanova O.L. (2017) Socialno-psihologicheskie aspekty upravleniya: emocionalnaya kompetentnost rukovoditelya v strukture soft skills (znachenie, podhody, metody diagnostiki i razvitiya) [Socio-psychological aspects of management: the emotional competence of the leader in the structure of soft skills (meaning, approaches, methods of diagnosis and development)] *Ynternet-zhurnal «NAUKOVEDENYE»*, 9,1. Available at: <http://naukovedenie.ru/PDF/07EVN117.pdf> (accessed 10.01.2020).

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЕТЕНТНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

В условиях активного использования управленческих технологий повышаются требования к эффективности деятельности руководителей. Это требует от современного менеджмента уточнения состава компетенций руководителей. Исходя из тезиса, что компетентность формируется и развивается на протяжении жизни человека и в условиях конкретной деятельности, в статье отмечена необходимость сознательного и целенаправленного формирования профессиональных компетенций руководителей сферы публичного управления и администрирования с учетом специфики их деятельности. Специфика публичного управления и администрирования обусловлена масштабностью деятельности, большой ответственностью и напряженностью, связана с публичными выступлениями и коммуникациями, что актуализирует исследования. В статье исследованы инновационные подходы к формированию компетентности руководителей в сфере публичного управления и администрирования. Проведена операционализация soft skills руководителей публичного администрирования. Подчеркнуто, что важной для руководителей публичных администраций является эмоциональная компетентность.

Ключевые слова: руководители, публичная администрация, управление, компетенции, «мягкие» навыки, эмоциональная компетентность.

INNOVATIVE APPROACHES TO FORMING COMPETENCE OF LEADERS IN PUBLIC GOVERNANCE AND ADMINISTRATION

In the minds of active use management technologies and the spread new information systems, the workload of executives increases and requirements for the effectiveness of their activities increase. This requires modern management to clarify the composition of the competencies of heads of organizations. Based on the thesis that competence is formed and developed throughout the person life and in the context of specific activities, the article emphasizes the need for conscious and purposeful formation professional competencies of managers of public administration and administration, taking into account the specifics of their activity. The specifics of public administration and administration are driven by the scale of the activity, the great responsibility and the tensions caused by public speaking and communication. This activity is aimed at solving the problems of social development through the use special administrative and legal methods influencing the social relations stipulated by the rules of administrative law. Commitment to the achievement of important public tasks increases the importance of training managers in public administration and administration. The article explores innovative approaches to the formation competencies managers in the public administration and administration. Contemporary research on the competency approach has shown a tendency to shift the focus from «hard» professional skills to «soft» universal staff skills. This led to a more detailed study of the composition of «soft» skills. It is revealed that today there is no single approach to forming the composition of «soft» skills not only of managers, but of the staff as a whole. However, it is quite often emphasized in the scientific literature that it is appropriate to take into account the context the sphere activity of employees. Therefore, we have investigated the important for the sphere of public administration and administration of competence, as well as conducted the operationalization of soft «skills of managers in the public administration and administration. The article emphasizes the relevance of the formation of emotional competence in for public administration as a type of professional activity related to frequent and prolonged contact with people.

Key words: executives, public administration, management, competencies, soft skills, emotional competence.

5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-33>

УДК 330.15

Давидюк Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Державний університет «Житомирська політехніка»

Таргоня К.О.

магістрантка,
Державний університет «Житомирська політехніка»

Davydiuk Yuliia, Tarhonia Kateryna

State University “Zhytomyr Polytechnic”

РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБЕРЕЖЕННЯ ПРИРОДНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті деталізовано концептуальну сутність екологічного туризму як дієвого інструменту, який забезпечує збереження природних ресурсів та підтримку існуючого екологічного стану територій за рахунок отриманих соціально-економічних ефектів. Деталізовано природно-рекреаційні ресурси Житомирської області: водні, лісові, рослинні, тваринні. Визначено найбільш гострі екологічні проблеми їх використання. Наведено характеристику структурних елементів екологічної мережі Житомирської області, зокрема об'єктів природно-заповідного фонду. Окреслено основні проблеми їх функціонування та оцінено існуючий рівень ефективності їх використання для туристичних цілей. Доведено, що розвиток екологічного туризму зумовлює реалізацію дієвих практичних заходів щодо збереження природно-рекреаційного потенціалу Житомирської області.

Ключові слова: туризм, екологічний туризм, туристичні ресурси, природно-рекреаційний потенціал, стан природного середовища.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку збереження природного середовища для майбутніх поколінь є одним із найбільш важливих сьогоденних завдань людства. Потужні урбанізаційні процеси і, як наслідок, несприятливий екологічний стан змусили суспільство звернути увагу на природу та можливості взаємодії з нею через природно-орієнтовані форми туризму, які дедалі набувають широкої популярності. Екологічний туризм – один із порівняно нових видів туристичної активності, проте зацікавленість такими подорожами стрімко зростає, оскільки співпадає зі світовим трендом відмови суспільства від бездумного споживання природних багатств у напрямі їх збереження та збагачення. Зважаючи на те, що розвиток будь-якого виду туризму на певній території сприяє зміцненню її соціально-економічного стану, актуальним є деталізація специфічних можливостей екологічного туризму

як інструменту збереження природно-рекреаційного потенціалу Житомирської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження специфіки екологічного туризму та методологічні аспекти його розвитку представлено у працях А.В. Бабкіна, О.О. Бейдика, О.Ю. Дмитрука, В.І. Вишневського, В.П. Кукушева, О.О. Любіцевої, В.В. Храбовченка та інших науковців. Водночас недостатню увагу приділено вивченню особливостей його використання в контексті вирішення проблем природокористування в регіонах України, що зумовлює необхідність проведення подібних досліджень та доводить їх актуальність.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є окреслення можливостей та обґрунтування необхідності використання екологічного туризму як інструменту збереження природно-рекреаційного потенціалу Житомирської області.

Виклад основного матеріалу. Туризм належить до видів діяльності з виразною ресурсною орієнтацією. Окремі види природних ресурсів впливають на процес відпочинку комплексно, взаємодіють і взаємодоповнюють один одного та формують те неповторне природне оточення, на тлі якого людина реалізує свої потреби у відновленні життєвої енергії.

Ресурси, задіяні в рекреаційно-туристичній діяльності, за дотримання елементарних природоохоронних і ресурсозберігаючих правил та технологій можуть використовуватися тривалий час без суттєвих процесів деградації природних комплексів навіть за умови значних антропогенних навантажень. Хоча відповідного впливу та наслідків у будь-якому разі не уникнути, але порівняно з іншими видами економічної діяльності вони є мінімальними. Проте серед існуючих тенденцій розвитку сучасного туризму варто виділити доволі суттєве (внаслідок масовості) антропогенне навантаження на природні ресурси. Рівень впливу зростає прямо пропорційно темпам росту туристичних відвідувань. Ураховуючи прогностичні показники ВТО щодо розвитку туризму, очевидним є зростання протиріч у питанні задоволення туристського попиту та раціонального використання туристичних ресурсів [7]. Сьогодні антропогенний пресинг та його негативний вплив спостерігаються практично в усіх секторах туристичної індустрії та видах туризму, у переважній більшості туристичних районів.

Наприкінці ХХ ст. у соціально-економічних моделях туристичної діяльності відбулися суттєві еволюційні зрушення. На противагу моделі масового туризму з'явилася модель сталого розвитку, у межах якої найбільш ефективними видами туризму виступають саме екологічно орієнтовані види. Науковці та практики туристичної галузі поступово ввели в обіг нові терміни для ідентифікації альтернативних видів туризму: «екологічний», «зелений», «сільський», «природний», «гірський», «м'який», «відповідальний», «стійкий» та ін. Найчастіше в науковій літературі зустрічається термін «екологічний туризм», уперше запропонований у 1978 р. Г. Міллером, який визначив його, як «життєздатний туризм, чутливий до навколишнього середовища, що включає вивчення природного та культурного середовища і має на меті поліпшення стану в ньому» [1]. На думку О.О. Бейдика, екологічний туризм – складова частина рекреаційної діяльності, за якої негативний вплив на природне середовище та його компоненти є мінімальним. Екологічний туризм передбачає гармонійне єднання людини, засобів рекреації, природного середовища та рекреаційної інфраструктури [3]. О.О. Любіцева підкреслює, що екологічний туризм заснований на максимізації використання природно-рекреаційних благ та ресурсів і спрямований на еколого-просвітницьку рекреаційну діяльність [9].

Уважаємо, що під екологічним туризмом слід розуміти діяльність, що розвивається і функціонує на територіях із мінімальними антропогенними змінами, зокрема природоохоронних, з урахуванням стійкості і рекреаційно-туристської місткості ландшафту, за

дотримання природоохоронних норм та технологій під час проведення екологічних подорожей і турів, що сприяє підтриманню існуючого екологічного стану та збереженню цих територій за рахунок отриманих соціально-економічних ефектів.

Основна ідея екологічного туризму – це насамперед збереження та турбота про навколишнє природне середовище, що використовується у туристичних цілях. Власне, саме таке використання природи у сполученні з вихованням дбайливого ставлення до неї, усвідомленням важливості її захисту та відтворення й є основною відмінною рисою екологічного туризму, що реалізується у його завданнях та функціях.

Для деталізації специфіки цього виду туризму перерахуємо основні правила екотуриста: пам'ятати про уразливість Землі; лишати тільки сліди, забирати із собою тільки фотографії; пізнавати світ, у який потрапив: культуру народів, географію; шанувати місцевих мешканців; не купувати товари виробників, що піддають небезпеці навколишнє середовище; завжди ходити тільки протоптаними стежками; підтримувати програми із захисту навколишнього середовища; де можливо, використовувати методи зберігання навколишнього середовища; підтримувати (патрунувати) організації, що сприяють захисту природи; подорожувати з фірмами, що підтримують принципи екологічного туризму [10].

Екологічний туризм можна вважати концепцією сталого життєздатного розвитку туристичної індустрії, зважаючи й на його основні ознаки: будь-яка подорож, протягом якої мандрівник вивчає навколишнє середовище; подорож, в якій природа є головною цінністю; доходи від екологічного туризму спрямовуються на фінансову підтримку захисту навколишнього середовища; еко туристи особисто беруть участь у діях, які спрямовані на збереження або відновлення дикої природи; екотур – це подорож, в якій усі дії є «екологічно м'якими».

Завданнями екологічного туризму є: 1) постійно, систематично і цілеспрямовано культивувати критерій рівноваги природного середовища; 2) гармонізувати відносини між природою, суспільством та економікою; 3) орієнтувати туристичні організації на збереження, відтворення й збільшення споживчої вартості природного середовища за рахунок виділення частини прибутків від туризму на вирішення пов'язаних із цим завдань; 4) підкоряти короткочасні інтереси отримання прибутку від туризму довгостроковим інтересам щодо збереження природи для прийдешніх поколінь, множення рекреаційно-туристичних ресурсів, а також подальшого соціально-економічного розвитку місцевих громад на основі екологічного туризму; 5) формувати у туристів почуття особистої відповідальності за стан природи та її майбутнє, стверджуючи в їхній свідомості приналежність до неї як невід'ємної органічної частини [5].

Ресурси екологічного туризму – це об'єкти та явища природного чи природно-антропогенного походження, які мають певну привабливість, можуть бути використані і використовуються для організації та здійснення

туристичної діяльності [6]. Отже, основний ресурс – незмінене природне середовище. Саме це й доводить гостроту проблеми, оскільки, з одного боку, ці еталони незміненої людиною природи повинні ретельно охоронятися, а з іншого – за умов сучасної соціально-економічної кризи саме ці об'єкти є потенційним джерелом отримання значних фінансових коштів, які в подальшому використовуються для вирішення багатьох проблем регіонів, проте фінансування екологічних програм відбувається, на жаль, за залишковим принципом.

Екологічний туризм може здійснюватися як на природоохоронних об'єктах різного ступеня заповідності: біосферних і природних заповідниках, заказниках, природних парках, регіональних ландшафтних парках, штучно створених об'єктах – ботанічних садах і зоологічних парках, дендрологічних парках та парках-пам'ятках садово-паркового мистецтва, пам'ятках природи загальнодержавного та місцевого значення, а також на територіях і об'єктах, що виконують як природоохоронну, так і господарську функції (міські і приміські парки, лісові господарства тощо). Окрім того, для отримання певних екологічних знань метою екологічного туру можуть бути природні ділянки з порушеною екологічною ситуацією. Щодо заповідників, то відвідання цих територій у цілому заборонене, проте в окремих випадках на невеликих ділянках дозволяється проведення певних форм туристичної діяльності, організованої виключно з пізнавальною метою, шляхом облаштування та організації роботи екологічних стежок, музеїв природи, проведення екологічних фестивалів. У національних і регіональних ландшафтних парках туризм є профільним видом діяльності.

Отже, зважаючи на концептуальну сутність, методологічно-прикладні основи та за умов активного розвитку екологічний туризм є дієвим інструментом збереження природно-рекреаційного потенціалу території, на якій сконцентровано як природні ресурси, так і відповідні природоохоронні об'єкти, тому що саме вони розглядаються як потужні фінансові джерела для вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем.

До основних загроз, що можуть стати на заваді розвитку екологічного туризму в Житомирській області, слід віднести: 1) конкуренцію з боку суб'єктів рекреаційної господарської діяльності з інших регіонів і країн; 2) низький попит на туристично-рекреаційні послуги, що надаються на території області; 3) незадовільний рівень інформованості потенційних споживачів та інвесторів про туристично-рекреаційні можливості області; 4) низький рівень платоспроможного попиту з боку населення; 5) недостатні обсяги фінансування та інвестування галузі; 6) погіршення екологічної ситуації; 7) зниження атрактивності природно-рекреаційних ресурсів області внаслідок нераціонального їх використання та організації недостатньо ефективних заходів щодо їх охорони; 8) низький рівень підприємницької ініціативи в туристично-рекреаційній галузі.

За наявності природно-рекреаційних ресурсів Житомирська область посідає в Україні одне з провід-

них місць. Це край озерних, річкових і лісових ландшафтів. Поверхневі водні ресурси області формуються переважно з місцевого стоку у річковій мережі здебільшого на власній території, за рахунок атмосферних опадів, а також транзитного стоку, який надходить із суміжних областей. Середня величина річкового стоку становить 3 300 млн м³, із них на території області формується 2 800 млн м³. В області нараховується 2 822 річки загальною протяжністю 13,7 тис км, із них 329 – довжиною понад 10 км, протяжністю 6 692 км і 2 493 – довжиною менше 10 км, протяжністю 7 062 км.

У структурі гідрографічної сітки великих річок немає, середніх річок вісім: Тетерів, Случ, Ірша, Уборть, Ствига, Словечна, Уж та Ірпінь. Водність рік області досить нерівномірна по сезонах року та кліматичних зонах. Так, водність річок у північних районах в 1,5–2 рази вище, ніж у південних, до 70% стоку річок припадає на весняну повінь або літні паводки і лише до 30% – на решту періоду року.

Водозабезпеченість в області в середній за водністю річок становить 2,6 тис м³/ос., у маловодний рік – 0,9 тис м³/ос. Літом значна частина річок у південних районах області пересихає, що робить неможливим забір води без будівництва підпірних споруд, ставків та водосховищ. В області нараховується 54 водосховища загальною площею 7,6 тис га та сумарним об'ємом 174,671 млн м³, 10 озер, площа дзеркала яких – 323,8 га [7].

На території Житомирської області налічується три гідрологічні заказники. Бальнеологічні ресурси представлені радоновими лікувальними водами, торфовими та сапропелевими лікувальними грязями [9, с. 212].

Область займає провідне місце в Україні за запасами лісових ресурсів. Загальний запас стовбурової деревини становить понад 200 млн м³. На кожного жителя області припадає 0,7 га лісів, по Україні – 0,2 га. Землі природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення становлять 136 751,63 га. Основними постійними лісокористувачами є держлісгоспи Житомирського обласного управління лісового та мисливського господарства загальною площею 796,4 тис га, лісогосподарські підприємства АПК – 299,79 тис га [7].

Рослинний світ Житомирщини характеризується великою різноманітністю флористичних комплексів і має велике народногосподарське значення. Він налічує близько 1 600 видів, з яких підлягають особливій охороні за Бернською конвенцією 13 видів; занесено до Європейського червоного списку рідкісних видів, які зникають у Всесвітньому масштабі, чотири види (які зникають у всесвітньому масштабі); занесені до Червоної книги України – 99 видів; регіонально рідкісні види судинних рослин, які потребують охорони у Житомирській області, – 154 види тощо [7].

Тваринний світ є одним із компонентів навколишнього середовища. Загальна кількість видів тварин, занесених до Червоної книги України, станом на 2017 р. становила 98 видів. Усього на території області охороняється 24 види тварин [7].

На території області виявлено понад 250 родовищ корисних копалин: мармуру, самоцвітів та ін. Здійснюється видобуток напівдорогоцінного каміння (берил, топаз, кварц). Із лікувальною метою використовуються радонові води, рідше – радоново-радієві.

Найгострішими екологічними проблемами у сфері використання природно-рекреаційних ресурсів Житомирської області є:

- 1) забруднення водних об'єктів скидами стічних вод промислових підприємств і комунально-побутовими стічними водами;
- 2) підтоплення територій, у т. ч. й унаслідок скорочення площ лісових насаджень;
- 3) токсичні відходи, які зберігаються у спеціально відведених місцях та потребують знешкодження;
- 4) деградація земель переважно в результаті їх радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи (Cs137 та Sr90) та ерозії;
- 5) накопичення побутових відходів та відсутність можливостей для їх систематизованої переробки.

Звісно, усі ці проблеми потребують вирішення як на державному, так і обласному рівні та відповідного рівня фінансування.

Одним із головних і найдієвіших методів збереження біорізноманіття є створення природоохоронних територій. Саме вони забезпечують умови, необхідні для зменшення шкідливого антропогенного впливу на біологічні об'єкти, сприяють збереженню екологічних систем, у яких можуть підтримуватися природні механізми відносин між біологічними видами, конче потрібними для існування екосистем Житомирщини.

Станом на 01.01.2018 до складу природно-заповідного фонду Житомирської області входять 222 об'єкти загальною площею 136,75 тис га, із них загальнодержавного значення – 20 об'єктів площею 57,94 тис га, місцевого значення – 202 об'єкти площею 78,81 тис га. [7]. Серед них: Поліський та Древянський природні заповідники, заказники загальнодержавного значення «Часниківський», «Забарський», «Дідове озеро», пам'ятка природи загальнодержавного значення «Модрина» на терито-

рії ДП «Городницьке лісове господарство». Відсоток заповідності становить 4,6%.

В області знаходяться водно-болотні угіддя міжнародного значення «Поліські болота» загальною площею 2,145 га. На території області нараховується 23 парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва, у тому числі п'ять загальнодержавного і 18 місцевого значення. Загальна площа – 361,84 га. Три дендропарки займають площу 14,9 га [2, с. 88].

На території Овруцького району Житомирської області у 2017 р. утворено лісовий заказник місцевого значення «Урочище Дуби» площею 168 га [7].

Екологічна мережа області Житомирської області – це єдина територіальна система об'єктів, що перебувають під особливою охороною з метою збереження всього біо- і ландшафтного різноманіття, поліпшення стану довкілля у цілому (табл. 1).

Станом на 01.01.18 площа екологічної мережі області становила 1836,1 тис га, відповідно 61,5% території області є складовою частиною екологічної мережі. Найбільшу питому вагу в структурі займають ліси та інші лісовкриті площі (1 094,3 тис га) – 59,5%; пасовища, сіножаті (315,1 тис га) – 17,1%; водоохоронні зони (163,5 тис га) – 8,9%. Найменшу – курортні та лікувально-оздоровчі території (0,2 тис га) – 0,01%.

Розвиток екологічного туризму рекомендований та є перспективним у зонах, де сконцентровано найбільшу кількість об'єктів природно-заповідного фонду Житомирської області, а саме в межах південного туристичного підрайону у Житомирській, Бердичівській, Новоград-Волинській, Радомишльській туристичних зонах (центрах) та у північному підрайоні в Овруцькій та Олевській туристичних зонах (центрах) Поліського туристичного регіону.

Зважаючи на склад та структуру екологічної мережі Житомирської області, питання її збереження та охорони є вкрай актуальним, що доводить і низка проблемних моментів: складність отримання згоди землекористувачів та власників земельних ділянок щодо проектів створення об'єктів природно-заповідного фонду; недостатня екологічна свідомість та обізнаність громадян,

Таблиця 1

Складові структурні елементи екологічної мережі Житомирської області

Загальна площа, тис га	Загальна площа екомережі, тис га	Складові елементи екологічної мережі, тис га											
		об'єкти ПЗФ	водно-болотні угіддя	відкриті заболочені землі	водоохоронні зони	прибережні захисні смуги	ліси та інші лісовкриті площі	курортні та лікувально-оздоровчі території	рекреаційні території	землі під консервацією	відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом	пасовища, сіножаті	радіоактивно забруднені землі, що не використовуються в господарстві
2982,7	1836,1	136,5	30,3	101,0	163,5	55,4	1094,3	0,2	0,5	3,9	37,5	315,1	34,4

Джерело: складено на основі [7]

представників органів місцевого самоврядування щодо необхідності збереження природного середовища; неможливість збереження об'єктів природно-заповідного фонду, які розміщені на землях лісогосподарського призначення у зв'язку із всиханням хвойних насаджень.

Окрім того, в області має місце суттєвий антропогенний вплив на ґрунти, рослинний покрив, атмосферне повітря, надра, який пов'язаний із проведенням самовільної господарської діяльності з видобутку бурштину, який проводиться в районі Поясківського заказника загальнодержавного значення, розташованого в Олевському районі, де розміщуються найстаріші ліси Полісся.

Варто зазначити, що сьогодні більшість об'єктів природно-заповідного фонду Житомирської області практично не виконує покладених на них рекреаційних функцій. Це пов'язано з тим, що адміністрація багатьох природно-заповідних об'єктів часто має слабе уявлення про сутність екологічного туризму та принципи його організації, планування й управління, що сьогодні є суттєвою проблемою і фактично унеможливорює діяльність у цій сфері.

Більша частина об'єктів природно-заповідного фонду Житомирщини має застарілу туристичну інфраструктуру, активні рекламні кампанії із залучення туристів не проводяться, вже розроблені туристичні маршрути мають недостатньо високий рівень атрактивності, має місце недостатнє державне фінансування та підтримка функціонування цих об'єктів, що в підсумку стримує залучення більшої кількості вітчизняних туристів і фактично перешкоджає розвитку міжнародного попиту.

У цілому природно-рекреаційний потенціал Житомирської області використовується малоефективно та приносить незначні прибутки. Варто зазначити, що економічна ефективність екологічного туризму безпосередньо залежить від стану навколишнього природного середовища місцевості, де розташовані рекреаційно-оздоровчі та туристичні заклади. Створення рекреаційних центрів завдяки організації нових природоохоронних об'єктів слугуватиме основою для переорієнтації економіки регіону від екстенсивного характеру природокористування та розвитку оздоровчо-рекреаційної й туристичної індустрії, яка в

сучасних умовах є джерелом високих прибутків. Саме тому стратегія регіонального розвитку Житомирської області повинна передбачати систематичний збір та аналіз інформації для визначення екологічних проблем та встановлення пріоритетів і стандартів для зниження впливу на довкілля.

Серед позитивних зрушень у сфері розвитку екологічного туризму на території Житомирської області слід відзначити такі тенденції:

– поступове облаштування територій об'єктів природно-заповідного фонду елементами рекреаційної інфраструктури та розроблення нових туристських маршрутів й екологічних стежок;

– розширення спектру пропозицій від туроператорів щодо програм так званого активного відпочинку, розширення рекламування турагентами турів екологічного спрямування саме по території Житомирської області;

– продовжується активна робота з розвитку стратегічного планування сфери туризму на засадах програмно-цілового підходу. На цій основі розроблено регіональні програми розвитку туризму та території області.

Висновки. Екологічний туризм – це дієвий інструмент, який спрямований на формування світогляду людини у напрямі важливості збереження природи, від стану якої залежить добробут як країни, так і окремих її громадян. Його розвиток та використання на певній території зумовлює реалізацію практичних заходів щодо збереження природно-рекреаційного потенціалу.

Наявні природні ресурси та потужний потенціал природно-заповідного фонду Житомирської області є гідною основою для активного розвитку екологічного туризму та його інфраструктури з урахуванням регіональних особливостей. В основу сталого розвитку області повинна бути покладена політика, спрямована на формування стратегії раціонального природокористування, гармонізацію соціальних, екологічних і економічних пріоритетів. Раціональне та ефективне використання природно-рекреаційних ресурсів дасть змогу значно збільшити прибутковість усіх підприємств, які задіяні у цій діяльності, що, своєю чергою, забезпечить наповнення бюджету регіону та надасть реальні можливості для підтримки та збереження наявних природних багатств.

Список літератури:

1. Бабкин А.В. Специальные виды туризма : учебное пособие. Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. 251 с.
2. Бейдик О.О. Рекреаційні ресурси України : навчальний посібник. Київ : Альтерпрес, 2011. 462 с.
3. Бейдик О.О. Словник-довідник з географії туризму, рекреації та рекреаційної географії. Київ : Палітра, 1997. 130 с.
4. Вишневський В.І. Екологічний туризм : навчальний посібник. Київ : Інтерпрес ЛТД, 2015. 140 с.
5. Дмитрук О.Ю. Екологічний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу : навчальний посібник. Київ : Альтерпрес, 2004. 192 с.
6. Дмитрук О.Ю., Дмитрук С.В. Екотуризм : навчальний посібник. Київ : Альтерпрес, 2017. 358 с.
7. Екологічний паспорт Житомирської області 2018 р. URL : <http://ecology.zt.gov.ua/EcoPasport2018.pdf> (дата звернення: 10.01.2020).
8. Кекушев В.П., Сергеев В.П., Степаницкий В.Б. Основы менеджмента экологического туризма. Москва : МНЭПУ, 2001. 60 с.
9. Любіцева О.О., Панкова Є.В., Стафійчук В.І. Туристичні ресурси України : навчальний посібник. Київ : Альтерпрес, 2007. 369 с.
10. Храбовченко В.В. Экологический туризм : учебно-методическое пособие. Москва : Финансы и статистика, 2003. 208 с.

References:

1. Babkin A.V. (2008) Spetsial'nye vidy turizma [Special types of tourism]. Rostov na Donu : Feniks. (in Russian).
2. Bejdyk O.O. (2011) Rekreacijni resursy Ukrainy [Recreational resources of Ukraine]. Kyjiv : Aljterpres. (in Ukraine).
3. Bejdyk O.O. (1977) Slovnyk-dovidnyk z gheoghrafiji turyzmu, rekrealoghiji ta rekreacijnoji gheoghrafiji [The dictionary-directory with geography, rerealogi and recreational geography]. Kyjiv : Palitra. (in Ukraine).
4. Vyshnevsjkyj V.I. (2015) Ekologhichnyj turyzm [Ecological tourism]. Kyjiv : Interpres LTD (in Ukraine).
5. Dmytruk O.Ju. Ekologhichnyj turyzm: Suchasni koncepciji menedzhmentu i marketynghu [Ecological tourism: modern management and marketing concepts]. Kyjiv. : Aljterpres (in Ukraine).
6. Dmytruk O.Ju., Dmytruk S.V. Ekoturizm [Ecological tourism]. Kyjiv : Aljterpres (in Ukraine).
7. Ekologhichnyj pasport Zhytomysjkoji oblasti 2018 r. [Ecological passport of Zhytomyr region]. Available at: <http://ecology.zt.gov.ua/EcoPasport2018.pdf> (accessed: 10 2020).
8. Kekushev V.P., Sergeev B.P., Stepanitskiy V.B. (2001) Osnovy menedzhmenta ekologicheskogo turizma [Management of ecological tourism]. Moskva : MNEPU. (in Russian).
9. Ljubiceva O.O., Pankova Je.V., Stafijchuk V.I. (2007) Turystychni resursy Ukrainy [Tourism resources of Ukraine]. Kyjiv : Aljterpres. (in Ukraine).
10. Khrabovchenko V.V. (2003) Ekologicheskij turizm [Ecological tourism]. Moskva : Finansy i statistika. (in Russian).

РАЗВИТИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА КАК ИНСТРУМЕНТ СОХРАНЕНИЯ ПРИРОДНО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЖИТОМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье описан концептуальный характер экологического туризма как эффективного инструмента, который обеспечивает сохранение природных ресурсов и поддержание существующего экологического состояния территорий за счет получаемых социально-экономических эффектов. Представлена характеристика природно-рекреационных ресурсов Житомирской области: водных, лесных, флоры, фауны. Определены наиболее острые экологические проблемы их использования. Описаны структурные элементы экологической сети Житомирской области, в частности объектов природных заповедных фондов. Изложены основные проблемные аспекты их функционирования, а также представлена позиция относительно существующего уровня эффективности использования их в туристских целях. Доказано, что развитие экологического туризма предусматривает реализацию практических мероприятий, которые способствуют сохранению природно-рекреационного потенциала Житомирской области.

Ключевые слова: туризм, экологический туризм, туристические ресурсы, природно-рекреационный потенциал, состояние природной среды.

DEVELOPMENT OF ECOTOURISM AS THE TOOL OF SAVING NATURAL AND RECREATIONAL POTENTIAL OF ZHYTOMIR REGION

The state of the environment and the preserve of natural resources are the priority strategic goal of society at the contemporary evolutionary stage of development. The effects of anthropogenic and urbanization processes, which have led not only to unsatisfactory and unfavorable ecological status, but also to climate change, require increase activity in this direction. Given this, it is important to look for ways and opportunities to normalize the situation and prevent global catastrophic consequences. In areas where there is adequate natural and recreational potential, ecotourism can become such a tool. The article has described the conceptual essence of ecotourism as an effective tool that ensures the preserve of natural and recreational resources and the maintenance of the existing ecological status of the territories due to the obtained socio-economic effects. The natural and recreational resources located in the territory of Zhytomyr region such as water, forest, plant and animal ones have been described. The most acute environmental issues of their use have been identified. Considering that 61.5% of the region territory is part of the ecological network, a description of its structural elements, in particular the objects of the nature reserve fund, has been given. The main issues of their functioning have been outlined. The presented information on the efficiency of using the natural and recreational potential of the region for tourist purposes has been proved that the natural and recreational potential of the Zhytomyr region has been used inefficiently and brought little profits due mainly to the extensive type of nature management and poor level of development of the existing tourism, wellness and recreation industry. In spite of this, in the sphere of development of ecotourism one can observe also positive processes, which have been connected with gradual arrangement of territories of objects of the nature reserve fund with elements of recreational infrastructure, appearance and promotion of offers of ecological destinations on the tourist market in the territory of Zhytomyr region, development of regional programs of tourism development based on the program-target method. It has been proved that the development of ecotourism determines the implementation of effective practical measures to preserve the natural and recreational potential of Zhytomyr region.

Key words: tourism, ecotourism, tourist resources, natural and recreational potential, state of the natural environment.

6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-34>

УДК 364.35.087.43:316.422](477)

Підлипна Р.П.

доктор економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Pidlypna Radmila

Uzhgorod Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

ПЕРЕДУМОВИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено аналізу необхідності, можливостей, передумов і підґрунтя реформування системи пенсійного забезпечення в контексті сучасних соціально-економічних реалій України. Проведено фінансовий аналіз вхідних і вихідних потоків пенсійного забезпечення. Проаналізовано джерела формування доходів ПФУ, причини і наслідки системного недофінансування, зростання видатків і зовнішнього субсидіювання ПФУ. Проведено порівняльний аналіз розмірів пенсійного забезпечення для різних категорій пенсіонерів і прожиткового мінімуму. Показано динаміку показників ефективності функціонування солідарної пенсійної системи. Доведено, що підґрунтя для реформування пенсійного забезпечення закладено правильно і наступні його етапи мають стосуватися впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування та добровільного накопичувального страхування.

Ключові слова: солідарна пенсійна система, пенсійне страхування, якість життя, прожитковий мінімум, соціальний захист, накопичувальна пенсійна система.

Постановка проблеми. Нестабільність внутрішньої економічної ситуації в Україні, підсилена негативним впливом фінансово-економічних та соціальних криз, зовнішня військова агресія призвели до посилення тенденцій, пов'язаних зі зниженням рівня реальних доходів і витрат населення, падінням рівня якості життя, зростанням чисельності осіб за межею бідності та критичною диференціацією доходів громадян, погіршенням доступності системи соціальних послуг для значних верств населення, наростанням низки критичних дисбалансів і проблем у сферах соціального забезпечення. Пенсійне забезпечення в Україні є основним складником системи соціального захисту і може вважатися досконалим лише тоді, коли національна пенсійна система є фінансово стабільною і захищеною від ризиків, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність реформування пенсійного забезпечення сьогодні відзначається практично всіма дослідниками. Зокрема, В.К. Рудик та В.С. Олексійко, оцінюючи стан реформування вітчизняної пенсійної системи, систематизували чинники негативного впливу та визначили пріоритети її розвитку. Дослідники обґрунтували певні аспекти

запровадження накопичувальної пенсійної системи і запропонували узгоджувати параметри пенсійної реформи з реальним станом вітчизняної економіки [8]. Т.О. Ставерська та І.Л. Шевчук розглядали передумови і чинники впливу на реформування пенсійних систем у світі, проаналізували поетапні зміни у сфері пенсійного забезпечення в Україні, запропонували вектори подальшого пенсійного реформування [9]. Дослідники зазначають, що в Україні відбулося підвищення пенсійного віку у завуальованому вигляді, однак такі заходи практично не вплинули на вирішення проблем ПФУ.

Низку рекомендацій щодо запровадження накопичувальної пенсійної системи в контексті залучення інвестицій у вітчизняну економіку надала І.І. Загребя [4]. Авторка проаналізувала досвід упровадження накопичувальної системи в окремих європейських країнах та можливості й доцільність його імплементації в умовах українських реалій. У підсумку дослідження зазначено, що запровадження накопичувальної системи створює умови для якісної модернізації економіки і формування сприятливого інвестиційного клімату. Водночас О.Ю. Загорєєва наголошує на протилежному векторі, тобто не пенсійна реформа стає сти-

мулом для розвитку економіки, а якісний високотехнологічний економічний прорив може стати джерелом поліпшення стану пенсійного забезпечення в Україні [3]. В.В. Федина визначила чинники, що призвели до перебудови національної системи пенсійного забезпечення і проблем її практичної реалізації, довела необхідність ідентифікації та моніторингу ризиків [10]. Незважаючи на неухильний інтерес дослідників до цієї теми, значна частин проблем ПФУ досі залишається невирішеною, а подекуди суперечливі висновки і пропозиції авторів та дискусійний характер наданих рекомендацій свідчать про значні прогалини у науковому обґрунтуванні підґрунтя для реформування системи пенсійного забезпечення.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у прицільному аналізі необхідності, можливостей, передумов і підґрунтя реформування системи пенсійного забезпечення в контексті сучасних соціально-економічних реалій України.

Виклад основного матеріалу. Загалом діюча система загальнообов'язкового державного пенсійного забезпечення в Україні ґрунтується на засадах солідарності й виплати пенсій із бюджету Пенсійного фонду України. Що стосується недержавного пенсійного забезпечення, то досвід попередніх років функціонування фінансових інституцій сформував у населення психологію недовіри до фінансових установ. У процесі становлення перебуває запровадження накопичувального складника, однак реальних зрушень у цьому напрямі ще не досягнуто.

Ураховуючи фінансовий характер взаємостосунків Пенсійного фонду України (ПФУ) із громадянами, проведемо фінансовий аналіз вхідних і вихідних потоків пенсійного забезпечення. Як видно з рис. 1, протягом 2014–2019 рр. спостерігалася зростаюча динаміка доходів ПФУ. За досліджуваний період доходи фонду зросли

на 69% (майже на 167 млрд грн), а в 2019 р. становили 408,7 млрд грн, що на 15,5% (54,7 млрд грн) перевищувало відповідний показник попереднього року.

Стрімке зростання дохідної частини ПФУ у 2019 р. частково пояснюється й змінами до його бюджету, внесеними Постановою КМУ № 137 від 20.02.2019 [6], відповідно до яких до доходів додано позицію «кошти Державного бюджету України на виплату пільг і житлових субсидій громадянам на оплату житлово-комунальних послуг у готівковій формі» на суму понад 10 млрд грн. Відповідно до Постанови КМУ № 62 від 06.02.2019 [7], Мінсоцполітики виплачує житлові субсидії у готівковій формі: особам, які не одержують пенсії, – через АТ «Ощадбанк», особам, які одержують пенсії, – через ПФУ шляхом перерахування коштів на пенсійні рахунки. Утім, і поза реформаторською новацією, яка наділила ПФУ дещо невластивим йому функціями, забезпечення населення іншими видами соціальної підтримки, зростання доходів бюджетної частини ПФУ у 2019 р. порівняно з попереднім роком становило 15,5% (44,2 млрд грн).

Аналогічною є й тенденція щодо видатків ПФУ (рис. 2), які за останні шість років збільшилися на 67,7% (понад 164,8 млрд грн).

Системне недофінансування та постійно зростаючі видатки, навіть попри невпинне скорочення чисельності пенсіонерів, призводять до хронічного дефіциту бюджету ПФУ, що переважно покривається коштами державного бюджету (табл. 1). Як бачимо, сплеск зовнішнього субсидювання ПФУ припадає на 2016 р., коли з державного бюджету України було скеровано коштів більше, ніж становили власні надходження цієї інституції.

Отже, загрозлива динаміка дефіцитності бюджету ПФУ, стрімке погіршення фінансового становища населення (суб'єктів пенсійного забезпечення) та

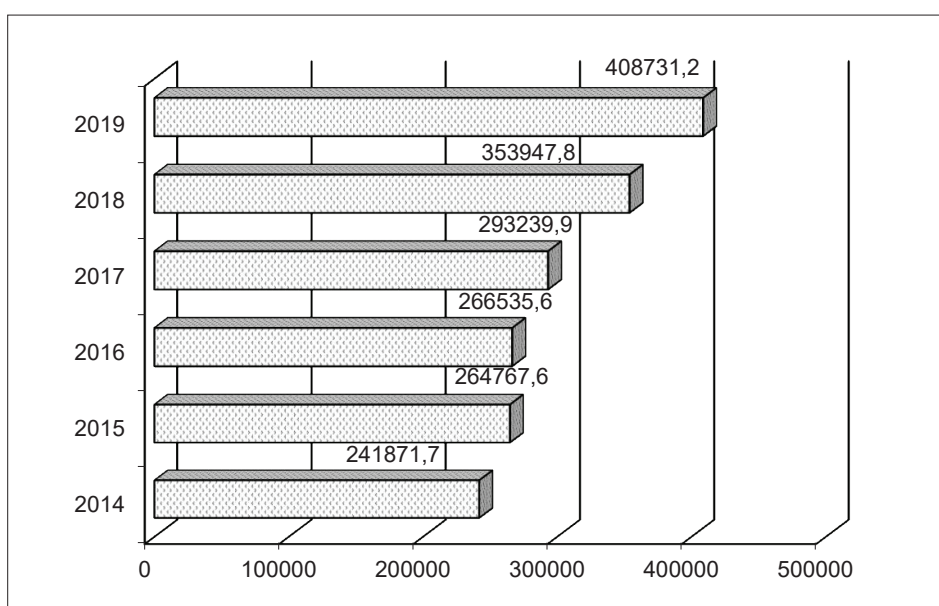


Рис. 1. Динаміка доходів ПФУ в 2014–2019 рр., млн грн [5]

постійні дискусії в соціумі свідчать про недостатню ефективність чинної системи пенсійного забезпечення. У результаті середній розмір пенсійного забезпечення для більшості українських громадян похилого віку є меншим за прожитковий мінімум і не задовольняє навіть їхніх базових потреб (табл. 2).

Відповідно до покладених на ПФУ як центрального органу виконавчої влади завдань, він забезпечує управління солідарною системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Для повноцінного і самостійного функціонування ПФУ основним джерелом формування доходів мають бути його власні

надходження (тобто внески застрахованих осіб), тому доцільно розглянути динаміку цього показника (рис. 3).

Як бачимо, впродовж шести років частка власних доходів коливалася в межах від 46,5% (2016 р.) до 68,7% (2013 р.). Найбільша спадна динаміка цього показника спостерігалася на початку активного реформування пенсійної системи, викликавши значну залежність доходів ПФУ від зовнішніх джерел фінансування. У 2017 р. понад 10,2 млн пенсіонерів (87,2%) було підвищено пенсійні виплати. При цьому підвищення відбувалося вкрай нерівномірно: близько 2,3 млн із них отримали щомісячні надбавки у розмірі до 100 грн, 4,6 млн – у розмірі

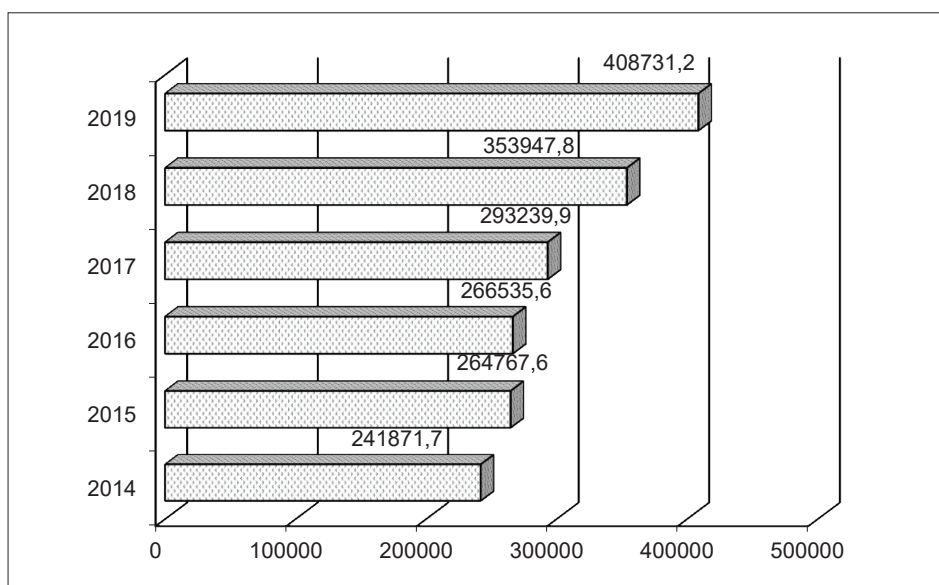


Рис. 2. Динаміка витрат ПФУ в 2014-2019 роках, млн грн [5]

Таблиця 1

Порівняльна динаміка окремих показників діяльності ПФУ [5]

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Середньорічна чисельність пенсіонерів, тис осіб	13533	12147	12297	11956	11725	11470
Ланцюгові темпи змін, %		89,8	101,2	97,2	98,1	97,8
Розмір середньомісячної пенсії, грн	1526,1	1581,5	1699,5	1828,3	2479,2	2645,7
Ланцюгові темпи змін, %		103,6	107,5	107,6	135,6	106,7
Сума надходжень з державного бюджету, млн грн	75813,9	94811,5	142586	133459	150091	129264
у % до загальної суми доходів ПФУ	31,3	35,8	53,5	45,5	42,4	31,6
Ланцюгові темпи змін, %	X	125,1	150,4	93,6	112,5	86,1

Таблиця 2

Розподіл пенсіонерів за розмірами пенсій у 2019 р. [1]

Розмір пенсійної виплати, грн	Чисельність пенсіонерів усіх категорій, осіб	Частка в загальній чисельності, %	Середній розмір пенсійної виплати, грн
Понад 10000	237734	2,1	12845,25
Від 5001 до 10000	1019928	9,0	6710,85
Від 4001 до 5000	686472	6,0	4447,48
Від 3001 до 4000	1425000	12,6	3440,86
Від 2001 до 3000	3137828	27,6	2389,80
Від 1501 до 2000	4763653	42,0	1824,19
Від 1401 до 1500	3678	0,03	1477,84
До 1400	75619	0,7	908,55

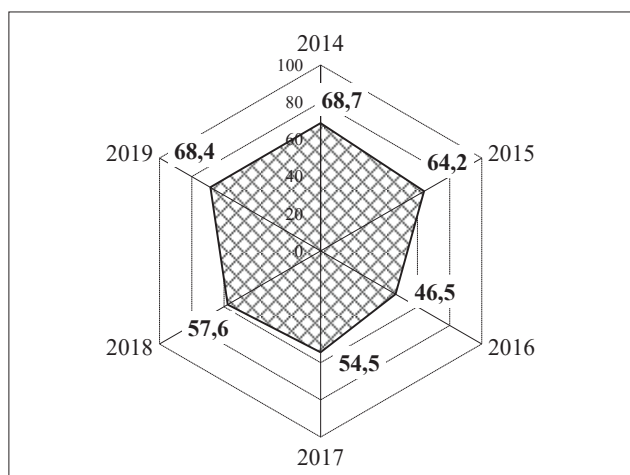


Рис. 3. Динаміка частки власних доходів у загальних доходах ПФУ у 2014–2019 рр., % [5]

100–500 грн, 1,3 млн пенсіонерів поліпшили пенсійне забезпечення на 500–1000 грн, для 800 тис збільшення пенсійного забезпечення становило 1–1,5 тис грн [5].

Для детальнішого аналізу проведемо дослідження середнього розміру призначених пенсій у розрізі видів та кількісний аналіз пенсіонерів цих груп (табл. 3).

Об’єктивний аналіз наведених трендів свідчить про синхронне підвищення середньомісячних пенсійних виплат і скорочення кількості пенсіонерів, що дає підстави говорити про реальну можливість подальшого розвитку пенсійної реформи у заданому напрямі.

Ефективність функціонування солідарної пенсійної системи може бути описана за допомогою коефіцієнтів заміщення (Кзам), дожиття (Кдож) та системного навантаження (Ксн) (табл. 4). Ці коефіцієнти безпосередньо пов’язані між собою та висвітлюють внутрішню логіку побудови солідарної пенсійної системи.

Отже, системна недостатність доходів ПФУ, як видно з наведених даних, зумовлюється низькою ставкою ЄСВ, недостатньою кількістю його платників і низькою базою для його нарахування. Скорочення ставки ЄСВ майже вдвічі у 2016 р. перетворила ставку пенсійних внесків з однієї з найвищих на одну з найнижчих в Європі. Нагадаємо, що метою скорочення ставки ЄСВ було намагання інституційно вплинути на рівень ухиляння від сплати податків. ЄСВ створював особливо значне навантаження на осіб із невисоким рівнем доходів, тоді як верхня межа ставки нівелювала таке навантаження для заможних верств населення. Натомість ця новація не стала ефективним інструмен-

Таблиця 3

Динаміка кількості пенсіонерів та середнього розміру місячної пенсії в Україні у 2014–2019 рр. [2]

Роки, станом на кінець року	Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн				Кількість пенсіонерів, тис
	всього	у тому числі:			
		за віком	за інвалідністю	у разі втрати годувальника	
2014	1526,1	1521,6	1406,5	1303,8	13533,3
2015	1581,5	1573,0	1432,1	1433,1	12147,2
2016	1699,5	1690,3	1545,2	1640,3	12296,5
2017	1828,3	1808,9	1705,9	1803,0	11956,2
2018	2479,2	2556,7	2000,9	2368,0	11725,4
2019	3006,8	3009,1	2547,4	2853,0	11470,1

Таблиця 4

Динаміка показників ефективності функціонування солідарної пенсійної системи за період 2014–2019 рр. [1; 2; 5]

Показник	Роки					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Середній розмір пенсії, грн	1526,1	1581,5	1699,5	1828,3	2479,2	2645,7
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	3149,5	3661,4	4482,4	6273,5	7810,9	10343,7
Середньозважений прожитковий мінімум на одну працездатну особу в розрахунку на місяць, грн	1218,0	1271,3	1434,3	1684,0	1808,2	2155,6
Демографічне навантаження на населення особами у віці 0-14 років (на 1000 осіб працездатного віку)	212,3	217,6	221,4	225,3	227,4	227,7
Демографічне навантаження на населення особами у віці 65 років і старше (на 1000 осіб працездатного віку)	219,2	225,3	230,8	236,7	242,6	247,1
К _{зам} (коефіцієнт заміщення) = відношення середнього розміру пенсії до середньої заробітної плати	0,48	0,43	0,38	0,29	0,32	0,26
К _{забезп} (коефіцієнт забезпечення) = відношення середнього розміру пенсії до прожиткового мінімуму	1,25	1,24	1,18	1,09	1,37	1,23
К _{сн} (коефіцієнт системного навантаження) = відношення кількості осіб, застрахованих у Фонді соціального страхування, до кількості пенсіонерів	0,73	0,87	0,88	0,87	1,10	1,11

том, адже ухилення від оподаткування є багатомірною проблемою, а окремо запроваджене зниження ставки ЄСВ не справило значного впливу на виведення доходів із тіньового сектору економіки.

Стабільно низьким є й коефіцієнт системного навантаження, що свідчить про недостатню кількість платників ЄСВ. Це призвело до виникнення ситуації, коли показник пенсійного забезпечення опинився на найнижчих позиціях серед країн Європи. І хоча в 2018 р. значення цього коефіцієнта перевищило межу одиниці, а в 2019 р. становило вже 1,11 (що, до речі, розвінчує загальноприйнятий у соціумі міф про зростання пенсійного навантаження на працюючих), у сукупності з низькою базою оподаткування цього виявляється недостатньо для бездефіцитного функціонування ПФУ. Окрім того, загрозу солідарній пенсійній системі становить і чинник демографічного виклику, тобто скорочення загальної чисельності, скорочення народжуваності і стрімке старіння населення України.

Слід, однак, визнати, що такі загрози стоять не лише перед пенсійною системою України, вони вже набули характеру загальносвітових проблем. В ідеалі пенсійна система повинна забезпечувати гарантії отримання доходів літніми людьми в розмірах, які дають змогу підтримувати рівень життя вище соціально прийнятного мінімуму.

Отже, хоча основною метою реформування системи пенсійного забезпечення було анонсовано вдосконалення солідарної пенсійної системи і забезпечення

справедливості під час визначення розміру пенсійних виплат, продемонстровані нами тренди не можуть свідчити навіть про наближення до вирішення поставленого завдання. Справедливим буде визнати, що ці кроки скоріше були спрямовані на завдання певної стабілізації фінансових можливостей і результатів солідарної пенсійної системи. Можна впевнено стверджувати, що певної стабілізації вдалося досягти, адже в 2017–2019 рр. спостерігається вже позитивна динаміка частки власних надходжень у бюджеті ПФУ й об'єктивне зменшення навантаження на бюджет України. Це дає змогу стверджувати, що підґрунтя для подальшого реформування пенсійного забезпечення було закладено правильно і наступні його етапи мають стосуватися впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування та добровільного накопичувального страхування.

Висновки. У системі пенсійного забезпечення України існує значна кількість проблем, а частково проведені заходи реформування викликають низку суперечностей. Реальна оцінка сучасного стану вітчизняної пенсійної системи засвідчує важливість пенсійного питання у контексті забезпечення соціального розвитку. Подальші дослідження доцільно сконцентрувати на питаннях пошуку стабільних та надійних джерел фінансування усіх видів соціального страхування та оптимального розподілу ресурсів, акумульованих за допомогою єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування між фондами соціального страхування.

Список літератури:

1. Аналітична довідка про підсумки роботи Пенсійного фонду України у I півріччі 2019 року / Пенсійний Фонд України. URL : <https://www.pfu.gov.ua/1860752-analitychna-dovidka-pro-pidsumky-roboty-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-i-pivrichchi-2019-roku/> (дата звернення: 16.01.2020).
2. Державна служба статистики України : офіційний сайт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 16.01.2020).
3. Загорєєва О.Ю. Проблеми та напрямки реформування пенсійної системи України. *Молодий вчений*. 2017. № 1.1(41.1). С. 36–40.
4. Загреба І.І. Реформування пенсійної системи та його вплив на інвестиційну привабливість України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 20. Ч. 1. С. 159–163.
5. Звіти про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2014–2019 роки / Пенсійний Фонд України. URL: <https://www.pfu.gov.ua> (дата звернення: 16.01.2020).
6. Про внесення змін до бюджету Пенсійного фонду України : Постанова КМУ № 137 від 20.02.2019. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/137-2019-%D0%BF> (дата звернення: 16.01.2020).
7. Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України : Постанова КМУ № 62 від 06.02.2019, зі змінами, внесеними згідно з Постановою КМУ № 1101 від 24.12.2019. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/62-2019-%D0%BF> (дата звернення: 16.01.2020).
8. Рудик В.К., Олексійко В.С. Стан реформування пенсійної системи в Україні. *Облік і фінанси*. 2016. № 4(74). С. 106–113.
9. Ставерська Т.О., Шевчук І.Л. Етапи пенсійної реформи в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 1221–1228.
10. Федина В.В. Проблемні питання реформування пенсійної системи України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. Вип. 25(2). С. 128–131.

References:

1. Pensiyni Fond Ukrainy (2019). *Analitychna dovidka pro pidsumky roboty Pensiinoho fondu Ukrainy u I pivrichchi 2019 roku* [Analytical report on the results of the Pension Fund of Ukraine in the first half of 2019]. Available at : <https://www.pfu.gov.ua/1860752-analitychna-dovidka-pro-pidsumky-roboty-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-i-pivrichchi-2019-roku/> (accessed: 16.01.2020).

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020). *Ofitsiynyi sait* [Official site]. Available at : <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 16.01.2020).
3. Zahoreieva O. Yu. (2017) Problemy ta napriamky reformuvannia pensiinoi systemy Ukrainy [Problems and directions of reforming the pension system of Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, no. 1.1 (41.1), pp. 36-40.
4. Zahreba I. I. (2018) Reformuvannia pensiinoi systemy ta yoho vplyv na investytsiinu pryvablyvist Ukrainy [Reforming the pension system and its impact on the investment attractiveness of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 20, part 1, pp. 159-163.
5. Pensiinyi Fond Ukrainy (2019) *Zvity pro vykonannia biudzhetu Pensiinoho fondu Ukrainy za 2014-2019 roky* [Reports on the implementation of the budget of the Pension Fund of Ukraine for 2014-2019]. Available at : <https://www.pfu.gov.ua> (accessed: 16.01.2020).
6. Kabinet Ministriv Ukrainy (2019) *Pro vnesennia zmin do biudzhetu Pensiinoho fondu Ukrainy : postanova* [On Amendments to the Budget of the Pension Fund of Ukraine: Resolution]. Available at : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/137-2019-%D0%BF> (accessed: 16.01.2020).
7. Kabinet Ministriv Ukrainy (2019) *Pro vnesennia zmin do deiakykh postanov Kabinetu Ministriv Ukrainy: postanova* [On amendments to some resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine: resolution]. Available at : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/62-2019-%D0%BF> (accessed: 16.01.2020).
8. Rudyk V.K., Oleksiiko V.S. (2016) Stan reformuvannia pensiinoi systemy v Ukraini [The state of reform of the pension system in Ukraine]. *Oblik i finansy*, no. 4 (74), pp. 106-113.
9. Stavarska T.O., Shevchuk I.L. (2017) Etapy pensiinoi reformy v Ukraini [Problematic issues of reforming the pension system of Ukraine]. *Ekonomika i suspilstvo*, vol. 13, pp. 1221-1228.
10. Fedyna V.V. (2017) Problemni pytannia reformuvannia pensiinoi systemy Ukrainy [Problematic issues of reforming the pension system of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, vol. 25 (2), pp. 128-131.

ПРЕДПОСЫЛКИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу необходимости, возможностей, предпосылок и основ реформирования системы пенсионного обеспечения в контексте современных социально-экономических реалий Украины. Проведен финансовый анализ входящих и исходящих потоков пенсионного обеспечения. Проанализированы источники формирования доходов ПФУ, причины и последствия системного недофинансирования, роста расходов и внешнего субсидирования ПФУ. Проведен сравнительный анализ размеров пенсионного обеспечения для различных категорий пенсионеров и прожиточного минимума. Показана динамика показателей эффективности функционирования солидарной пенсионной системы. Доказано, что основа для реформирования пенсионного обеспечения заложена правильно и следующие его этапы должны касаться внедрения обязательного накопительного пенсионного страхования и добровольного накопительного страхования.

Ключевые слова: солидарная пенсионная система, пенсионное страхование, качество жизни, прожиточный минимум, социальная защита, накопительная пенсионная система.

PREREQUISITES FOR REFORMING THE PENSION SYSTEM IN UKRAINE

The article is devoted to the analysis of the necessity, opportunities, prerequisites and basis for reforming the pension system in the context of contemporary socio-economic realities of Ukraine. Pension provision in Ukraine is a major component of the social protection system and can only be considered as perfect if the national pension system is financially stable and protected from risks, which makes the current study relevant. The financial analysis of incoming and outgoing pension flows is carried out. The sources of revenue generation of PFCs are analyzed and the growth of revenue part of its budget is noted. The causes and consequences of systemic underfunding and spending increases that lead to a chronic PFC budget deficit, mainly covered by the state budget, are analyzed. The systemic insufficiency of PFC revenues, as recorded by the above data, is due to the low ESV rate, the insufficient number of its payers and the low base for its calculation. The threat to the solidarity pension system is also a factor in the demographic challenge, the reduction of the total population, the decrease in the birth rate and the rapid aging of the Ukrainian population. A comparative analysis of pension rates for different categories of pensioners and the minimum subsistence is made. It has been found that the average retirement benefit for most older Ukrainian citizens is less than the subsistence level and does not even meet their basic needs. The dynamics of performance indicators of the solidarity pension system are shown. The main purpose of the reform of the pension system was to improve the solidarity of the pension system and ensure fairness in determining the amount of pension payments. The synchronous increase in the average monthly pension payments and the reduction in the number of pensioners give reason to speak about the real possibility of further development of the pension reform in a given direction. It is implemented that the basis for pension reform is set correctly and its next steps should relate to the introduction of compulsory pension insurance and voluntary cumulative insurance. This will allow the retirement income to exceed the socially acceptable minimum.

Key words: solidarity pension system, pension insurance, quality of life, living wage, social protection, cumulative pension system.

7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-35>

УДК 336.761

Благул І.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Blahun Ivan

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University Ukraine

БАНКОЦЕНТРИЧНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Фінансовий ринок відіграє важливу роль у стимулюванні економічного зростання країни. При цьому великого значення набуває визначення моделі його функціонування виходячи з пріоритетної ролі того чи іншого фінансового посередника та основних фінансових інструментів, що використовуються економічними агентами для фінансування своєї діяльності. У роботі проведено аналіз структури фінансових посередників та фінансових інструментів на відповідність моделі фінансового ринку України ознакам банкоцентричності. Установлено, що фінансовий ринок України варто визначати як публічно-банкоцентричний із суттєвим переважанням ролі банків серед інших фінансових посередників, значною часткою державних фінансових інструментів, що знаходяться в обігу, значним контролем із боку держави та, відповідно, значною залежністю від стану публічних фінансів.

Ключові слова: фінансовий ринок, банкоцентрична модель, модель із широкою участю, банк, емітент, небанківські фінансові установи.

Постановка проблеми. Фінансовий ринок будь-якої країни відіграє ключову роль у забезпеченні її економічного зростання. Високий рівень розвитку фінансового посередництва, наявність значного переліку фінансових інструментів, що можуть використовуватися економічними агентами для фінансування своєї діяльності, хеджування своїх ризиків дають можливість суттєво нарощувати показники рентабельності. При цьому, на нашу думку, для країни важливо мати як ефективну банківську систему, так і фондовий ринок.

Для України це питання є вкрай актуальним, оскільки потреба економічних агентів у недорогому капіталі є досить високою, а можливості його залучення все ще залишаються вкрай обмеженими. У даній ситуації важливо дослідити сформовану модель фінансового ринку та її суттєві переваги для вирішення проблеми створення максимально сприятливих умов ефективного використання фінансових інструментів фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світових та вітчизняних дослідженнях виокремлено низку моделей функціонування фінансового ринку, які базуються на перевазі відповідних фінансових посередників, а саме банкоцентричну та ринково-орієнтовану. Серед іноземних фахівців, що досліджують роль моделей фінансового ринку в забезпеченні еко-

номічного зростання, необхідно виокремити роботи Е. Демайги-Кант, І. Февен [1; 2], Р. Левіна [3], Дж. Бетс та А. Хоубен [4], Д. Галахера [5], Дж. Гарралда [6] та ін. Серед вітчизняних дослідників можна відзначити роботи Р. Квасницької [7], І. Рекуненка [8], І. Школьник [9], І. Чуницької [10] та ін. Зокрема, у дослідженні І. Школьник обґрунтовано, що в Україні сформовано саме банкоцентричну модель фінансового ринку [9], але при цьому, на нашу думку, зміни, що відбуваються на фінансовому ринку України протягом останніх декількох років, не дають змоги з повною впевненістю засвідчувати формування саме цієї моделі. Тому, на нашу думку, необхідно більш детально проаналізувати сучасний стан розвитку фінансового ринку України, його фінансових посередників з акцентом на роль банків, щоб обґрунтувати чи спростувати наявність відповідної моделі фінансового ринку в Україні.

Формулювання цілей статті. Головною метою цієї роботи є дослідження сучасного стану фінансового ринку України з позиції визначення моделі його функціонування.

Виклад основного матеріалу. Сучасна теорія визначає декілька моделей функціонування фінансового ринку. Найбільш розповсюдженими серед них із погляду виконання ключової ролі фінансового посередника є, по-перше, модель, що визначає ключовими грав-

цями банки – банкоцентрична модель (континентальна); по-друге, модель, що визначає провідну роль фондового ринку – ринко-орієнтована (англо-американська). Окрім того, в останні роки дедалі більш популярною стає ісламська модель фінансового ринку, яка враховує особливості культури та релігії під час здійснення фінансових операцій у мусульманських країнах. Ісламський банкінг поступово просувається і в європейських країнах, і в США. Водночас їхня частка є незначною у світовому обсязі фінансових активів та фінансових операцій, а тому в даному дослідженні не береться до уваги.

Банкоцентрична модель фінансового ринку заснована на тісних взаємовідносинах, її ще називають моделлю відносин (relationship-based). У загальному вигляді це означає, що основними учасниками фінансового ринку є універсальні банки, а дрібні інвестори – фізичні особи, а також досить потужні інвестори, як правило, юридичні особи працюють виключно з банками, які й виконують функцію системних інвесторів. Ринко-орієнтована модель заснована на можливостях прямого доступу до фінансових ресурсів та ще має назву моделі з широкою участю (arm's length).

Нині в науковій літературі продовжуються дискусії щодо переваг та недоліків кожної з моделей. Фундаментальними дослідженнями з даної проблематики можна вважати роботи Е. Демайги-Кант, І. Февен, Р. Левіна [1–3]. Водночас вони не визначають у своїх дослідженнях переваг тієї чи іншої моделі.

На сучасному етапі дослідники даної проблеми зазначають, що більш важливим є не стільки питання щодо ролі моделі фінансового ринку в економічному зростанні, скільки питання впливу та можливості регулювати системний фінансовий ризик. Зокрема, цьому питанню присвячене дослідження фахівців банку Нідерландів Дж. Бетс та А. Хоубен, які на основі даних 22 країн Організації економічного співробітництва та розвитку за період із 2000 по 2015 р. з використанням регресійної моделі намагалися з'ясувати наявність взаємозв'язку між моделлю фінансового ринку та системним фінансовим ризиком [4]. На основі цього дослідження було зроблено висновок, що структура фінансового ринку має значення і саме банкоцентричні фінансові ринки сприяють зростанню системного ризику на відміну від ринків із широкою участю. Причинами цього є наявність більш тісних зв'язків із клієнтами, що може призводити до ігнорування певних ризиків, бажання нарощувати кредитний портфель, знижуючи при цьому вимоги до кредитоспроможності клієнтів, а також формувати невідповідність між структурою активів та зобов'язань. Розвиток ринку акцій найбільш повно сприяє стійкості фінансового ринку. При цьому також зазначено, що найбільш близькою до оптимальної моделі з погляду системного ризику є фінансовий ринок США. Інші країни можуть збільшити свою стійкість за рахунок зменшення частки банківського фінансування та збільшення ринкового фінансування, оскільки фондовий ринок, передусім ринок акцій, знижує системний ризик.

Із такими твердженнями погодитися досить складно, оскільки фондовий ринок неодноразово ставав каталізатором фінансової кризи через необ'єктивну оцінку ринкової ціни акцій, оскільки порівняно з банкоцентричною моделлю рівень асиметрії інформації є значно більшим.

Ключову роль у розвитку фінансового ринку України відіграють не просто банки, а банківська система у цілому, оскільки як банки, так і Національний банк України є активними учасниками операцій, що здійснюються на фінансовому ринку.

Концептуально з погляду системного підходу фінансовий ринок включає суб'єкти, об'єкти, інфраструктуру, яку нами розширено, враховуючи розвиток фінтеху, а також систему органів, що здійснюють як державне, так і саморегулювання. З функціонального погляду в умовах розвитку цифрової економіки структура фінансового ринку не має кардинальних змін, оскільки стандартно функціонують основні сектори фінансового ринку, такі як: ринок грошей та фондовий ринок, що традиційно включає у себе ринок акцій (пайовий), ринок облігацій (борговий), ринок деривативів (похідних фінансових інструментів). Але при цьому з'являються нові фінансові технології та продукти, які продукуються в першу чергу саме банками, на основі сучасних технологій. Зазначимо, що особливості впливу сучасних фінансових технологій на розвиток фінансового ринку нами було викладено в роботі [11]. У контексті даного дослідження варто відзначити, що, незважаючи на суттєвий перелік у складі суб'єктів фінансового ринку України фінансових установ, з погляду структури активів, обсягів здійснюваних операцій саме банки є основними учасниками. Окрім того, якщо проаналізувати склад професійних учасників ринку, діяльність яких зосереджена в межах інфраструктури, то організаторами та учасниками платіжних систем у переважній більшості є банки, розрахункова система представлена Розрахунковим центром з обслуговування договорів на фінансовому ринку, який має також банківську ліцензію. Учасниками депозитарної системи України поряд із фінансовими установами є 50 банків. Окрім того, банки виступають у ролі торговців цінними паперами та основними маркет-мейкерами. Варто також відзначити, що в Україні саме банківська система найбільш активно впроваджує фінтех у свою діяльність. У цьому разі це стосується не лише банків, а й їх регулятора – Національного банку України.

Водночас на сучасному етапі формується новий вид фінансових відносин між економічними агентами, що є ключовими суб'єктами та визначають можливості та перспективи розвитку фінансового ринку, а також його модель. Зокрема, розвиток альтернативних фінансів, поява краудфандингових платформ, які активно розвиваються у світі та Україні зокрема, призводять до усунення із системи економічних відносин між покупцем і продавцем фінансових активів фінансових посередників. Їхні функції частково в суто

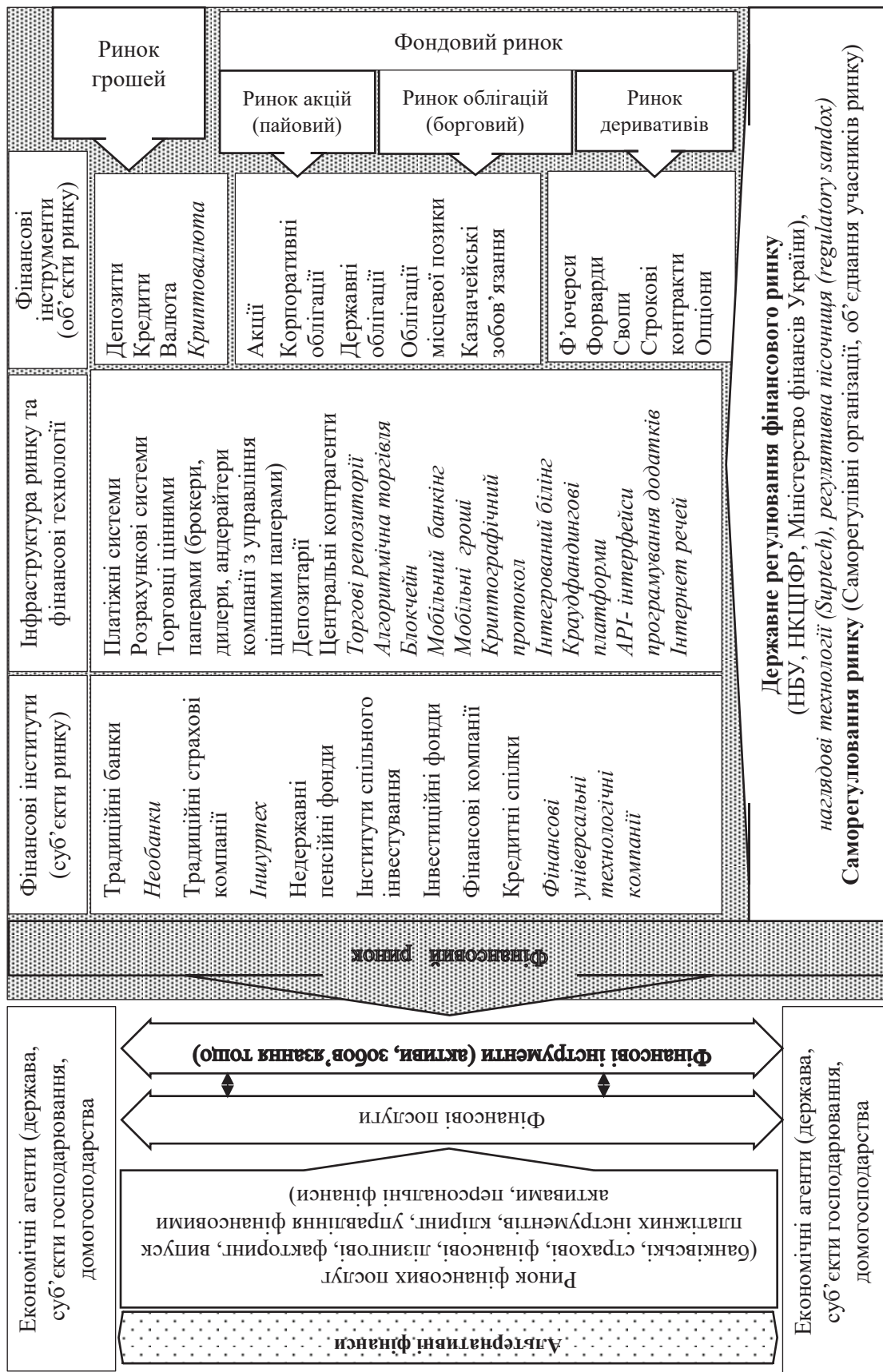


Рис. 1. Концептуальне розуміння фінансового ринку в умовах цифрової економіки з погляду суб'єктно-об'єктного підходу

Джерело: складено автором

технологічному плані перебирають на себе саме краудфандингові платформи, але функції оцінки ризику здійснюваних операцій беруть на себе самі інвестори, маючи змогу попередньо ознайомитись з описом бізнес-проєкту. При цьому у світовій фінансовій практиці все більшої популярності набувають такі види краудфандингу [12], як: краудлендінг – як альтернатива кредитуванню, у тому числі пірингове кредитування; краудінвестинг, або акціонерний краудфандинг, – як альтернатива операціям із цінними паперами, що здійснюються на фондовому ринку; гібридний краудфандинг, який є альтернативою здійснення операцій із конвертованими корпоративними облігаціями, а також інвойс трейдинг – альтернатива здійснення операцій із розрахунковими цінними паперами (на кшталт операцій із рахунками-фактурами тощо). Розвиток альтернативних фінансів призводить до того, що в окремих країнах почали поступово вносити зміни в законодавство щодо регулювання краудфандингових платформ та операцій, що на них відбуваються. Таке завдання визначено також і в проєкті Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 р., оприлюдненій Національним банком України [13]. Досить інтенсивний розвиток краудфандингу в останні декілька років призвів до того, що в науковій літературі з'явився термін «дезінтермедіація», тобто усунення фінансових посередників із системи економічних відносин. Поява не лише цього терміна, а й альтернативних фінансів зумовлена суттєвим зниженням довіри до фінансових інститутів за наслідками фінансових криз та фактично перманентної нестабільності на фінансовому ринку, що підтверджується в роботах Д. Галахера [5], Дж. Гарралда [6], фахівців Банку міжнародних розрахунків та банку Іспанії [14] та ін. Водночас сьогодні в Україні розвиток альтернативних фінансів порівняно з іншими країнами та порівняно з обсягами активів, концентрованих у традиційних фінансових посередників, є вкрай незначним, а отже, не має суттєвого впливу на стан фінансового ринку.

На характер банкоцентричності фінансового ринку в Україні вказують і показники співвідношення активів банків до ВВП та активів небанківських фінансових установ. Згідно з даними, наведеними на рис. 2, активи банків суттєво переважають активи всіх інших небанківських установ. Так, частка активів банків у ВВП країни в докризовому 2007 р. становила понад 80%, максимальне значення майже в 100% спостерігалось в 2008 та 2009 рр., після чого сформувалася стійка тенденція щодо їх зменшення.

Станом на кінець 2018 р. частка активів банків у ВВП скоротилася більше ніж удвічі, що свідчить про суттєве звуження фінансових ресурсів в економічній системі. Причин такої ситуації декілька: по-перше, суттєве падіння активів банків після втрати частини території держави; по-друге, очищення ринку від спекулятивних активів, що проводилося Національним банком України; по-третє, погіршення економічної ситуації у цілому. Така ж тенденція спостерігається і по небанківських фінансових установах: їхня частка у ВВП порівняно з банками є незначною, а саме в 2007 р. – лише 5,4%, у тому числі страхових компаній – 4,5%; у 2018 р. відповідно 3,8% та 1,8%, тобто ситуація подібна активам банків.

Очевидним є те, що на вітчизняному фінансовому ринку основними посередниками є банки, підтвердженням чому є розраховані показники співвідношення активів банків та небанківських фінансових установ (рис. 3).

Розрив між активами в останні роки суттєво скоротився. Так, якщо в 2007 р. це співвідношення було більше ніж у 15 разів, то в 2018 р. воно зменшилося до 10 разів. Підтвердженням стискання масштабів фінансового ринку є побудовані поліноміальні тренди показників співвідношення активів банків та небанківських фінансових установ, а також співвідношення активів фінансових посередників до ВВП, отримане значення R^2 свідчить про високу вірогідність апроксимації у випадку співвідношення активів фінансових

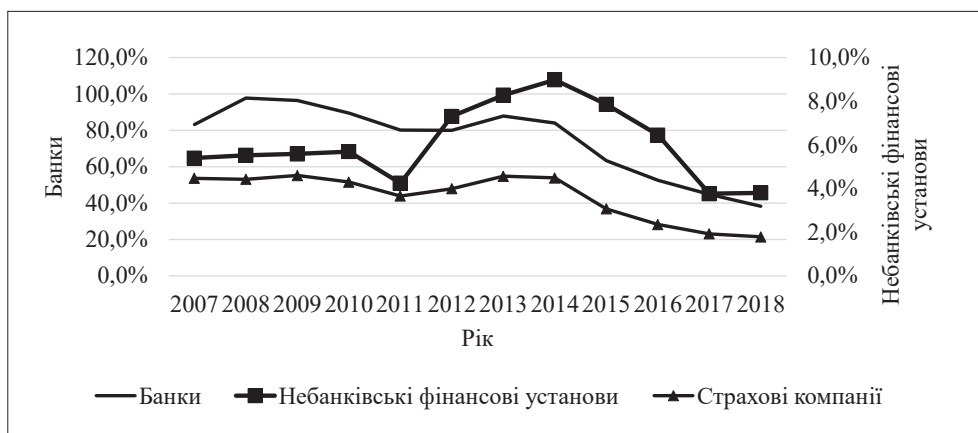


Рис. 2. Питома вага активів фінансових посередників у валовому внутрішньому продукті

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики, Національного банку України, Нацкомфінтослу

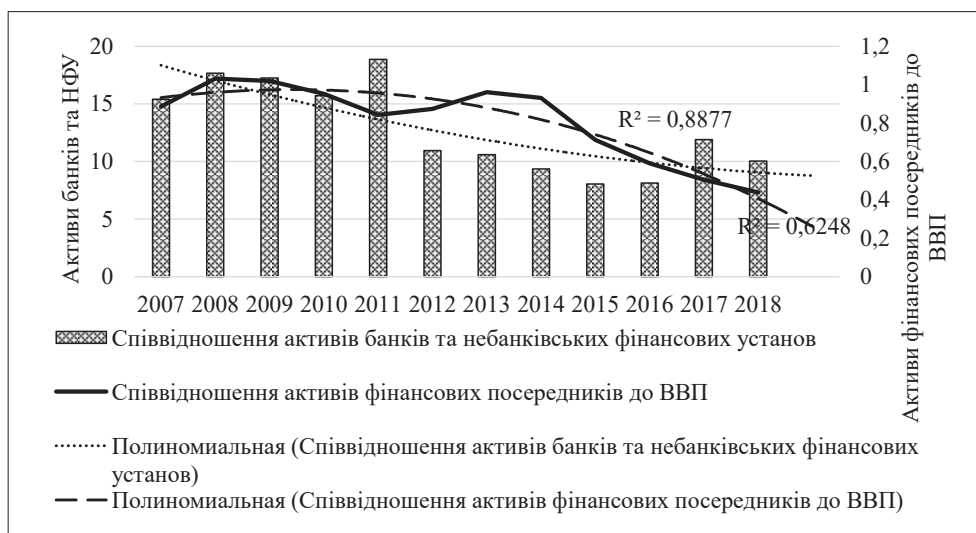


Рис. 3. Динаміка показників структури фінансових посередників

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики, Національного банку України, Нацкомфінослуж

посередників та ВВП становить майже 0,9. При цьому побудований прогноз співвідношення активів банків та небанківських фінансових установ свідчить про сповільнення падіння цього показника, чого не можна стверджувати про співвідношення активів фінансових посередників у цілому до ВВП.

Як було зазначено вище, банки відіграють також ключову роль й у функціонуванні фондового ринку, зокрема це проявляється в такому показнику, як обсяг емітованих акцій, саме банки виступають у ролі основних емітентів, як свідчать дані табл. 1. На основі даних, наведених у табл. 1, визначено частку акцій, емітованих банками. Так, за період із 2014 по 2016 р. їхня частка поступово зростала, і якщо в 2014 р. становила 18%, то в 2016 п. – 95,6%. Основну частку емітованих акцій у 2016 р. становила емісія акцій КБ «ПриватБанк» після його націоналізації з метою докапіталізації та недопущення стану неплатоспроможності, що, враховуючи системне значення банку, його значну частку в активах банківської системи країни, могло дестабілізувати не лише ситуацію в банківській системі, а й у цілому на фінансовому ринку.

Варто також зазначити, що на відміну від класичної банкоцентричної моделі фінансового ринку вітчизняна модель має чітко виражену характерну особливість, а саме значну частку державних фінансових активів як у банківській системі, так і на фондовому ринку країни, а також частково серед професійних учасників фондового ринку, у тому числі враховуючи обсяг операцій із фінансовими інструментами, що припадає на банки з державною участю та державні банки. Тому, на нашу думку, модель фінансового ринку України можна вважати публічно-банкоцентричною. Зокрема, серед емітованих акцій частка емісії, що здійснювалася за рішенням Міністерства фінансів України з метою докапіталізації державних банків, становила понад

8% у 2014–2015 рр., понад 80% – у 2016 р. (основна частка ПАТ «КБ «ПриватБанк»), понад 18% – у 2017 р. Стосовно 2018 р., то, за даними Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку, у цей період емісії акцій із метою докапіталізації державних банків не здійснювалося.

Окрім того, на користь характеристики фінансового ринку з високою часткою державних фінансових інструментів свідчить перетворення фондового ринку на ринок, що обслуговує операції з облігаціями внутрішньої державної позики, які практично витіснили операції з іншими фінансовими інструментами на біржовому ринку. У 2018 р. їхня частка становила максимальне значення за весь період функціонування фінансового ринку України – 94,2%. За даними Національного банку України, питома вага облігацій внутрішньої державної позики в портфелях банків становила за період 2016–2018 рр. відповідно 94%, 82% та 85%. Така ситуація свідчить про значну залежність функціонування фінансового ринку України у цілому та банківської системи зокрема від стану публічних фінансів, передусім від стану державного бюджету.

Ураховуючи зміни до законодавства, що дали змогу нерезидентам здійснювати операції купівлі-продажу облігацій внутрішньої державної позики, це призвело до значного та досить різкого надходження іноземної валюти, що стало основним чинником зміцнення гривні. Водночас, на нашу думку, враховуючи вищевикладені висновки, це може формувати значні системні ризики не лише для фінансового ринку в цілому, а й для економічної стабільності країни.

Висновки. Підсумовуючи все вищевикладене, можна зробити такі висновки. По-перше, обсяги фінансового ринку країни продовжують скорочуватися, що зменшує можливості економічних суб'єктів щодо використання ринкових фінансових інструментів для

Найбільші емітенти акцій на фондовому ринку України, 2015–2018 р., млрд грн

2015		2016	
Емітент	Сума	Емітент	Сума
ПАТ «НАК «Нафтогаз України»	29,700	ПАТ «КБ «ПриватБанк»	146,238
ПАТ «АК «Промислово-інвестиційний банк»	26,378	ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк»	9,319
ПАТ «ВТБ Банк»	18,700	ПАТ «ВТБ Банк»	8,900
ПАТ «Укрсоцбанк»	5,272	ПАТ «Укрсоцбанк»	8,807
ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України»	5,000	ПАТ «Державний ощадний банк України»	4,956
ПАТ «Сбербанк»	4,780	ПАТ «Альфа-банк»	4,779
ПАТ «Укрсиббанк»	4,466	ПАТ «Сбербанк»	4,293
ПАТ «АБ «Укргазбанк»	3,837	ПрАТ «А/Т Тютюнова компанія В.А.Т. «Прилуки»	3,750
ПАТ «ОТП банк»	3,385	ПАТ «БМ Банк»	1,650
ПАТ «Райз-максимко»	3,350	ПАТ «АК «Промислово-інвестиційний банк»	1,607
Всього емітовано акцій	104,867		199,360
2017		2018	
Емітент	Сума	Емітент	Сума
ПАТ «Українська залізниця»	229,879	АТ «Сбербанк»	11,600
ПАТ «КБ «ПриватБанк»	38,585	АТ «ВТБ Банк»	2,580
ПАТ «Державний ощадний банк України»	14,616	ПАТ «Національна суспільна телерадіокомпанія України»	2,544
ПАТ «АБ «Промислово інвестиційний банк»	10,301	АТ «Банк Кредит Дніпро»	1,173
ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк»	7,722	АТ «Банк Форвард»	0,663
ПАТ «Укрпошта»	6,519	ПАТ «Банк Восток»	0,523
ПрАТ А/Т «В.А.Т. Прилуки»	5,086	АТ «Таскомбанк»	0,420
ПАТ «ВТБ Банк»	2,592	ПрАТ «Чумак»	0,350
ПАТ «Об'єднана гірничо-хімічна компанія»	1,944	АТ «Прокредитбанк»	0,350
ПАТ «КредитДніпро»	1,199		
	324,84		22,28

Джерело: складено автором за даними Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку

фінансування розширеного відтворення та нарощення темпів економічного зростання. По-друге, модель фінансового ринку України за своїми основними характеристиками можна визначити як публічно-банкоцентричну, оскільки основними фінансовими посередниками є банки як за розмірами їх фінансових активів, так і за обсягами здійснюваних операцій. При цьому значна частка фінансових інструментів, що оберта-

ються на фондовому ринку, прямо пов'язана з публічними фінансами, а понад 50% активів банків належать банкам, контрольованим державою.

У зв'язку із цим у подальших дослідженнях необхідно проаналізувати залежність стабільності функціонування фінансового ринку від стану публічних фінансів, а також впливу такої ситуації на стабільність банківської системи.

Список літератури:

1. Čihák M., Demirgüç-Kunt A., Feyen E., Levine R. Benchmarking financial systems around the world. *Police research working Paper*. 2012. № 6175. 58 p.
2. Cull R., Demirgüç-Kunt A., Lin J.Y. Financial Structure and Economic Development: A Reassessment. *The World Bank Economic Review*. 2013. № 27(3). P. 470–475.
3. Levine R. Bank-Based or Market-Based Financial Systems: Which is better? *Journal of Financial Intermediation*. 2002. № 11. P. 398–428.
4. Bats J., Houben A. Bank-based versus market-based financing: implications for systemic risk. DeNederlandscheBank. Eurosystem. *Working Paper*. 2017. № 577. 27 p.
5. Gallagher D. Opportunities in Global Financial Disintermediation. 2015. Advisor Perspectives. P. 1–4.
6. Garralda J.M.S. Financial Disintermediation in International Markets and Global Banks Funding Models. *Banco De España Estabilidad Financiera*. 2014. № 26. P. 111–132.
7. Квасницька Р.С. Формування та використання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку України : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08. Київ, 2016. 605 с.
8. Рекуненко І. Інфраструктура фінансового ринку України: сучасний стан та перспективи розвитку : монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. 411 с.
9. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія. Суми : Мрія-1 ЛТД, УАБС НБУ, 2008. 348 с.

10. Чуницька І.І. Інфраструктурний потенціал розвитку фінансового ринку України : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08. Київ, 2018. 471 с.
11. Благун І.І. Вплив фінтех на розвиток фінансового ринку України. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2019. Т. 24. Вип. 4(77). С. 112–117.
12. Добровольська О.В. Фінансове забезпечення природного агровиробництва України в контексті сталого розвитку : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08. Дніпро, 2019. 497 с.
13. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Проєкт станом на 05.12.2019. URL : <https://bank.gov.ua/about/refactoring/develop-strategy> (дата звернення: 20.12.2019).
14. Financial Desintermediation and the Future of the Banking Sector. Report on a conference jointly organized by Banco de España and SUERF. 2018. Madrid. The European Money and Finance Forum. URL : https://www.suerf.org/docx/r_e4270771aa8df98b3317d174170ca046_5545_suerf.pdf (дата звернення: 18.12.2019).

References:

1. Čihák, M., Demirgüç-Kunt A., Feyen, E., Levine R. (2012) Benchmarking financial systems around the world. Washington, DC: World Bank. *Police research working Paper*, 6175.
2. Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., Lin, J.Y. (2013) Financial Structure and Economic Development: A Reassessment. *The World Bank Economic Review*, 27 (3), 470-475.
3. Levine, R. (2002) Bank-Based or Market-Based Financial Systems: Which is better? *Journal of Financial Intermediation*, 11, 398-428.
4. Bats, J., Houben, A. (2017) Bank-based versus market-based financing: implications for systemic risk. De Nederlandsche Bank. Eurosystem. *Working Paper*, 577.
5. Gallagher, D. (2015) Opportunities in Global Financial Disintermediation. Advisor Perspectives. P. 1-4.
6. Garralda, J.M.S. (2014) Financial Disintermediation in International Markets and Global Banks Funding Models. *Banco De España Estabilidad Financiera*, 26, 111-132.
7. Kvasnytska, R. S. (2016) Formuvannia ta vykorystannia investytsiinoho potentsialu instytutiv finansovoho rynku Ukrainy [Formation and use of the investment potential of the institutions financial market of Ukraine] (Doctoral dissertation). Kyiv: DVNZ Universytet bankivskoi spravy.
8. Rekunenko, I. (2013) Infrastruktura finansovoho rynku Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku [Financial Market Infrastructure of Ukraine: Current State and Prospects for Development]. Sumy: DVNZ «UABS NBU».
9. Shkolnyk I. (2008) Finansovyj rynek Ukrainy: suchasnyi stan i stratehiia rozvytku [Financial market of Ukraine: current state and strategy of development]. Sumy: VVP «Mriia-1» LTD, UABS NBU.
10. Chunytska, I. I. (2018) Infrastrukturnyi potentsial rozvytku finansovoho rynku Ukrainy. [Infrastructural Potential of Financial Market Development in Ukraine] (Doctoral dissertation). Irpin: University of State Fiscal Service of Ukraine.
11. Blahun, I. (2019) Vplyv fintekh na rozvytok finansovoho rynku Ukrainy. [The influence of fintech on the development of the financial market of Ukraine]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomika*, 24/4 (77), 112-117.
12. Dobrovolska O.V. (2019) Finansove zabezpechennia pryrodnoho ahrovyrubnytstva Ukrainy v konteksti staloho rozvytku [Financial provision for organic agricultural production of Ukraine in the context of sustainable development]. The manuscript. Thesis for obtaining the scientific degree of Doctor of Science (Economics) on specialty 08.00.08 “Money, Finance and Credit”. Dnipro.
13. Stratehiia rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2025 roku. [Strategy of development of financial sector of Ukraine till 2025] Proiekt stanom na 05.12.2019. Available at: <https://bank.gov.ua/about/refactoring/develop-strategy> (Accessed 20.12.2019).
14. Financial Desintermediation and the Future of the Banking Sector. Report on a conference jointly organized by Banco de España and SUERF. 2018. Madrid. The European Money and Finance Forum. Available at: https://www.suerf.org/docx/r_e4270771aa8df98b3317d174170ca046_5545_suerf.pdf (Accessed 18.12.2019)

БАНКОЦЕНТРИЧНОСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Финансовый рынок играет важную роль в стимулировании экономического роста страны. При этом особое значение приобретает определение модели его функционирования исходя из приоритетной роли того или иного финансового посредника и основных финансовых инструментов, используемых экономическими агентами для финансирования своей деятельности. В работе проведен анализ структуры финансовых посредников и финансовых инструментов на соответствие модели финансового рынка Украины признакам банкоцентричности. Установлено, что финансовый рынок Украины следует определять как публично-банкоцентричный с существенным преобладанием роли банков среди других финансовых посредников, значительной долей государственных финансовых инструментов, находящихся в обращении, значительным контролем со стороны государства и в соответствии значительной зависимости от состояния публичных финансов.

Ключевые слова: финансовый рынок, банкоцентричная модель, модель с широким участием, банк, эмитент, небанковские финансовые учреждения.

BANK-BASED MODEL OF FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

Financial markets play an important role in stimulating economic growth. In this case, it's important to determine the model of its operation, based on the priority role of a financial intermediary and principal financial instruments used by economic agents to finance their activities. It is determined that the most common models are the bank-based model, the broad-involvement model and the Islamic model which is slowly gaining popularity yet its share in the global financial assets is negligible. It was conducted an analysis of the financial intermediaries' structure and financial instruments for the period from 2007 to 2018 of Ukrainian financial market model in compliance with features of based-bank model. Based on the analysis of basic indicators characterizing the state of the financial market of Ukraine found that it significantly reduced. Building forecasts confirm a further reduction of financial intermediaries' assets. It diminishes the opportunities of economic subjects to use the financial market instruments for funding expanded reproduction and increase economic growth. Development of financial technologies and the emergence of crowdfunding platforms caused disintermediation processes and to phase-out financial intermediary from relations between buyers and sellers of financial assets. Ukrainian financial market model and its basic characteristics can be defined as a public bank-based because, on the one hand, the major financial intermediaries are banks with the different sizes of their financial assets and the volume of transactions. Additionally, banks are major participants in the financial market infrastructure, as founders and members of payment systems, securities traders, market makers, and saving institutions. On the other hand, 50% of banks' assets are controlled by government banks. In the stock market a significant share of financial instruments that are in circulation are directly related to public finances, and in the structure of the banks' portfolios, the vast majority are domestic government bonds. In this regard, further research is necessary to analyze the dependence of the financial market stability in the state of public finances and the impact of this situation on the banking system stability.

Key words: financial market, bank-based model, market-based model, banks, issuer, non-bank financial institutions.

Мещеряков А.А.

доктор економічних наук, професор,
Університет митної справи та фінансів

Новікова Л.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів

Meshcheryakov Andrey, Novikova Lyudmila

University of Customs and Finance

ВПЛИВ СТРУКТУРИ ВЛАСНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано доцільність зміни структури форми власності банківської системи України. Визначено динаміку активів, капіталу та прибутку банківської системи України в розрізі груп банків за формою власності. Здійснено порівняльний аналіз показників діяльності банківської системи України за період із 2014 по 2017 р., коли спостерігалася її збитковість, та за період 2018–2019 рр., коли з'явилися прибутки. Досліджено питання, як стратегія НБУ лишити у власності держави лише «Укресімбанк» вплине на стабільність функціонування банківської системи. Розглянуто основні показники діяльності банків різної форми власності з позиції впливу на стан банківської системи України, зокрема в період її збитковості та прибутковості. Показано вплив на збитковість або прибутковість системи банків із різною формою власності. Проаналізовано доцільність зміни форми власності державних банків із позиції фінансового результату та впливу на фінансову систему держави.

Ключові слова: банки з державною часткою, банки з приватним капіталом, банки з іноземним капіталом, структура власного капіталу та активів банківської системи, прибуток державних банків.

Постановка проблеми. У «Стратегії розвитку держбанків у рамках комплексної програми розвитку фінсектору України до 2020 року», яку запропонував Нацбанк, передбачено, що у власності держави залишиться лише «Укресімбанк». Відповідно до оголошеного у 2018 р. плану з приватизації державних банків, чотири банки, які належать уряду, планують продати до 2022 р. [1].

Виникає питання, як зазначена стратегія через відсутність вітчизняних інвесторів вплине на стійкість банківської системи та на фінансову безпеку держави.

Виходячи із цього, слід дослідити сучасну ефективність функціонування банківської системи України з позиції структури її власності та визначити вплив різних груп власників банків на стабільність функціонування банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань ефективності функціонування банківської системи України з позиції структури її власності зробили: М.Д. Алексеєнко, С.М. Аржевітін, О.І. Барановський, В.В. Гіряк, Д.М. Гриджук, М.І. Діба, А.О. Дробязко, О.В. Дзюблюк, І.Б. Івасів, М.А. Козоріз, В.М. Кочетков, Л.В. Кузнецова, Л.О. Примостка, М.І. Савлук, Т.С. Смовженко, Н.М. Шелудько та ін.

Проте, незважаючи на численні дослідження вчених-економістів із даної проблематики, потребує подальшого наукового дослідження визначення впливу

різних груп власників банків на стабільність функціонування та ефективність банківської системи України.

Формулювання цілей статі. Мета дослідження – визначити структуру банківської системи України за формою власності та оцінити наслідки роздержавлення її державного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що вихід банківського капіталу за національні межі – це об'єктивний процес, неминучий наслідок тих змін в економіці, які відбуваються під впливом розвитку продуктивних сил, процесів конкуренції, інтернаціоналізації виробництва [2, с. 86].

Присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази розвитку країни. Перехід комерційних банків Заходу до інтенсивного шляху розвитку, новітні тенденції в міжнародній економіці створюють умови для докорінної зміни процесу інтернаціоналізації банківського капіталу, призводять до виникнення нових форм зв'язків у глобальному масштабі, змінюють розподіл сил між банками різної національної належності [3, с. 75].

Окрім того, державні банки можуть видавати кредити бізнесменам, пов'язаним із політиками; державні банки активно кредитують державні підприємства, що може мати негативні наслідки для їхніх фінансових показників; як свідчать журналістські розслідування, викликають питання закупівлі державних банків; дер-

жавні банки можуть використовуватися для фінансування дефіциту бюджету шляхом придбання державних облигацій (ефект витіснення – гроші з депозитів використовуються не на кредитування економіки) [4].

Проте, по-перше, за оцінками експертів, «ПриватБанк» отримав 116 млрд грн від держави, і в Нацбанку вважають, що це не остаточна сума.

По-друге, як зазначають у Нацбанку, станом на 1 січня 2019 р. в Україні налічується 77 платоспроможних банків, із них 64 – прибуткові. Основний прибуток у 2018 р. сформували банки з іноземним капіталом та «ПриватБанк». При цьому банки з державним російським капіталом, за повідомленням регулятора, понесли 11 млрд грн збитків. Зокрема, у листопаді 2018 р. НБУ визнав неплатоспроможним банк «ВТБ», який належить однойменному російському банку [5].

Тому вирішення питання про форми та масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг повинно бути підпорядковане стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності, економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України.

Для з'ясування ролі іноземних банків в Україні скористаємося офіційними даними та визначимо динаміку частки активів та капіталу, що належить державним та іноземним банкам.

Станом на 01.01.2014 в Україні банківську ліцензію мали 180 банків, із них 19 – зі 100%-м іноземним капіталом, 49 – із часткою іноземного капіталу. Активи банків України становили 1 219 842 млн грн [6]. За більшістю абсолютних показників лідером банківського сектору є КБ «ПриватБанк». Активи банку становлять 16,8% від загальної величини активів усіх українських банків. Лише за величиною власного капіталу КБ «ПриватБанк» на 0,1% поступається спеціалізованому «Ощадбанку». Обсяг депозитів – 20,0%, кредитів – 17,8% від загальної суми по всіх банках. Рівень зобов'язань теж високий – 17,9%. Загальна частка державних «Ощадбанку» та «Укрексімбанку» становить 15,5% активів (рис. 1).

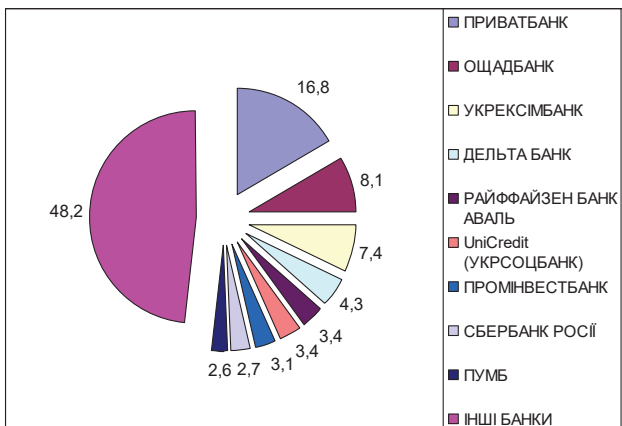


Рис. 1. Найбільші банки за величиною активів станом на 01.01.2014, %

На рис. 2 відображено розподіл загальної величини власного капіталу всіх банків України, структуру власного капіталу українських банків. Загальна частка державних «Ощадбанку» та «Укрексімбанку» становить 19,9%.

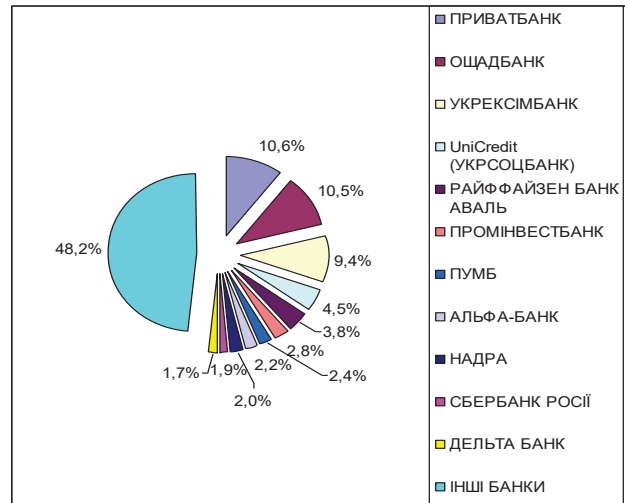


Рис. 2. Власний капітал банків України станом на 01.01.2014, % [7]

За даними регулятора, чистий прибуток банківської системи 2013 р. становив 1,4 млрд грн [5].

Станом на 01.10.2019 банки з державною часткою володіють найбільшими активами банківської системи, їхня частка становить 60%, 28% активів належить банкам іноземних банківських груп та 12% – банкам із приватним капіталом (рис. 3).



Рис. 3. Структура активів банківської системи за групами банків станом на 01.10.2019, тис. грн., %

Аналіз структури активів групи банків іноземних банківських груп свідчить про обережну кредитно-інвестиційну політику: частка кредитно-інвестиційного портфеля становить 53,9%. Слід зазначити, що найбільшу питому вагу в структурі загальних активів мають кредити та заборгованість клієнтів – 42,3%.

Комітет із питань нагляду та регулювання діяльності банків, нагляду (оверсайту) платіжних систем Національного банку України визначив критерії для окремих груп банків на 2019 р. Відповідно до Рішення Комітету від 28 лютого 2019 р. № 70, передбачено такі групи:

– банки з державною часткою – банки, в яких держава прямо чи опосередковано володіє часткою понад 75% статутного капіталу банку (АТ «Укресімбанк», АТ «Ощадбанк», АТ «КБ «ПриватБанк», АБ «Укргазбанк», ПАТ «Розрахунковий центр», усього по групі банків із державною часткою – п'ять банків);

– банки іноземних банківських груп – банки, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам (ПАТ «Промінвестбанк», АТ «Укрсоцбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Кредобанк», АТ «БТА Банк», АТ «Укрсиббанк», АТ «Ідея Банк», АТ «Правекс банк», ПАТ «Креді Агріколь банк», АТ «Піреус банк МКБ», АТ «Альфа-банк», АТ «ІНГ Банк Україна», АТ «ОТП банк», АТ «Сітібанк», АТ «Прокредит банк», АТ «Сбербанк», АТ «Банк Форвард», АТ «Кредит Європа банк», АТ «Кредитвест банк», АТ «Дойче Банк ДБУ», АТ «СЕБ корпоративний банк», усього по групі банків іноземних банківських груп – 21 банк);

– банки з приватним капіталом – банки, в яких серед кінцевих власників істотної участі є один чи кілька приватних інвесторів, що прямо та/або опосередковано володіють не менше ніж 50% статутного капіталу банку (АТ «Банк Альянс», АТ «Альтбанк», «Полікомбанк», АТ «Таскомбанк», ПрАТ «Банк «Фамільний» та ін., усього по групі банків з приватним капіталом – 51 банк) [8].

Щодо банків іноземних банківських груп, то власний капітал банків даної групи банків у сумі 69 068 631 тис грн сформований так: емісійні різниці на суму 11 921 894 тис грн із часткою 84,6%, резервні та інші фонди банку: 12 474 581 тис грн, 53,5%, статутний капітал: 134 628 164 тис грн, 28,7%, резерви переоцінки: 2 651 090 тис грн, 16,2 %, інший додатковий капітал: -7 852 тис грн, 4,5%, незареєстрований статутний капітал: 4 086 тис грн, 0,2 % та непокритий збиток: -92603332 тис. грн. (рис. 4).

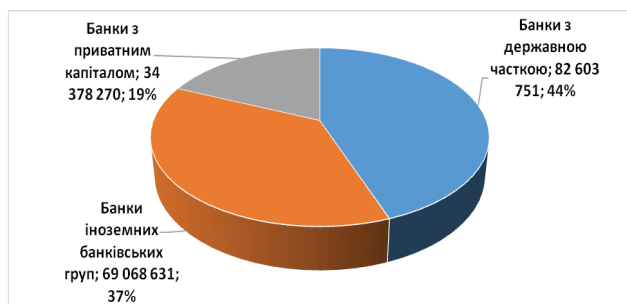


Рис. 4. Структура власного капіталу банківської системи по групах банків станом на 01.10.2019, тис грн, %

До чого призвела зміна структури активів та капіталу державних банків у загальному обсязі показників по банківській системі?

Фінансовий результат діяльності банківської системи України у 2014–2017 рр. був збитковим: 2014 р. – збиток становив 33,1 млрд грн, 2015 р. – 66,6 млрд грн,

2016 р. – 159,4 млрд грн, 2017 р. – 26,5 млрд грн. У 2018 р. банківська система показала прибуток у сумі 21,7 млрд грн (останнього разу система була прибутковою у 2013 р., коли її прибуток становив 1,4 млрд грн), платоспроможні банки отримали 21,7 млрд грн чистого прибутку.

Суттєве зростання прибутковості банківської системи у 2018 р. стало можливим за рахунок зменшення відрахувань у резерви за стабільного зростання процентного та комісійного доходів. Зокрема, обсяг відрахувань банками у резерви скоротився більш як удвічі – з 49,2 млрд грн у 2017 р. до 23,7 млрд грн у 2018 р. Водночас чистий процентний та комісійний доходи банківської системи збільшилися загалом на 38%.

Основним джерелом процентних доходів продовжують бути доходи банків від кредитування юридичних осіб (46% від загального обсягу), вкладень у цінні папери (27%) та кредитування фізичних осіб (26%). Водночас посилення ролі комісійних доходів відбулося в умовах розвитку розрахунково-касових та інших супутніх кредитуванню платежів – до 25% у структурі усіх доходів.

Поряд із тим такий результат став можливим за рахунок активізації банками кредитування, насамперед роздрібного гривневого на понад 30% у річному обчисленні. Також збільшенню прибутку банківського сектору сприяли зниження банками відсоткових ставок за вкладями громадян упродовж більшої частини року і значне зменшення обсягів формування резервів, що демонструє пророблену банками роботу з адекватного оцінювання активів та відповідного формування резервів у попередні роки.

Водночас значно зменшилися кількість та частка збиткових банків. Так, із 77 платоспроможних на 1 січня 2019 р. банків 64 банки були прибутковими та отримали чистий прибуток 34,4 млрд грн, що перекрило збитки 13 банків на 12,7 млрд грн. Нагадаємо, що за підсумком 2017 р. збитковими були 19 із 82 діючих на той момент банків.

Прибуток у 2018 р. був сформований, головним чином, групою банків з іноземним капіталом (15,0 млрд грн прибутку за рік) та «ПриватБанком» (11,7 млрд грн) за збитковості банків із державним російським капіталом (11 млрд грн збитку) [9].

Станом на 01.10.2019 банківська система України демонструвала прибуток у сумі 48 351 462 тис грн, 63% якого сформували банки з державною часткою на суму 30 247 429 тис грн (56% прибутку забезпечив ПАТ «КБ «ПриватБанк»), 29% – банки іноземних банківських груп на суму 13 975 693 тис грн та 8% – банки з приватним капіталом на суму 4 128 340 тис грн (рис. 5, табл. 1).

По банках іноземних банківських груп збиток має лише АТ «Укрсоцбанк» у сумі 1 091 782 тис грн, усі інші банки групи є прибутковими. Найбільший прибуток станом на 01.10.2019 отримали: АТ «Райффайзен Банк Аваль» у сумі 3 503 873 тис грн із часткою від суми чистого прибутку по банках іноземних банків-

Динаміка прибутку державних банків України, тис. грн. [10]

Банк	Станом на 01.09.2019 р.	Станом на 01.09.2019 р.
АТ "ОЩАДБАНК"	171 829	153 450
АТ КБ "ПРИВАТБАНК"	25 819 610	9 730 140
АБ "УКРГАЗБАНК"	313 133	343 800
АТ "Укресімбанк"	1 603 963	130 763
ПАТ "РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР"	14 465	34 250

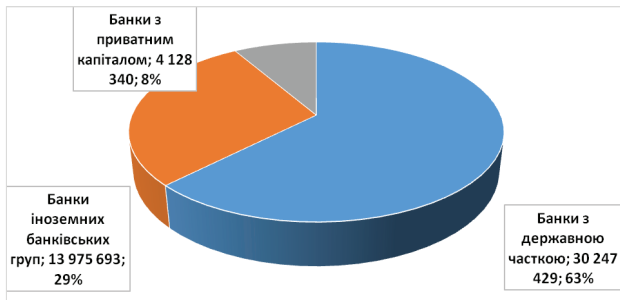


Рис. 5. Структура чистого прибутку банківської системи по групах банків станом на 01.10.2019, тис грн, %

ських груп 25,1%; АТ «Укрсіббанк» – 2 073 025 тис грн, 14,8%; АТ «ОТП банк» – 1 938 542 тис грн, 13,9%; АТ «Сітібанк» – 1 553 640, тис грн, 11,1%; АТ «Альфа-банк» – 1 487 188 тис грн, 10,6%; АТ «Креді Агріколь банк» – 1 332 279 тис грн, 9,5% та ПАТ «Промінвест-банк» – 1 096 310 тис грн, 7,8%.

Висновки. Станом на 01.10.2019 маємо таку структуру власного капіталу банківської системи по групах: банки з державною часткою із сумою власного капіталу 82 603 751 тис грн (44%); у тому числі АТ «КБ «ПриватБанк» – 47 195 000 тис грн; банки іноземних банківських груп – 69 068 631 тис грн (37%); банки з приватним капіталом – 34 378 270 тис грн (19%); разом – 186 603 751 тис грн (100%). Якщо АТ «КБ

«ПриватБанк» буде продано іноземному інвестору, частка капіталу банків іноземних банківських груп збільшиться до 62,5% (рис. 4), що свідчить про втрату Україною національної банківської системи.

Відстежуючи динаміку основних показників діяльності банківської системи, констатуємо, що станом на 01.01.2014 частка активів державних «Ощадбанку» та «Укресімбанку» становила 15,5% загальної суми (рис. 1), а величина власного капіталу – 19,9%. При цьому прибуток банківської системи за 2013 р. її становив 1,4 млрд грн.

Станом на 01.10.2019 частка активів державних банків становила 60% загальної суми (рис. 1), а величина власного капіталу – 44%. Станом на 01.10.2019 банківська система України демонструвала прибуток у сумі 48 351 462 тис грн, 63% якого сформували банки з державною часткою на суму 30 247 429 тис грн (56% прибутку забезпечив ПАТ «КБ «ПриватБанк»), 29% – банки іноземних банківських груп на суму 13 975 693 тис грн та 8% – банки з приватним капіталом на суму 4 128 340 тис грн. Це свідчить про втрату Україною податкових надходжень від національної банківської системи. Початковий приплив іноземного капіталу у вигляді придбання нерезидентами частки або всього статутного капіталу вітчизняних банків із часом може призвести до серйозного відпливу ресурсів із країни та виведення за кордон отримуваних доходів.

Список літератури:

1. Усі державні банки планують приватизувати до 2022 року. URL : <https://hromadske.ua/posts/usi-derzhavni-banky-planuiut-privatyzuvaty-do-2022-roku-minfin> (дата звернення: 24.12.2019).
2. Шелудько Н.М. Сучасні тенденції фінансової глобалізації та її вплив на розвиток банківського сектору України. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 2. С. 85–87.
3. Зимовець В. Тенденції і наслідки експансії західного фінансового капіталу у Східній Європі. *Економіка України*. 2006. № 2. С. 75.
4. Приватні банки є кращими від державних як для економіки, так і для кишень платників податків. URL : <https://ces.org.ua> (дата звернення: 24.12.2019).
5. Банківська система стала прибутковою вперше з 2013 року – підсумки 2018 року НБУ. URL : <https://www.radiosvoboda.org/a/news-banky-staly-rybutkovymu-vpershe-z-2013-roku/29756643.html> (дата звернення: 24.12.2019).
6. Основні показники діяльності банків України. *Офіційний сайт НБУ*. URL : <http://www.bank.gov.ua/> (дата звернення: 10.01.2020).
7. Банківська статистика. Аналіз банків України. URL : <http://bankografo.com/> (дата звернення: 10.01.2020).
8. Національний банк залишив без змін критерії розподілу банків на групи на 2019 рік. *Офіційний сайт НБУ*. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=89250434&cat_id=55838 (дата звернення: 10.01.2020).
9. Прибуток банківської системи за 2018 рік сягнув історичного максимуму. *Офіційний сайт НБУ*. URL : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=87627241 (дата звернення: 12.11.2019).
10. 10 миллиардеров. Какие украинские банки в этом году успели заработать самую большую прибыль. URL : <https://minfin.com.ua/2019/10/08/39312139/> (дата звернення: 03.12.2019).

References:

1. Usi derzhavni banky planuiut pryvatyzuvaty do 2022 roku. [All state-owned banks plan to privatize by 2022]. Available at: <https://hromadske.ua/posts/usi-derzhavni-banky-planuiut-pryvatyzuvaty-do-2022-roku-minfin> (accessed: 24.12.2019).
2. Sheludko N. (2006). Suchasni tendentsii finansovoi hlobalizatsii ta yii vplyv na rozvytok bankivskoho sektoru Ukrainy. [Current trends of financial globalization and its impact on the development of the banking sector of Ukraine]. Aktualni problemy ekonomiky. № 2. S. 85-87.
3. Zymovets V. (2006) Tendentsii i naslidky ekspansii zakhidnoho finansovoho kapitalu u Skhidnii Yevropi. [Trends and consequences of Western financial capital expansion in Eastern Europe]. Ekonomika Ukrainy. № 2. – S. 75.
4. Pryvatni banky ye krashchymy vid derzhavnykh yak dlia ekonomiky, tak i dlia kyshen platnykiv podatkov. [Private banks are better than public ones for both the economy and the pockets of taxpayers]. Available at: <https://ces.org.ua> (accessed: 24.12.2019).
5. Bankivska systema stala prybutkovoio vpershe z 2013 roku – pidsumky 2018 roku NBU. [The banking system became profitable for the first time since 2013 – the results of 2018 NBU]. Available at: <https://www.radiosvoboda.org/a/news-banky-staly-prybutkovymy-vpershe-z-2013-roku/29756643.html> (accessed: 24.12.2019).
6. Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy. Ofitsiyni sait NBU. [Key performance indicators of Ukrainian banks]. Available at: <http://www.bank.gov.ua/> (accessed: 10.01.2020).
7. Bankivska statystyka. Analiz bankiv Ukrainy. [Banking statistics. Analysis of Ukrainian banks]. Available at: <http://bankografo.com/> (accessed: 10.01.2020).
8. Natsionalnyi bank zalyshyv bez zmin kryterii rozpodilu bankiv na hrupy na 2019 rik. Ofitsiyni sait NBU. [The National Bank has left unchanged the criteria for the division of banks into groups for 2019]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=89250434&cat_id=55838 (accessed: 10.01.2020).
9. Prybutok bankivskoi systemy za 2018 rik siahnuv istorychnoho maksimumu. Ofitsiyni sait NBU. [The banking system's profit for 2018 reached a historic high]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=87627241 (accessed: 12.11.2019).
10. 10 myllyarderov. Kakye ukraïnskye banky v etom hodu uspely zarabotat samuiu bolshuiu pribyl. [10 billionaires. Which Ukrainian banks have made the biggest profit this year]. Available at: <https://minfin.com.ua/2019/10/08/3931213> (accessed: 03.12.2019).

ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ

В статье проанализирована целесообразность изменения структуры форм собственности банковской системы Украины. Показана динамика активов, капитала и прибыли банковской системы Украины в разрезе групп банков разной формы собственности. Проведен сравнительный анализ показателей деятельности банковской системы за период с 2014 по 2017 г., когда наблюдалась убыточность, и за период 2018–2019 гг., когда появилась прибыль. Исследован вопрос, как стратегия НБУ повлияет на стабильность функционирования банковской системы, если оставить в собственности государства только «Укрэксимбанк». Рассмотрены основные показатели деятельности банков разной формы собственности с позиций влияния на состояние банковской системы Украины, в частности в период ее прибыльности или убыточности. Показано влияние на убыточность или прибыльность системы банков с разной формой собственности. Проанализирована целесообразность изменения формы собственности государственных банков с позиций финансовых результатов и влияния на финансовую систему государства.

Ключевые слова: банки с государственным участием, банки с частным капиталом, банки с иностранным капиталом, структура собственного капитала и активов банковской системы, прибыль государственных банков.

THE INFLUENCE OF THE STRUCTURE OF THE BANKING SYSTEM PROPERTY ON THE FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE

The article analyzes the expediency of changing the ownership structure of the banking system of Ukraine. The dynamics of assets, capital and profit of the banking system of Ukraine in terms of groups of banks by ownership are determined. A comparative analysis of the performance of the banking system of Ukraine for the period from 2014 to 2017, when it was unprofitable, and for the period 2018-2019, when earnings appeared, was carried out. The question of how the NBU strategy to leave Ukreximbank as the only state-owned bank would influence the stability of the banking system functioning has been investigated. The main indicators of the activity of banks of different ownership are considered from the point of view of influence on the state of the banking system of Ukraine, in particular in the period of its loss and profitability. As of 01.01.2014, the share of the assets of Oschadbank and Ukreximbank was 15.5% of the total amount, and the value of the equity was 19.9%. At the same time, the banking system's profit in 2013 amounted to UAH 1.4 billion. By most absolute indicators, PrivatBank was the leader in the banking sector. As of October 1, 2019, there are the following groups of banks in Ukraine: banks with state shareholding – banks in which the state directly or indirectly owns more than 75% of the bank's authorized capital – 5 banks; banks of foreign banking groups – 21 banks; private equity banks – 51 banks. As of 01.10.2019, the banking system of Ukraine showed a profit in the amount of UAH 48 351 462 000, 63% of which was formed by banks with state share in the amount of UAH 30 247 429 000 (56% of profit was provided by PJSC CB «PrivatBank»), 29% by banks of foreign banking groups in the amount of UAH 13 975 693 000 and 8% by private equity banks worth UAH 4,128,340 thousand. The last time the banking system of Ukraine was profitable in 2013, when its profit was UAH 1.4 billion. If JSC CB PrivatBank is sold to a foreign investor (there is no national investor of such a scale), the share of capital of banks of foreign banking groups will increase to 62.5%, which will result in the loss of Ukrainian national banking system and the loss of tax revenues from the national banking system.

Key words: state equity banks, private equity banks, foreign equity banks, equity and assets structure of the banking system, profit of state-owned banks.

Савастієва О.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Savastieieva Oksana

Odessa I.I. Mechnikov National University

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ЗРОСТАННЯ ОБСЯГУ ТА ОБМЕЖЕНІСТЬ РІШЕНЬ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ

Статтю присвячено дослідженню окремих аспектів управління бюджетними ресурсами місцевих бюджетів, зокрема в контексті зростаючого обсягу тимчасово вільних коштів. Із цією метою з'ясовано сутність та зміст фінансових ресурсів регіону, а також основні джерела їх формування в умовах сучасних трансформацій відносин між центральними та місцевими органами влади. Визначено, що фінансова децентралізація створила нові вектори сталого розвитку регіонів, а рівень регіонального фінансового потенціалу значно зріс, що підтверджують відповідні статистичні дані. Установлено, що внаслідок реформи на місцевому рівні виникає певний обсяг тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів, які органи місцевого самоврядування розміщують на депозитних рахунках в установах банків, також спостерігається тенденція до зростання цих коштів. Для подолання цього явища запропоновано конкретні управлінські заходи.

Ключові слова: децентралізація, місцеві бюджети, фінансові ресурси, тимчасово вільні кошти, бюджетне управління.

Постановка проблеми. Упровадження реформи фінансової децентралізації забезпечило розширення перспектив розвитку територій через інноваційні підходи до фінансування найважливіших сфер життєдіяльності територіальних громад, створення додаткових ресурсних джерел місцевих бюджетів, розширення функцій управління органами місцевої влади, активний розвиток міжмуніципального партнерства, нарощення обсягів реалізації різноманітних проєктів соціально-економічного розвитку окремих територій шляхом отримання цільових субвенцій та ресурсів державного фонду регіонального розвитку тощо. Водночас досягнення сталого рівня регіонального розвитку можливе лише за умови виваженої політики органів місцевого самоврядування та ефективного бюджетного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій економічній літературі окремі аспекти формування та використання регіональних фінансових ресурсів, управління бюджетними доходами та видатками, фінансування інвестиційних проєктів регіонального розвитку досліджуються такими науковцями, як Я.М. Казюк, О.В. Федорчак, М.А. Коваленко, Ю.Д. Радіонова, О.В. Басюк, О.В. Нагорна, О.Ф. Петрук, Ю.В. Васишин, О.М. Непомнящий та ін. Водночас, незважаючи на ґрунтовність здійснених досліджень, малодослідженими залишаються деякі аспекти управлінської діяльності на місцевому рівні, зокрема питання управління

зростаючим обсягом тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів, які розміщуються на депозитних рахунках в установах банків.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасного стану управління бюджетними фінансовими ресурсами на місцевому рівні в контексті цієї частини, що має статус тимчасово вільних коштів, а також формулювання відповідних рекомендацій.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах виконання абсолютної більшості завдань забезпечення гідного рівня життя громадян зосереджується на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць. Ретельної уваги набуває необхідність вирішення кола проблем на шляху досягнення належної фінансової самостійності та спроможності регіонів, подолання яких знаходиться у прямій залежності від регіональної економічної структури та ступеня її розвитку. На думку Г. Возняк, реалізація внутрішнього потенціалу розвитку регіону буде ефективною за умови поєднання децентралізації повноважень із чітким визначенням місця кожної адміністративної одиниці у форматі «громада – регіон – держава». Нарощення фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад (як квінтесенція фінансової децентралізації), активізація підприємницької діяльності, поліпшення інвестиційного клімату, інтеграція сучасних інформаційних технологій у традиційні сфери виробництва, підвищення якості людського капіталу, запобігання виснаженню

ресурсів регіону й ошадливе ставлення до довкілля – імперативи, на яких сьогодні має будуватися успішна політика сталого розвитку регіонів [1].

Водночас, урахуовуючи надзвичайно велику значущість питань збільшення фінансової спроможності на місцевому рівні, виникає необхідність з'ясування сутності та змісту фінансових ресурсів регіону, а також основних джерел їх формування. За словами М.А. Коваленко, Т.О. Мацієвич, Г.М. Полевик, Н.В. Радванської, фінансові ресурси регіону – це сукупність фінансових фондів, які беруть участь у забезпеченні діяльності місцевих суб'єктів господарювання [2]. Окрім того, М.Ю. Мироненко визначає фінансові ресурси регіону як сукупність фінансових фондів, які беруть участь у забезпеченні діяльності місцевих суб'єктів господарювання. Основну частину фінансових ресурсів регіону становлять фінансові ресурси населення, фінансові ресурси підприємств та фінансові ресурси бюджету відповідного регіону [3]. Регіональні фінансові ресурси являють собою одну з найважливіших складових частин економічної системи регіону, яка визначає рівень регіонального фінансового потенціалу. Якщо розглянути джерела їх формування, то зазвичай до внутрішніх джерел відносять, насамперед, бюджетні кошти та кошти позабюджетних фондів, кошти суб'єктів господарювання незалежно від форми власності та виду діяльності, а також заощадження населення регіону; до зовнішніх джерел фінансових ресурсів слід віднести міжбюджетні трансферти, безповоротну фінансову допомогу та кошти, що надходять унаслідок здійснення різного роду запозичень.

Важливим суб'єктивним чинником у забезпеченні сталого регіонального розвитку виступає реформа децентралізації. Безперервний процес модернізації розпочатих реформ, удосконалення законодавчої бази дають змогу набутти впевненості в тому, що намагання держави досягти належного рівня соціально-економічного розвитку на рівні регіонів увінчаються успіхом, адже новітні підходи до реалізації стратегічних напрямів державної регіональної політики ґрунтуються на партнерських засадах взаємодії між різними рівнями влади та приватним сектором, взаємозумовленості загальнодержавного рівня економічного розвитку та ступеню фінансової спроможності окремих адміністративно-територіальних одиниць. Головною метою децентралізації в Україні виступає «передача значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування, аби якомога більше повноважень мали ті органи, що ближче до людей, де такі повноваження можна реалізувати найбільш успішно» [4]. Трансформація засад організації місцевого самоврядування та фінансова децентралізація створили нові вектори забезпечення сталого розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Органи місцевого самоврядування були наділені додатковими дохідними та витратними повноваженнями, а також отримали змогу реалізовувати власні проекти за рахунок відповідних джерел. Так, із початку

фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів стрімко зростають: якщо у 2014 р. їх обсяг становив 68,6 млрд грн, то за п'ять років, очікується, зростуть майже в чотири рази та за підсумками 2019 р. становитимуть 267 млрд грн. Обсяг надходжень податку на доходи фізичних осіб у розрахунку на одного жителя зріс на 25,5% і становив 3 557,9 грн, місцеві податки і збори на одного жителя зросли на 16,1% і становили 1 570,6 грн [5].

Варто зазначити, що показники виконання бюджетів відображають загальний соціально-економічний стан відповідної території та її потенціал до подальшого розвитку. Наявність достатніх ресурсів у місцевих бюджетах є індикатором того, що територіальна громада має можливість надавати більш якісні та більш різноманітні послуги своїм жителям, реалізувати соціальні та інфраструктурні проекти, створювати умови для розвитку підприємництва та залучення інвестицій, розробляти програми місцевого розвитку та фінансувати інші заходи для всебічного поліпшення умов проживання жителів громади [5]. Як зазначає М. Лучко, після децентралізації бюджети адміністративно-територіальних одиниць здобули нові фінансові можливості та водночас й обов'язки. Разом із тим бюджетні кошти по-різному розподілилися між населеними пунктами та окремими бюджетами. Беззаперечно, що найбільше зростання бюджетів показали ті, які мають бюджетотворюючі підприємства, малий та середній бізнес. Значну частку доходів міст і ОТГ становить податок на доходи фізичних осіб, оскільки він залишався до 60% у бюджетах окремих громад [6]. Беззаперечним також є той факт, що в таких умовах на перший план виходять питання, насамперед, умілого керування повним та раціональним використанням наявного доволі значного обсягу бюджетних ресурсів із метою вирішення стратегічних регіональних завдань довгострокового характеру. Формування місцевих бюджетів нового формату, поява інших суб'єктів управління бюджетом та нових процедур бюджетотворення вимагає, своєю чергою, виникнення сучасного та професійного бюджетного управління на місцевому рівні, що має бути позбавлене багатьох недоліків вітчизняної моделі бюджетного менеджменту. Сучасні вимоги до виконання місцевих бюджетів потребують наявності у суб'єктів управління комплексу необхідних знань щодо застосування ефективних бюджетних методів і технологій, а також умінь та навичок стратегічного планування, що в сукупності надає можливість досягати пріоритетних цілей розвитку громади. Децентралізаційні трансформації щодо передачі доволі великої частини податкових та неподаткових джерел до місцевих бюджетів призвели до значного збільшення обсягу бюджетних ресурсів на всіх рівнях та передусім на рівні об'єднаних територіальних громад. Дуже часто за таких умов виникає таке явище, як поява тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів, які, відповідно до законодавства, що регулює відносини в бюджетній сфері, можуть розміщуватися на конкурсних основах

на депозитних рахунках в установах банків, де держава володіє не менше ніж 75% статутного капіталу. Діючи нормативно-правові документи також детально визначають порядок здійснення таких процедур. Отже, як свідчать дані Державної казначейської служби України, на депозитних рахунках в установах банків обліковуються значні суми бюджетних коштів (рис. 1).

Необхідно також проаналізувати щомісячні залишки зазначених коштів (рис. 2).

Аналізуючи розміщення бюджетних коштів у розрізі загального та спеціального фондів, важливо також відзначити, що незмінність обсягу розміщених коштів загального фонду місцевих бюджетів пов'язана із заборною органів виконавчої влади до кінця 2019 р. розміщувати тимчасово вільні кошти загального фонду місцевих бюджетів на банківських рахунках саме в частині загального фонду. Як зазначають аналітики, органи місцевого самоврядування були позбавлені права отримувати додаткові надходження до місцевих бюджетів у вигляді відсотків за користування депозитами, розміщеними за рахунок тимчасово вільних коштів загального фонду. Передбачалося, що введення заборони сприятиме забезпеченню ефективного та

раціонального використання тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів, стабільній фінансовій ситуації та, чого, власне, найбільше прагнули органи центральної влади, активізації придбання місцевими фінансовими органами державних цінних паперів (збільшенню обсягів залучення облігацій внутрішньої державної позики). Однак задекларованої мети не було досягнуто. Станом на 01.07.2018 з обсягу залишку тимчасово вільних коштів на депозитних рахунках 58% – це кошти загального фонду і 42% – кошти спеціального фонду. Тоді як станом на 01.07.2019 44% – це кошти загального фонду, а 56% – кошти спеціального фонду місцевих бюджетів. Тобто частка залишків коштів спеціального фонду на депозитних рахунках у всьому обсязі залишку в 2019 р. порівняно з 2018 р. зросла на 14 в. п. А місцеві фінансові органи, як і раніше, надають перевагу тимчасово вільні кошти розміщувати на депозитних рахунках, тепер уже більшою мірою кошти спеціального фонду [8].

Висновки. Результати попередніх наукових розробок у сфері місцевих фінансів [9] та викладене вище дали змогу дійти таких висновків. Черговий виток реформи децентралізації влади виокремив нові про-

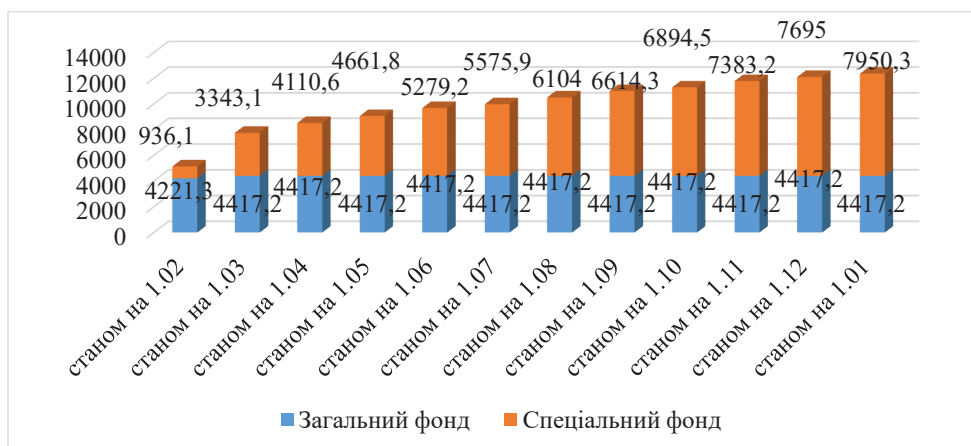


Рис. 1. Обсяг розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів в установах банків упродовж 2019 р. (млн грн)

Джерело: побудовано автором на основі даних [7]

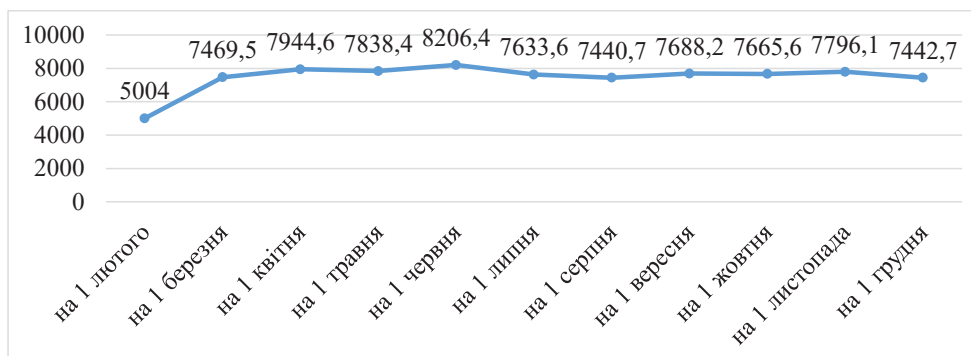


Рис. 2. Загальні залишки коштів місцевих бюджетів на депозитних банківських рахунках упродовж 2019 р. (млн грн)

Джерело: побудовано автором на основі даних [7]

блемні питання. Наявність значних сум коштів місцевих бюджетів, що залишаються невикористаними за прямим призначенням, перетікання визначеного обсягу фінансових ресурсів із бюджетної сфери до банківської певним чином нівелюють суспільні зусилля щодо досягнення сталого рівня регіонального розвитку, адже бюджетні фінансові ресурси, що виявилися за визначених обставин вільними, не спрямовуються на реалізацію додаткових проєктів розвитку, здійснення яких було б цілком можливим. Уважаємо, що оптимальним у даній ситуації є активне запровадження на місцевому рівні професійного управління бюджетними ресурсами, який має здійснюватися виключно на наукових засадах та передбачає відповідно високий рівень фахової освіти суб'єктів управління, безперервний процес оперативного корегування стратегічних орієнтирів регіонального розвитку відповідно до зміни зовнішніх та внутрішніх чинників, ретельно обґрунто-

ване довгострокове планування реалізації сукупності регіональних проєктів з обов'язковим взаємоузгодженням графіків настання платежів із метою виключення фактів «бездіяльності» бюджетних коштів упродовж певного періоду часу або ж, навпаки, зниження платоспроможності місцевого бюджету впродовж року та інші управлінські заходи. А органам державної влади центрального рівня задля досягнення зазначеного варто було б надати органам місцевого самоврядування необхідну методологічну та консультаційну допомогу, створювати проєкти та платформи, націлені на підвищення рівня управлінського досвіду, у тому числі із залученням закордонних фахівців, замість того щоб шукати напрями відволікання місцевих фінансових ресурсів на «латання дірок» у державному бюджеті, зокрема у вигляді примушення органів місцевої влади до придбання облигацій внутрішньої державної позики за рахунок регіональних бюджетних ресурсів.

Список літератури:

1. Возняк Г. Фінансова децентралізація та стале ендегенне зростання регіонів: формалізація напрямів впливу. *Світ фінансів*. 2019. № 2(59). С. 49–59.
2. Фінанси регіону : навчальний посібник / М.А. Коваленко та ін. Херсон : Олді-плюс, 2011. 312 с.
3. Мироненко М.Ю., Гайдей О.В. Джерела формування фінансових ресурсів регіону. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2018. № 4(89). С. 52–58.
4. Об'єднання громад / Децентралізація влади. URL : <http://decentralization.gov.ua/region> (дата звернення: 10.01.2020).
5. Фінансова децентралізація: експерти розповіли про результати. URL : <https://decentralization.gov.ua/news/10670> (дата звернення: 12.01.2020).
6. Лучко М. Децентралізація: окремі питання методики аналізу ефективності управління коштами місцевих бюджетів. *Галицький економічний вісник*. 2018. № 2(55). С. 121–128.
7. Державна казначейська служба України : офіційний сайт. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/2019-8?page=1> (дата звернення: 14.01.2020).
8. АМУ про результат дії заборони розміщувати тимчасово вільні кошти місцевих бюджетів на депозитах. URL : <https://www.auc.org.ua/novyna/amu-pro-rezultat-diyi-zaborony-rozmishchuvaty-tymchasovo-vilni-koshty-miscevyh-byudzhetiv-na> (дата звернення: 14.01.2020).
9. Analysis of basic conditions for implementation of decentralization reform in Ukraine and Poland / O.N. Savastieieva et al. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. Вип. 29. Т. 2. С. 403–411.

References:

1. H. Vozniak (2019), «Finansova detsentralizatsiia ta stale endohenne zrostannia rehioniv: formalizatsiia napriamiv vplyvu» [Financial decentralization and steel endogenous growth: formalization of direct energy]. *Svit finansiv*, no. 2(59), pp.49-59 (in Ukrainian).
2. M. A. Kovalenko, T. O. Matsiievych, H. M. Polevyk, N. V. Radvanska (2011) *Finansy rehionu*. [Finance of the region]. Kherson: Oldi-plius, 312 pp. (in Ukrainian).
3. M.Iu.Myronenko, O.V. Haidei (2018), «Dzherela formuvannia finansovykh resursiv rehionu» [Sources of formation of financial resources of the region]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 4 (89), pp. 52-58 (in Ukrainian).
4. Obiednannia hromad // Detsentralizatsiia vlady [Uniting communities // Decentralization of power]. Available: <http://decentralization.gov.ua/region>. Accessed on: January 10, 2020. (in Ukrainian).
5. Finansova detsentralizatsiia: eksperty rozpovily pro rezultaty [Financial decentralization: Experts talk about results]. Available: <https://decentralization.gov.ua/news/10670> Accessed on: January 12, 2020. (in Ukrainian).
6. M. Luchko, (2018) «Detsentralizatsiia: okremi pytannia metodyky analizu efektyvnosti upravlinnia koshtamy mistsevykh biudzhetyv» [Decentralization: Selected Issues of Methodology for Analyzing the Effectiveness of Local Budget Management]. *Halytskyi ekonomichniy visnyk*, no. 2(55), pp.121-128 (in Ukrainian).
7. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy: ofitsiinyi sait [State Treasury Service of Ukraine: official site]. Available: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/2019-8?page=1> Accessed on: January 14, 2020. (in Ukrainian).
8. AMU pro rezultat dii zaborony rozmishchuvaty tymchasovo vilni koshty mistsevykh biudzhetyv na depozytakh [AUC on the effect of a ban on temporarily free local budget funds on deposits]. Available: <https://www.auc.org.ua/novyna/amu-pro-rezultat-diyi-zaborony-rozmishchuvaty-tymchasovo-vilni-koshty-miscevyh-byudzhetiv-na>

rezultat-diyi-zaborony-rozmishchuvaty-tymchasovo-vilni-koshty-miscevyh-byudzhativ-na Accessed on: January 14, 2020. (in Ukrainian).

9. Savastieieva O.N., Butenko V.V., Zhuravlova T.O., Fic Daniel (2019) Analysis of basic conditions for implementation of decentralization reform in Ukraine and Poland. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky: zb. nauk.prats, vol.2, no.29, pp. 403-411. (in English).

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ: РОСТ ОБЪЕМА И ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕШЕНИЙ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ

Статья посвящена исследованию отдельных аспектов управления бюджетными ресурсами местных бюджетов, в частности в контексте растущего объема временно свободных средств. С этой целью выяснены сущность и содержание финансовых ресурсов региона, а также основные источники их формирования в условиях современных трансформаций отношений между центральными и местными органами власти. Определено, что финансовая децентрализация создала новые векторы устойчивого развития регионов, а уровень регионального финансового потенциала значительно вырос, что подтверждают соответствующие статистические данные. Установлено, что в результате реформы на местном уровне возникает определенный объем временно свободных средств местных бюджетов, которые органы местного самоуправления размещают на депозитных счетах в учреждениях банков, также наблюдается тенденция к росту этих средств. Для преодоления этого явления предложены конкретные управленческие мероприятия.

Ключевые слова: децентрализация, местные бюджеты, финансовые ресурсы, временно свободные средства, бюджетное управление.

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF LOCAL BUDGETS: INCREASE IN VOLUME AND RESTRICTED DECISIONS TO USE

The introduction of financial decentralization reform has broadened the prospects for territorial development. At the same time, achieving a sustainable level of regional development is possible only with a sound policy of local governments and effective budgetary management. The purpose of the article is to investigate the current state of local budget management in the context of this part, which has the status of temporary free funds, and to formulate appropriate recommendations. The implementation of the majority of tasks to ensure a decent standard of living for citizens is concentrated at the level of individual administrative - territorial units. The transformation of the principles of local self - government organization and financial decentralization have created new vectors for ensuring the sustainable development of administrative and territorial units. Local governments were endowed with additional revenue and spending powers, and were able to implement their own projects at the expense of relevant sources. Thus, since the beginning of financial decentralization, local budget revenues have been increasing rapidly. It is also undeniable that, in such circumstances, the issue of first and foremost the skillful management of the full and rational use of a fairly large amount of budgetary resources to address long-term strategic regional objectives is at the forefront. Decentralization transformations in the transfer of most tax and non-tax sources to local budgets have led to a significant increase in budgetary resources at all levels, and above all at the level of integrated territorial communities. Quite often, under such conditions, the existence of temporarily free local budget funds occurs. The amount of temporarily free local budget funds deposited in banks' deposit accounts has been steadily increasing from month to month. Optimal in this situation is the active implementation at the local level of professional management of budgetary resources, which should be carried out solely on a scientific basis and provides for a correspondingly high level of professional education of management entities and a number of effective management measures in order to channel the financial resources that were found free in certain circumstances, for the implementation of additional development projects.

Key words: decentralization, local budgets, financial resources, temporarily available funds, budget management.

8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-1-38>

УДК 657.37:336.73

Гончаренко О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Університет банківської справи», Черкаський інститут

Goncharenko Olena

SHEI "Banking University", Cherkasy institute

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ

У статті виокремлено дві групи завдань організації технології ведення бухгалтерського обліку в небанківських фінансово-кредитних установах, а також виділено та обґрунтовано особливі вимоги й обмеження в процесі їх реалізації. Визначено, що плюралізм складу, структури та зовнішнього вигляду реєстрів небанківських фінансово-кредитних установ дає змогу ідентифікувати форму ведення обліку як комп'ютерну. Доведено існування на ринку програмного забезпечення, здатного реалізовувати електронний документообіг усередині небанківських фінансово-кредитних установ, що уможливорює перспективи швидкого впровадження повноцінного електронного документообігу. Обґрунтовано застосування децимального принципу побудови робочого плану рахунків із поглибленою деталізацією інформації про специфічні об'єкти бухгалтерського обліку на рівні субрахунків нижчих порядків та аналітичних рахунків, а також пріоритетність контролю нормативних вимог до технології облікового процесу та техніки, що забезпечує її реалізацію.

Ключові слова: небанківські фінансово-кредитні установи, технологія бухгалтерського обліку, організація бухгалтерського обліку, форма ведення бухгалтерського обліку, електронний документообіг.

Постановка проблеми. Системними компонентами організації бухгалтерського обліку є обліковий персонал, техніка, технологія та методика, а безпосередня наповнюваність кожного з них визначається специфікою діяльності суб'єктів господарювання. Небанківські фінансово-кредитні установи (кредитні спілки, ломбарди, фінансові компанії, кредитні установи – юридичні особи публічного права) як надавачі фінансових послуг зобов'язані під час організації бухгалтерського обліку враховувати не тільки загальні законодавчі вимоги та потреби управлінського персоналу, а й вимоги регулятора, що потребує декомпозиції окремих компонентів організації бухгалтерського обліку та обґрунтування їх ефективного налаштування, серед яких наймасштабнішим є технологія.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стосовно організації бухгалтерського обліку, то Г.І. Ляхович, Я.В. Олійник, О.П. Кундря-Висоцька, В.В. Сопко і В.П. Завгородній термін «технологія» використовують щодо форм ведення обліку, документообігу, форм первинних документів та облікових реєстрів, робочого

плану рахунків, порядку інвентаризації, захисту облікової інформації, програмного забезпечення. Інші ж науковці, а саме В.А. Шпак, У.О. Усатенко, Я.О. Ізмайлов, А.О. Пашніна, І.Б. Садовська, Г.В. Мисака і В.М. Шарманська, для опису форм ведення обліку, документообігу, системи реєстрів, плану рахунків використовують термін «техніка». Підтримуючи частково погляди першої групи зазначених науковців та з метою уникнення семантичної багатозначності під технологією бухгалтерського обліку будемо розуміти форму ведення бухгалтерського обліку, форми первинних документів та облікових реєстрів, документообіг, робочий план рахунків, порядок проведення інвентаризації, форми нерегламентованої (управлінської) звітності та порядок архівування.

Визнаючи здобутки та ґрунтовність праць зазначених науковців, зауважимо, що їхні дослідження мали більш загальний характер і не стосувалися безпосередньо організації технології бухгалтерського обліку в небанківських фінансово-кредитних установах, що вимагає подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є ідентифікація завдань організації технології ведення бухгалтерського обліку в небанківських фінансово-кредитних установах та обґрунтування варіантів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Організація технології бухгалтерського обліку передбачає виконання таких завдань:

- вибір та затвердження форми ведення бухгалтерського обліку;
- розроблення та затвердження: а) форм первинних документів для оформлення операцій, щодо яких не передбачено типові форми; б) графіків документообігу; в) робочого плану рахунків; г) форм та порядку подання нерегламентованої (управлінської) звітності; ґ) порядку ведення архіву.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» передбачено право підприємства самостійно вибирати форму (ведення) бухгалтерського обліку як «систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них із додержанням єдиних засад, установлених Законом, та з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних» [1].

Ураховуючи суб'єктну орієнтацію регламентованих форм ведення бухгалтерського обліку, можна констатувати, що поле форм для небанківських фінансово-кредитних установ зужується до трьох варіантів: журнальна, проста і спрощена [2–4], хоча результати дослідження не підтвердили застосування установами передбачених певними формами реєстрів. Ураховуючи нормативні вимоги до обов'язкової комп'ютеризації облікового процесу небанківських фінансово-кредитних установ, що дає можливість одноразової реєстрації облікової інформації з максимальним рівнем деталізації та інформаційної насиченості, можна констатувати, що конкретний вигляд реєстрів та їх склад не можуть бути однаковими.

Форма ведення обліку як вибіркова компонента організації бухгалтерського обліку має бути зафіксована у внутрішньому регламенті небанківської фінансово-кредитної установи і затверджена наказом керівника. Проте, як зазначалося вище, назви мають тільки нормативно регламентовані форми ведення обліку, а розроблена установою система взаємопов'язаних реєстрів на основі комп'ютерних технологій науковцями визначається як комп'ютерна, або автоматизована, форма ведення обліку. Звісно, застосування комп'ютерних технологій не може визначати форму ведення обліку, а є лише засобом її реалізації, проте можливості комп'ютерних технологій дають можливість побудови широкого поля форм як множини сукупностей облікових реєстрів. Саме тому, на нашу думку, у внутрішньому регламенті небанківської фінансово-кредитної установи про організацію бухгалтерського обліку форма ведення обліку може бути визначена як комп'ютерна, але така її назва буде використана радше як протиставлення паперовій і буде характеризуватися

плюралізмом складу і форм реєстрів та конкретизацією для окремої установи.

Відомості про господарські операції, здійснювані суб'єктами господарювання, фіксуються у первинних документах, які, як зазначає Я.В. Соколов, є «закодованим певним чином і зафіксованим на спеціальному носії інформаційним повідомленням (свідомством), яке засвідчує, що факт господарського життя або існує, або здійснений, або повинен бути здійснений» [5, с. 174].

Кодування відомостей про господарські операції в первинних документах здійснюється за допомогою певного набору елементів – реквізитів, обов'язковий перелік яких визначено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [1; 6].

Носієм інформаційного повідомлення може бути будь-який об'єкт або середовище, що здатні тривалий час зберігати (нести) у своїй структурі занесену в нього інформацію, а також з якого можливе і доступне читання інформації. Нині існує і використовуються два типи носіїв інформації: паперові й електронні, що зумовлюють однойменні назви форм складання первинних документів.

Нормативні вимоги, що висувуються регулятором до технічних пристроїв та програмного забезпечення небанківських фінансово-кредитних установ, та вимоги користувачів зумовлюють упровадження електронних документів, використання яких регулюється Законом України «Про електронні документи та електронний документообіг» та Законом України «Про електронні довірчі послуги» [7; 8]. Однак електронні документи не визнаються оригіналами, тобто не мають юридичної сили, у разі існування законодавчої вимоги до створення первинного документа лише в одному примірнику (наприклад, касові документи). Відповідно, у разі застосування установою електронних документів у внутрішньому регламенті про організацію бухгалтерського обліку повинно бути зазначено переліки первинних документів, що складаються тільки в паперовій формі, і тих, щодо яких дозволені електронні форми.

Як зазначає Я.В. Соколов, «документи не лежать нерухомо, а весь час знаходяться в русі ... від моменту виписки (створення) до здачі в архів» [5, с. 177]. Уніфікація процесу документообігу на законодавчому рівні є неможливою, і це питання є прерогативою суб'єктів господарювання, про що зазначається в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»: «Підприємство самостійно ... затверджує правила документообороти і технологію обробки облікової інформації» [1]. Оптимізація документообігу забезпечується шляхом побудови, затвердження та дотримання внутрішнього регламенту – графіку документообігу, який повинен корелювати з положеннями інших внутрішніх організаційних регламентів (положення про бухгалтерську службу, посадові інструкції облікових працівників, операційні інструкції виконання

окремих облікових робіт, графіки виконання облікових робіт (загальний, структурного підрозділу (за наявності), індивідуальний).

Відповідно до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, графік документообороту оформляється у вигляді схеми або переліку робіт зі створення, перевірки та обробки документів, що виконуються кожним підрозділом установи, а також усіма виконавцями із зазначенням їх взаємозв'язку і термінів виконання робіт [6]. Хоча форма та обов'язкові реквізити графіка документообігу нормативними актами не визначені, але науковцями здебільшого виділяються такі етапи робіт із документами: створення (отримання), перевірка, обробка, передача до архіву. Для небанківських фінансово-кредитних установ важливим етапом, окрім уже визначених, є етап оперативного зберігання документів, що зумовлюється використанням уже оброблених документів в операційній діяльності, наприклад формування справ для досудового і судового вирішення питань щодо стягнення заборгованості за виданими кредитами.

Оцінка діяльності небанківських фінансово-кредитних установ дає змогу констатувати, що на більшості з них організовано документообіг первинних паперових документів, створених за допомогою комп'ютера. Цей вид документообігу суттєво відрізняється від електронного, який пов'язаний із рухом документа віртуально, без створення (отримання) його паперового примірника.

Електронний документообіг, як і паперовий, стосується не тільки первинних документів, а й реєстрів і звітності [1]. Щодо електронного документообігу між небанківськими фінансово-кредитними установами та державними органами з питань звітності, то ці процеси вже є врегульованими та апробованими. Обмін електронними документами з іншими контрагентами відбувається дискретно і несистемно, а між структурними підрозділами всередині небанківських фінансово-кредитних установ майже не реалізується.

Запровадження електронного документообігу не нівелює, а, навпаки, посилює значення графіка документообігу, оскільки автоматизація його компонентів, за умови правильної їх побудови, призведе до спрощення і прискорення процесу документування, а некоректна побудова графіка документообігу, навпаки, матиме зворотний ефект (збільшення обсягів роботи, затримки у виконанні операцій тощо).

Розвиток електронного документообігу в бухгалтерському обліку небанківських фінансово-кредитних установ передбачає низку запропонованих заходів, які визначаються внутрішніми регламентами:

- визначення порядку ведення загального діловодства, а також порядку оформлення, видання, реєстрації, зберігання, використання, систематизації, обігу, обліку та обробки документів та іншої інформації в електронному вигляді, у тому числі порядку доступу та захисту інформації, в Положенні про документообіг;

- деталізація й опис процедур виконання обов'язків на певних етапах електронного документообігу в інструкціях;

- підготовка та атестація персоналу щодо роботи з електронним документообігом відповідно до Положення про проведення атестації працівників;

- установа обов'язків (переліку видів робіт) для осіб, відповідальних за організацію електронного документообігу, що зазначаються в посадових інструкціях.

Програмне забезпечення, що здатне реалізовувати електронний документообіг усередині небанківських фінансово-кредитних установ, представлено на ринку низкою програмних продуктів: elDoc, FossDoc, «1С Документобіг КОРП для України», «BAS Документобіг КОРП», «Діловод», загальні властивості яких систематизовано в табл. 1.

Незважаючи на досить широкі функціональні можливості програмних продуктів і сервісів електронного документообігу, головною проблемою залишається інтеграція програмних забезпечень для ведення внутрішнього електронного документообігу, ведення обліку та подання електронної звітності і зовнішнього обміну електронними документами. Максимальна інтеграція є можливою між програмними продуктами, побудованими на платформі 1С (Lombard gold, «МІКСТ: Кредитний союз-Проф», «1С:Підприємство. Бухгалтерія для України», «1С:Звіт», «1С Документобіг КОРП для України»), інші потребують «програм-посередників» або ж суцільна інтеграція є неможливою. У будь-якому разі кожна установа самостійно здійснює вибір виду та правил документообігу з урахуванням обов'язкових вимог до небанківських фінансово-кредитних установ та власних технічних, технологічних, ергономічних та економічних вимог.

Важливим аспектом організації бухгалтерського обліку небанківських фінансово-кредитних установ є розроблення та затвердження робочого плану рахунків як «переліку синтетичних рахунків, субрахунків, що передбачає виокремлення та розбудову відповідних аналітичних рахунків для повного відображення усієї сукупності об'єктів обліку одиниці або групи суб'єктів господарювання» [9, с. 54]. При цьому Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» не передбачено можливості розроблення суб'єктами господарювання власних планів рахунків, а тільки «додаткової системи рахунків» [1].

Для небанківських фінансово-кредитних установ передбачено обов'язок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [10], а також можливість застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва [11].

До категорії суб'єктів малого підприємництва, в частині можливості застосування відповідного Плану рахунків, відносяться як суб'єкти малого, так і мікро-

Функціональні можливості систем електронного документообігу

Критерії	Системи електронного документообігу				
	eIDoc	FossDoc	ІС Документообіг КОРП для України	BAS Документообіг КОРП	Діло-вод
варіант постачання					
термінал	+	-	+	+	-
online	+	+	+	+	+
оперативний доступ до документів з урахуванням прав користувачів	+	+	+	+	+
реєстрація вхідних і вихідних документів	+	+	+	+	+
перегляд і редагування документів	+	+	+	+	+
контроль версій документів	+	+	+	+	+
робота з документами будь-яких типів	+	+	+	+	+
повнотекстовий пошук документів за їх змістом	-	-	+	+	-
колективна робота користувачів із можливістю узгодження, затвердження та контролю виконання документів	+	+	+	+	+
маршрутизація документів	+	+	+	+	+
автоматизована завантаження документів з електронної пошти і зі сканера	-	-	+	+	-
настроювані шаблони друкованих форм	+	+	+	+	+
облік і контроль робочого часу співробітників	-	-	+	+	-
управління користувачами	+	+	+	+	+
штрих кодування документів	-	-	+	+	-
електронний архів документів	+	+	+	+	+
CRM-функціонал	+	-	-	-	-
максимальна кількість користувачів	150	2000	необмежено	необмежено	10
Ціна	від 135650 грн. (на 50 користувачів) або від 162 грн. в міс. за 1 користувача	від 13245 грн. + 2370 грн. за користувача	62700 грн. + від 3300 грн. (вартість ліцензій на 1 робоче місце)	62700 грн. + від 3300 грн. (вартість ліцензій на 1 робоче місце)	від 199 грн. / міс за 1 користувача

підприємства [12]. Незважаючи на значну частку малих та мікропідприємств, небанківські фінансово-кредитні установи не застосовують План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємства у зв'язку з його неефективністю як основи для розроблення робочого плану рахунків та інструмента накопичення і систематизації інформації для подальшого формування звітності.

Побудова робочого плану рахунків як складова частина організації технології бухгалтерського обліку передбачає виконання певної послідовності операцій: вибір ознаки виділення рахунків; визначення кількості рівнів узагальнення інформації та критеріїв віднесення рахунків до різних порядків; виділення рахунків та їх ранжування; вибір системи кодування рахунків і сам процес кодування; вибір форми представлення робочого плану; змістовий опис робочого плану [13].

Відповідно до Порядку подання фінансової звітності, всі небанківські фінансово-кредитні установи повинні складати фінансову звітність за міжнарод-

ними стандартами [14], що зумовлює рекомендаційний характер Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій [15], тобто обов'язковим для зазначених установ є використання кодів тільки синтетичних рахунків, а субрахунки та аналітичні рахунки є їхньою власною справою. Така свобода вибору, з одного боку, дає можливість максимальної реалізації принципів побудови, а з іншого – вимагає глибоких знань не тільки у сфері бухгалтерського обліку, а й в інших сферах щодо максимального врахування чинників впливу (обмежень).

Оскільки небанківські фінансово-кредитні установи є вузькоспеціалізованими організаціями, то децимальний принцип побудови є зручним і максимальна можливість виділення в межах класу десяти синтетичних рахунків є достатньою. Щодо загальнокорпоративних об'єктів бухгалтерського обліку (об'єкти обліку, що забезпечують діяльність апарату управління), то субрахунки першого порядку, рекомендовані Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку

активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [15], є доречними для використання під час розроблення робочого плану рахунків. Для специфічних об'єктів бухгалтерського обліку (об'єкти обліку, пов'язані з трансформацією власних і залучених коштів у процесі надання послуг кредитування) передбачені агреговані синтетичні рахунки, які потребують поглибленої деталізації як на рівні субрахунків нижчих порядків, так і на рівні аналітичних рахунків.

Існує два підходи до формування переліку субрахунків першого порядку робочого плану рахунків бухгалтерського обліку специфічних об'єктів небанківських фінансово-кредитних установ. Перший підхід полягає у використанні рекомендованих зазначеною Інструкцією субрахунків із подальшим виділенням субрахунків нижчих порядків, які будуть призначені для накопичення специфічної інформації в потрібних розрізах. Другий підхід передбачає повну відмову від використання субрахунків першого порядку, рекомендованих Інструкцією, і побудову власної ієрархії, починаючи з субрахунків і закінчуючи аналітичними рахунками. Але, вибираючи другий варіант, є ризик виникнення «накладок» субрахунків обліку загальнокорпоративних і специфічних об'єктів.

Оскільки основною діяльністю небанківських фінансово-кредитних установ є кредитування, то наве-

демо фрагменти робочих планів рахунків за альтернативними підходами в частинах поточної дебіторської заборгованості за кредитами, наданими фізичним особам (табл. 2, 3).

Очевидним є той факт, що другий підхід (без застосування Інструкції) є ергономічнішим, зберігаючи достатню інформаційну місткість. Але навіть такий підхід, на нашу думку, не повною мірою відповідає принципам побудови плану рахунків (зручності, оптимізації критеріїв, однорідності та розмежування, раціональності), але вирішення цього питання виходить за межі повноважень суб'єктів господарювання, тобто на рівень державного регулювання (розроблення і затвердження окремого Плану рахунків бухгалтерського обліку небанківських фінансово-кредитних установ). Основою для розроблення такого Плану рахунків може стати План рахунків бухгалтерського обліку банків України [16], що обґрунтовано єдністю сфери діяльності та подібністю здійснюваних операцій.

Щодо вибору форми представлення робочого плану рахунків, то найуживанішою, найзручнішою для сприйняття і використання є таблична, яка разом зі змістовим описом може бути представлена в такому вигляді (табл. 4). Для надання легітимності робочому плану рахунків він повинен бути затверджений нака-

Таблиця 2

Фрагмент робочого Плану рахунків бухгалтерського обліку в частині обліку дебіторської заборгованості за кредитами, наданими фізичним особам (перший підхід (застосування Інструкції))

Синтетичні рахунки		Субрахунки (перший рівень)		Субрахунки (другий рівень)	
Код	Назва	Код	Назва	Код	Назва
1	2	3	4	5	6
37	Розрахунки з різними дебіторами	373	Розрахунки за нарахованими доходами	373.1	Нараховані проценти за кредитами, наданими фізичним особам
		376	Розрахунки за позиками членам кредитних спілок ¹	376.X	Кредити з терміном погашення від __ до __
		377	Розрахунки з іншими дебіторами	377.1	Розрахунки за наданими фінансовими кредитами
38	Резерв сумнівних боргів	381	Резерв за фінансовими кредитами	381.1	Резерв за кредитами, наданими фізичним особам
Субрахунки (третій рівень)		Субрахунки (четвертий рівень)		Напрями аналітичного обліку	
Код	Назва	Код	Назва		
7	8	9	10	11	
				– за контрагентами (позичальниками); – за договорами	
377.1.1	Кредити, надані фізичним особам	377.1.1.X	Кредити з терміном погашення від __ до __	– за контрагентами (позичальниками); – за договорами; – за цільовим призначенням; – за видами забезпечень – за рівнем дотримання встановленого режиму сплати	
377.1.2	Неамортизована премія/дисконт за кредитами, наданими фізичним особам			– за контрагентами (позичальниками); – за договорами	

Примітка 1. Рахунок 376 передбачено тільки для кредитних спілок

Фрагмент робочого Плану рахунків бухгалтерського обліку в частині обліку дебіторської заборгованості за кредитами, наданими фізичним особам (другий підхід (без застосування Інструкції))

Синтетичні рахунки		Субрахунки (перший рівень)		Субрахунки (другий рівень)	
Код	Назва	Код	Назва	Код	Назва
1	2	3	4	5	6
37	Розрахунки з різними дебіторами	371	Розрахунки за наданими фінансовими кредитами	371.1	Кредити, надані фізичним особам
				377.2	Неамортизована премія/дисконт за кредитами, наданими фізичним особам
		373	Розрахунки за нарахованими процентами за кредитами	373.1	Нараховані проценти за кредитами, наданими фізичним особам
38	Резерв сумнівних боргів	381	Резерв за фінансовими кредитами	381.1	Резерв за кредитами, наданими фізичним особам
Субрахунки (третій рівень)		Напрями аналітичного обліку			
Код	Назва				
7	8	9			
371.1.X	Кредити з терміном погашення від ___ до ___	– за контрагентами (позичальниками); – за договорами; – за цільовим призначенням; – за видами забезпечень			
		– за контрагентами (позичальниками); – за договорами			
		– за контрагентами (позичальниками); – за договорами			

Таблиця 4

Форма робочого плану рахунків

Рахунок		Призначення (для обліку якого об'єкта призначений, інформація, що відображається за дебетом і кредитом рахунку)	Ознака (А - активний, П - пасивний, АП - активно-пасивний)
Код	Назва		
1	2	3	4
Клас 1 «...»			
Клас 2 «...»			
Клас 3 «...»			
37	Розрахунки з різними дебіторами	-	-
371	Розрахунки за наданими фінансовими кредитами	-	А
371.1	Кредити, надані фізичним особам	-	А
371.1.1	Кредити з терміном погашення до 3 місяців	Призначений для обліку кредитів, наданих фізичним особам на термін до трьох місяців. За дебетом рахунку відображаються суми виданих кредитів. За кредитом рахунку відображається погашення заборгованості за виданим кредитом.	А
...			
377.2	Неамортизована премія/дисконт за кредитами, наданими фізичним особам	Призначений для обліку неамортизованої премії/дисконту за кредитами, наданими фізичним особам, які обліковуються за амортизованою собівартістю. За дебетом рахунку відображаються премії за наданими кредитами; суми амортизації дисконту під час нарахування доходів за звітний період. За кредитом рахунку відображаються амортизація премії під час нарахування доходів за звітний період; суми дисконту за наданими кредитами	АП

зом керівника у складі внутрішнього регламенту про організацію бухгалтерського обліку (як додаток) і доведений до відома облікових працівників.

Діяльність небанківських фінансово-кредитних установ характеризується підвищеною потребою апарату управління в оперативній та аналітичній інформації.

ції, задоволення якої досягається шляхом представлення інформації відповідно до запитів та строків, визначених керівництвом, у формі нерегламентованої (управлінської) звітності. Така звітність, як правило, має табличну форму, а перелік показників визначається замовником інформації. Головний бухгалтер надає оцінку можливості задоволення інформаційних запитів існуючою системою організації бухгалтерського обліку, в іншому разі вживає заходів щодо переналаштування компонентів системи задля формування необхідних показників. Узгоджені форми управлінської звітності та строки її адресного представлення затверджуються керівником установи як компоненти внутрішнього регламенту про організацію бухгалтерського обліку та доводяться до відома виконавців (облікових працівників).

Первинні документи та облікові реєстри, що пройшли обробку, а також звітність підлягають обов'язковій передачі до архіву, а до цього моменту повинні зберігатися в бухгалтерській службі у спеціальних приміщеннях або зачинених шафах [6]. Організація процесів оперативного зберігання та передачі до архіву, у тому числі відповідальних осіб, забезпечується головним бухгалтером.

Оскільки для небанківських фінансово-кредитних установ актуальним і перспективним є використання електронних документів (первинних документів, облікових реєстрів, звітності), то зазначені установи зобов'язані зберігати такі документи на електронних носіях інформації у формі, що дає змогу перевірити їх цілісність на цих носіях.

Мінімальні строки зберігання оброблених документів (реєстрів, звітності) як у паперових, так і в електронних формах визначаються Переліком типових документів, що створюються під час діяльності державних органів та органів місцевого самоврядування, інших установ, підприємств та організацій, із зазначенням строків зберігання документів [17] і можуть бути подовжені за рішенням керівництва установи. У разі неможливості зберігання електронних документів на електронних носіях інформації протягом законодавчо встановленого терміну повинно здійснюватися їх періодичне копіювання з обов'язковою перевіркою цілісності даних. Проте для небанківських фінансово-кредитних установ існує низка чинників, що негативно впливають на можливість постійного або тривалого (понад 10 років) зберігання електронних документів, а саме мінливість електронних носіїв інформації та пристроїв для їх читання, форматів даних та програмного забезпечення для роботи з ними. У такому разі доречним є зберігання документів у двох формах: електронній і паперовій.

Зберігання документів може здійснюватися або самою установою, або місцевою архівною установою. У першому випадку архів може бути або самостійною структурною одиницею установи, або входити до складу служби діловодства. Якщо архів установи є структурним підрозділом, то для нього окремо має розроблюватися і затверджуватися керівником поло-

ження (внутрішній регламент), а у разі призначення тільки відповідальної особи її обов'язки, права і відповідальність фіксуються в посадовій інструкції. У другому випадку зберігання документів здійснюється, як правило, на платній основі. У будь-якому разі вибраний варіант зберігання документів зазначається у внутрішньому регламенті про організацію бухгалтерського обліку, а порядок ведення архіву, встановлений установою, може бути оформлений як додаток до зазначеного внутрішнього регламенту. Ураховуючи розміри небанківських фінансово-кредитних установ, зберігання документів здебільшого здійснюється самостійно: для мікро- і малих підприємств це є економічно доцільним, а середні підприємства, що надають послуги довгострокового кредитування (більше п'яти років), зобов'язані особисто зберігати документи протягом періоду дії договорів і терміну позовної давності.

Висновки. За результатами проведеного дослідження виокремлено дві групи завдань організації технології ведення бухгалтерського обліку в небанківських фінансово-кредитних установах: вибір і затвердження форми ведення бухгалтерського обліку та розроблення й затвердження форм первинних документів для оформлення операцій, щодо яких не передбачено типові форми; графіків документообігу; робочого плану рахунків; форм та порядку подання нерегламентованої (управлінської) звітності; порядку ведення архіву.

Виділено та обґрунтовано особливі вимоги та обмеження в процесі реалізації завдань організації технології ведення бухгалтерського обліку в небанківських фінансово-кредитних установах, а саме: з урахуванням суб'єктної орієнтації регламентованих форм ведення бухгалтерського обліку поле форм звужується до трьох варіантів (журнальна, проста і спрощена); плюралізм складу, структури та зовнішнього вигляду реєстрів дає змогу ідентифікувати форму ведення обліку як комп'ютерну; широке застосування первинних паперових документів, створених за допомогою комп'ютера, з одночасним застосуванням електронного документообігу із зовнішніми контрагентами та державними органами; існування на ринку програмного забезпечення, здатного реалізовувати електронний документообіг усередині небанківських фінансово-кредитних установ, що уможливорює перспективи швидкого впровадження повноцінного електронного документообігу; застосування децимального принципу побудови робочого плану рахунків із поглибленою деталізацією інформації про специфічні об'єкти бухгалтерського обліку на рівні субрахунків нижчих порядків та аналітичних рахунків; економічна доцільність самостійного ведення архіву; пріоритетність контролю нормативних вимог до технології облікового процесу та техніки, що забезпечує її реалізацію.

Вирішення питань побудови форм нерегламентованої (управлінської) звітності небанківських фінансово-кредитних установ відповідно до запитів внутрішніх користувачів облікової інформації є перспективою подальших наукових досліджень.

Список літератури:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 20.12.2019).
2. Методичні рекомендації щодо застосування реєстрів бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2000 р. № 356. URL : https://minfin.com.ua/taxes/-/!news/nnakminfin_356/nnakminfin_356.html (дата звернення: 20.12.2019).
3. Методичні рекомендації із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами : Наказ Міністерства фінансів України від 25 червня 2003 р. № 422. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0422201-03> (дата звернення: 20.12.2019).
4. Методичні рекомендації із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами : Наказ Міністерства фінансів України від 15 червня 2011 р. № 720. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0720201-11> (дата звернення: 20.12.2019).
5. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. Москва : Финансы и статистика, 2003. 496 с.
6. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95> (дата звернення: 20.12.2019).
7. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22 травня 2003 р. № 851-IV/ Верховна Рада України. URL : <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/851-15> (дата звернення: 20.12.2019).
8. Про електронні довірчі послуги : Закон України від 05 жовтня 2017 р. № 2155-VIII / Верховна Рада України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19> (дата звернення: 20.12.2019).
9. Свірко С.В., Дикий А.П., Самчик М.Ю. Первинна організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах України: розробка робочого плану рахунків. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2017. № 1(79). С. 53–65. DOI : [https://doi.org/10.26642/jen-2017-1\(79\)-53-65](https://doi.org/10.26642/jen-2017-1(79)-53-65) (дата звернення: 20.12.2019).
10. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99> (дата звернення: 20.12.2019).
11. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва : Наказ Міністерства фінансів України від 19 квітня 2001 р. № 186. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01> (дата звернення: 20.12.2019).
12. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22 березня 2012 р. № 4618-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> (дата звернення: 20.12.2019).
13. Белова Е.Л. Построение рабочего плана счетов в отдельных хозяйствующих субъектах. *Современный бухгалтер*. 2005. № 1. С. 12–17. URL : <https://www.lawmix.ru/bux/106338> (дата звернення: 20.12.2019).
14. Порядок подання фінансової звітності : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 р. № 419. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF> (дата звернення: 20.12.2019).
15. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 20.12.2019).
16. План бухгалтерського обліку банків України : Постанова Правління Національного банку України від 11 вересня 2017 р. № 89. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0089500-17> (дата звернення: 20.12.2019).
17. Перелік типових документів, що створюються під час діяльності державних органів та органів місцевого самоврядування, інших установ, підприємств та організацій, із зазначенням строків зберігання документів : Наказ Міністерства юстиції України від 12 квітня 2012 р. № 578/5. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0571-12> (дата звернення: 20.12.2019).

References:

1. Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 16 lypnia 1999 r. № 996-XIV [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine : Law of Ukraine of July 16, 1999 No. 996-XIV] The Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed 20 December 2019).
2. Metodychni rekomendatsii po zastosuvanniu rehistriv bukhgalterskoho obliku : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29 hrudnia 2000 r. № 356 [Methodological recommendations for the use of accounting registers : Order of the Ministry of Finance of Ukraine of December 29, 2000 No. 356] Available at: https://minfin.com.ua/taxes/-/!news/nnakminfin_356/nnakminfin_356.html (accessed 20 December 2019).
3. Metodychni rekomendatsii iz zastosuvannia rehistriv bukhgalterskoho obliku malymy pidpriemstvamy : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 25 chervnia 2003 r. № 422 [Methodological recommendations for the use of small business accounting records : Order of the Ministry of Finance of Ukraine of June 25, 2003 No. 422]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0422201-03> (accessed 20 December 2019).
4. Metodychni rekomendatsii iz zastosuvannia rehistriv bukhgalterskoho obliku malymy pidpriemstvamy : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 15 chervnia 2011 r. № 720 [Methodological recommendations for the use of small business accounting records: Order of the Ministry of Finance of Ukraine of June 15, 2011 No. 720] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0720201-11> (accessed 20 December 2019).
5. Sokolov Ya. V. (2003) Osnovy teorii buhgalterskogo ucheta [Fundamentals of Accounting Theory]. Moscow : Finansy i statistika. (in Russian).

6. Polozhennia pro dokumentalne zabezpechennia zapysiv u bukhhalterskomu obliku : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 24 travnia 1995 r. № 88 [Provisions for documentary support of accounting records : Order of the Ministry of Finance of Ukraine of May 24, 1995 No. 88] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95> (data zvernennia: 20.12.2019).

7. Pro elektronni dokumenty ta elektronnyi dokumentoobih : Zakon Ukrainy vid 22 travnia 2003 r. № 851-IV [On electronic documents and electronic document : Law of Ukraine of May 22, 2003 No. 851-IV] The Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/851-15> (accessed 20 December 2019).

8. Pro elektronni dovirchi posluhy : Zakon Ukrainy vid 05 zhovtnia 2017 r. № 2155-VIII [On electronic trust services : Law of Ukraine of October 05, 2017 No. 2155-VIII] The Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19> (accessed 20 December 2019).

9. Svirko S. V., Dykyi A. P., Samchyk M. Yu. (2017) Pervynna orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku v biudzhethnykh ustanovakh Ukrainy : rozrobka robochoho planu rakhunkiv [Primary organization of accounting in budgetary institutions of Ukraine: development of a work plan of accounts]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu* [Bulletin of Zhytomyr State Technological University] (electronic journal). no. 1 (79), pp. 53-65. Available at: [https://doi.org/10.26642/jen-2017-1\(79\)-53-65](https://doi.org/10.26642/jen-2017-1(79)-53-65) (accessed 20 December 2019).

10. Plan rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriumstv i orhanizatsii : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30 lystopada 1999 r. № 291. [Plan of accounts of accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations : Order of the Ministry of Finance of Ukraine of November 30, 1999 No. 291] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99> (accessed 20 December 2019).

11. Plan rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii subiektiv maloho pidpriumnytstva : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 19 kvitnia 2001 r. № 186. [Plan of accounts of accounting of assets, capital, liabilities and business transactions of small business entities : Order of the Ministry of Finance of Ukraine of April 19, 2001 No. 186] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01> (accessed 20 December 2019).

12. Pro rozvytok ta derzhavnu pidtrymku maloho i serednoho pidpriumnytstva v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 22 bereznia 2012 r. № 4618-VI [On the development and state support of small and medium business in Ukraine : Law of Ukraine of March 22, 2012 No. 4618-VI] The Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> (accessed 20 December 2019).

13. Belova Ye. L. (2005) Postroyeniye rabocheho plana schetov v otdel'nykh khozyaystvuyushchikh sub'yektakh. [Building a working chart of accounts in individual business entities]. *Sovremennyy bukhchet* [Modern accounting] (electronic journal). no. 1. pp. 12-17. Available at: <https://www.lawmix.ru/bux/106338> (accessed 20 December 2019).

14. Poriadok podannia finansovoi zvitnosti : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 28 liutoho 2000 r. № 419 [Financial reporting procedure : Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of February 28, 2000 No. 419] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF> (accessed 20 December 2019).

15. Instruksiiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriumstv i orhanizatsii : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30 lystopada 1999 r. № 291 [Instruction on application of the Plan of accounts of accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations : Order of the Ministry of Finance of Ukraine of November 30, 1999, No. 291]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (accessed 20 December 2019).

16. Plan bukhhalterskoho obliku bankiv Ukrainy : Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 11 veresnia 2017 r. № 89 [Plan of accounting of banks of Ukraine : Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine of September 11, 2017 No. 89]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0089500-17> (accessed 20 December 2019).

17. Perelik typovykh dokumentiv, shcho stvoriuutsia pid chas diialnosti derzhavnykh orhaniv ta orhaniv mistsevoho samovriaduvannia, inshykh ustanov, pidpriumstv ta orhanizatsii, iz zaznachenniam strokiv zberihannia dokumentiv : Nakaz Ministerstva yustytysii Ukrainy vid 12 kvitnia 2012 r. № 578/5 [List of standard documents, created during the activity of state and local self-government bodies, other institutions, enterprises and organizations, with indication of terms of storage of documents : Order of the Ministry of Justice of Ukraine of April 12, 2012 No. 578/5] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0571-12> (accessed 20 December 2019).

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В статье выделены две группы задач организации технологии ведения бухгалтерского учета в небанковских финансово-кредитных учреждениях, а также очерчены и обоснованы особые требования и ограничения в процессе их реализации. Определено, что плюрализм состава, структуры и внешнего вида регистров небанковских финансово-кредитных учреждений позволяет идентифицировать форму ведения учета как компьютерную. Доказано существование на рынке программного обеспечения, способного реализовывать электронный документооборот внутри небанковских финансово-кредитных учреждений, что обеспечивает перспективы скорого внедрения полноценного электронного документооборота. Обосновано применение децимального принципа построения рабочего плана счетов с углубленной детализацией информации о специфических объектах бухгалтерского учета на уровне субсчетов низших порядков и аналитических счетов, а также приоритетность контроля нормативных требований к технологии учетного процесса и технике, обеспечивающей ее реализацию.

Ключевые слова: небанковские финансово-кредитные учреждения, технология бухгалтерского учета, организация бухгалтерского учета, форма ведения бухгалтерского учета, электронный документооборот.

PECULIARITIES OF ORGANIZING OF ACCOUNTING TECHNOLOGY IN NON-BANK FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTIONS

Two groups of tasks of organization of accounting technology in non-bank financial institutions (selection and approval of the form of accounting and development and approval of forms of primary documents for execution of transactions, for which there are no typical forms; document flow schedules; work plan of accounts; forms and the procedure for submission of unregulated (management) reports; the procedure for maintaining the archive) are distinguished, as well as the specific requirements and restrictions in the process of their implementation are highlighted and substantiated. It is determined that, taking into account the subject orientation of the regulated forms of accounting, the field of forms is narrowed to three variants (journal, simple and simplified), and plurality of composition, structure and appearance of registers formed on the basis of computer technologies, allows to identify the form of accounting as a computer form. Widespread use of primary paper documents created using a computer by non-bank financial institutions has been noted, with the simultaneous use of electronic document flow with external contractors and government agencies. Existence of software capable of implementing electronic document flow within non-bank financial institutions that makes possible rapid implementation of fully-featured electronic document flow has been proven in the market. It is emphasized that, despite the wide functionality of software and electronic document management services, the main problem remains their integration. The application of the decimal principle of creation of a work plan of accounts with in-depth detailing of information about specific accounting objects at the level of lower-order subaccounts and analytical accounts is substantiated. Two approaches to the formation of the first-order subaccounts of the work plan of the accounts of accounting of specific objects of non-bank financial and credit institutions are distinguished. The economic feasibility of independent maintenance of the archive by these institutions, as well as the priority of control of regulatory requirements to the technology of accounting process and technology, which ensures its implementation, is proved.

Key words: non-bank financial and credit institutions, accounting technology, accounting organization, form of accounting, electronic workflow.

Здирко Н.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету обліку та аудиту,
Вінницький національний аграрний університет

Zdyrko Nataliya

Vinnitsia National Agrarian University

ПРИНЦИПИ ЗДІЙСНЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

Досліджено сутність та значення публічних закупівель для ефективного розвитку підприємств, установ та організацій бюджетної сфери. Розглянуто основні принципи публічних закупівель відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі». Визначено основні відмінності в підходах до розуміння сутності принципів у сфері публічних закупівель України та за кордоном. Запропоновано умовно групувати принципи як організаційні, етичні та результативні. Дано детальну характеристику кожного з них та основних проблем щодо їх дотримання. Встановлено взаємозалежність та підпорядкованість основних принципів. Запропоновано внесення відповідних змін та коригувань у частині доповнення/об'єднання окремих принципів як важливого складника системи публічних закупівель, а також викладення їх в нових редакціях. Установлено стислість наведених у Законі принципів, що призводить до неоднозначності розуміння та досить нечіткого трактування. Проаналізовано нормативні документи визначення принципів щодо здійснення публічних закупівель за міжнародними правилами.

Ключові слова: публічні закупівлі, принципи, конкуренція, економія, ефективність, пропорційність, відкритість, прозорість, рівність, об'єктивність, неупередженість.

Постановка проблеми. Забезпечення бюджетних підприємств, установ та організацій необхідними товарами, роботами і послугами можливе через використання публічних закупівель. Публічні закупівлі – сукупність відносин між учасниками та замовниками з приводу прозорого придбання останніми товарів, робіт послуг відповідно до річного плану і з дотриманням принципів максимальної економії та ефективності за умови рівності та добросовісної конкуренції. З метою виконання умов Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом здійснення публічних закупівель є прозорим, відкритим та гласним процесом, де забезпечується рівність усіх учасників. Сфера публічних закупівель регулюється не тільки національним, а й міжнародним законодавством, саме тому особливої актуальності набуває питання дотримання принципів під час здійснення публічних закупівель як у рамках національного, так і міжнародного правового поля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ураховуючи зростання актуальності здійснення публічних закупівель, збільшується сфера досліджень у частині публічних закупівель. Так, основні аспекти здійснення публічних закупівель розглядали у своїх працях такі науковці, як: С. Козлов, О. Кристенко, А. Мазаракі, А. Олефір, М. Остап'юк, В. Пашков, Н. Письменна, В. Смирчинський, І. Смотрицька, О. Тараненко, А. Храмкін, О. Шатковський, О. Шевчук, О. Юдський та ін. Утім, важливими залишаються саме принципи здійснення закупівель, які потребують дослідження та

вдосконалення не тільки на національному рівні, а й ураховуючи міжнародний досвід.

Формулювання цілей статті. Метою статті є проведення дослідження сутності та повноти реалізації принципів здійснення публічних закупівель в Україні, порівняння підходів до їх визначення та нормативного висвітлення в Україні й світі, а також внесення пропозицій щодо доповнення принципів для підвищення ефективності закупівельного процесу в країні.

Виклад основного матеріалу. Організація державою системи державних закупівель повинна здійснюватися на основі принципів. За найбільш поширеними варіаціями принципи – це основи, положення, засади, правила, норми, вимоги, тобто семантично подібні поняття, які науковою спільнотою та на законодавчому рівні інтерпретуються у широкому сенсі (основи, положення, засади) або у вузькому (правила, норми, вимоги) [1, с. 21].

Принципи в публічних закупівлях слугують важелем державного регулювання через закріплення основних правових вимог до закупівельного процесу. Принципи є основним базисом, дотримання положень якого є запорукою ефективного здійснення публічних закупівель.

Уважаємо за доцільне дати характеристику основних принципів здійснення публічних закупівель, що визначені в Законі України «Про публічні закупівлі» [2].

1. Добросовісна конкуренція серед учасників передбачає суперництво між суб'єктами господарю-

вання (постачальниками, підрядниками) за можливість реалізувати предмет закупівель замовнику. Добросовісна конкуренція означає відсутність змови замовника й учасника, що розцінюється як антиконкурентні дії та є недопустимим у закупівельному процесі.

Світовий досвід свідчить, що найбільш ефективним способом дотримання принципів державних закупівель є існування конкурентного ринку закупівель [3, с. 9].

2. Максимальна економія, ефективність та пропорційність є одними із ключових принципів. Максимальна економія передбачає бережливе, ощадне витрачання бюджетних коштів, тобто мінімум витрат для придбання предмету закупівлі. Ефективність означає досягнення потрібних (найкращих) результатів, тобто досягнення максимального ефекту. Саме тому під час установлення технічних вимог до предмета закупівлі перед замовником завжди постає питання: здійснити закупівлю з максимальною економією чи максимальною ефективністю? Безумовно, витрачаючи бюджетні кошти, необхідно керуватися, насамперед, принципом економії, однак за відсутності виваженого підходу до формування технічних вимог до предмета закупівлі це може бути невиправдано через закупівлю товару нижчої якості, що в подальшому призведе до додаткових витрат на експлуатацію чи ремонт предмета закупівлі. Саме тому важливим є правильне встановлення технічних вимог для забезпечення оптимальної пропорції «ціна – якість», чим і буде реалізований принцип економії та ефективності.

3. Відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель передбачає оприлюднення документів, які стосуються процедур закупівлі, на вебпорталі уповноваженого органу та вільний доступ до них. Дані принципи є важливими на кожному етапі закупівельного процесу, забезпечуючи сприятливе середовище для конкуренції. Крім того, завдяки даним принципам забезпечується закупівля найкращої якості товарів, робіт та послуг за найвигіднішою ціною.

Погоджуємося з думкою А.О. Олєфіра, який зазначає, що від змісту правового забезпечення реалізації принципу відкритості та прозорості на всіх стадіях закупівель залежить не тільки поінформованість громадянського суспільства щодо питань використання державних коштів, а й кількісний та якісний аспекти участі в конкурсних торгах суб'єктів господарювання, розвиток конкуренції у відносинах, запобігання корупції, зловживанням закупівлями предмета, який не належить до реально існуючих потреб замовника [4, с. 493].

Н. Дроздова вважає, що для управління системою державних закупівель достатньо трьох основних принципів: справедливості; прозорості й боротьби з корупцією; економії та ефективності [5].

4. Принцип недискримінації учасників та рівного ставлення до них означає, що учасники (резиденти та нерезиденти) всіх форм власності та організаційно-правових форм беруть участь у процедурах закупівель на рівних умовах. Також усі без винятку учас-

ники мають право вільного доступу до інформації про закупівлі.

5. Об'єктивне та неупереджене визначення переможця процедури передбачає забезпечення рівного й об'єктивного відношення до всіх учасників закупівельного процесу, тобто оцінка тендерних пропозицій повинна бути об'єктивною (незалежною від волі та бажань замовників) і неупередженою (без обманної, задалегідь сформованої думки замовниками).

6. Запобігання корупційним діям і зловживанням. Даний принцип передбачає впровадження державою таких механізмів, які б давали змогу попереджувати порушення та зловживання у сфері публічних закупівель. Принцип реалізується шляхом доступу до інформації, прозорості, а отже, і контролю в даній сфері.

Уважаємо, що принципи взаємопов'язані між собою, а окремі з них – взаємозалежні та похідні. На нашу думку, найголовнішими є принципи максимальної економії, ефективності та пропорційності. Так, принцип економії відображає заощадливість коштів під час придбання предмету закупівлі на рівні кожного замовника (понесення ним найменших витрат), а в цілому – держави. Принципи ефективності та пропорційності означають досягнення максимально можливого співвідношення «ціна – якість», від якої «ефект» у формі продукції, товарів, робіт, послуг найвищої якості отримує замовник, а «ефект» у грошовому вираженні (прибуток) отримує учасник. Дані принципи відображають і мету, і результат у публічних закупівлях.

Решта принципів є інструментами забезпечення дієвості вищезазначених принципів та їх реалізації. Так, принцип добросовісної конкуренції є обов'язковою вимогою, яка сприятиме вдосконаленню характеристик предметів закупівлі та зниженню ціни. Принципи відкритості та прозорості – це скоріше вимога, що забезпечує реалізацію державою через її органи завдання (а не принципу), – запобігання корупційним діям і зловживанням.

Принцип об'єктивного та неупередженого визначення переможця лише доповнює принцип недискримінації учасників та рівного ставлення, адже неупереджене визначення переможця передбачає об'єктивний підхід до визначення найкращої пропозиції незалежно від громадянської приналежності. За таких умов забезпечуються рівність і недискримінація учасників. Загальне розуміння принципу недопущення дискримінації учасників полягає у тому, що міри правового захисту повинні бути доступні для всіх господарюючих суб'єктів без будь-якої їх дискримінації, включаючи аспект громадянства.

Уважаємо, що в Закон України «Про публічні закупівлі» [2] повинні бути внесені відповідні зміни та коригування в частині доповнення/об'єднання окремих принципів як важливого складника системи публічних закупівель, а також викладення їх у нових редакціях:

– принцип об'єктивного та неупередженого визначення переможця та принцип недискримінації учасників та рівного ставлення об'єднати під назвою «принцип рівності»;

– принцип запобігання корупційним діям і зловживанням вважаємо недоцільним, оскільки він є, відповідно до Закону [2], однією з функцій уповноваженого органу – Міністерства економічного розвитку та торгівлі, а також завданням контролюючих органів;

– доповнити Закон принципами повноти, відповідності, незалежності, доцільності, справедливості, відповідальності.

У загальному вигляді принципи здійснення публічних закупівель умовно можна розділити на три групи:

– організаційні принципи, якими регулюється процес організації закупівель і якими забезпечується мета та результат закупівельної діяльності;

– етичні принципи, якими регулюються відносини між замовниками та учасниками, між державою та учасниками, а також між державою та замовниками;

– принципи, реалізація яких сприятиме найвищій результативності – задоволенню потреб держави та державних замовників, учасників, а також громадськості (рис. 1).

Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони [6], визначено правила та принципи державних закупівель, які регулюються *acquis* ЄС (спільним доробком) у сфері державних закупівель, зокрема принципи недискримінації, рівного ставлення, прозорості та пропорційності.

Отже, без змін пропонуємо залишити принципи відкритості та прозорості, а також максимальної економії, ефективності та пропорційності.

Уважаємо логічним об'єднання принципів об'єктивного та неупередженого визначення переможця закупівлі та одного з основних принципів, що передбачений Угодою [6], – недискримінації учасників та рівного ставлення до них, оскільки недискримінація є похідною від реалізації об'єктивності та неупередженості. Саме тому взаємозалежність даних принципів забезпечує їх логіку, а отже, їх варто розглядати в комплексі.

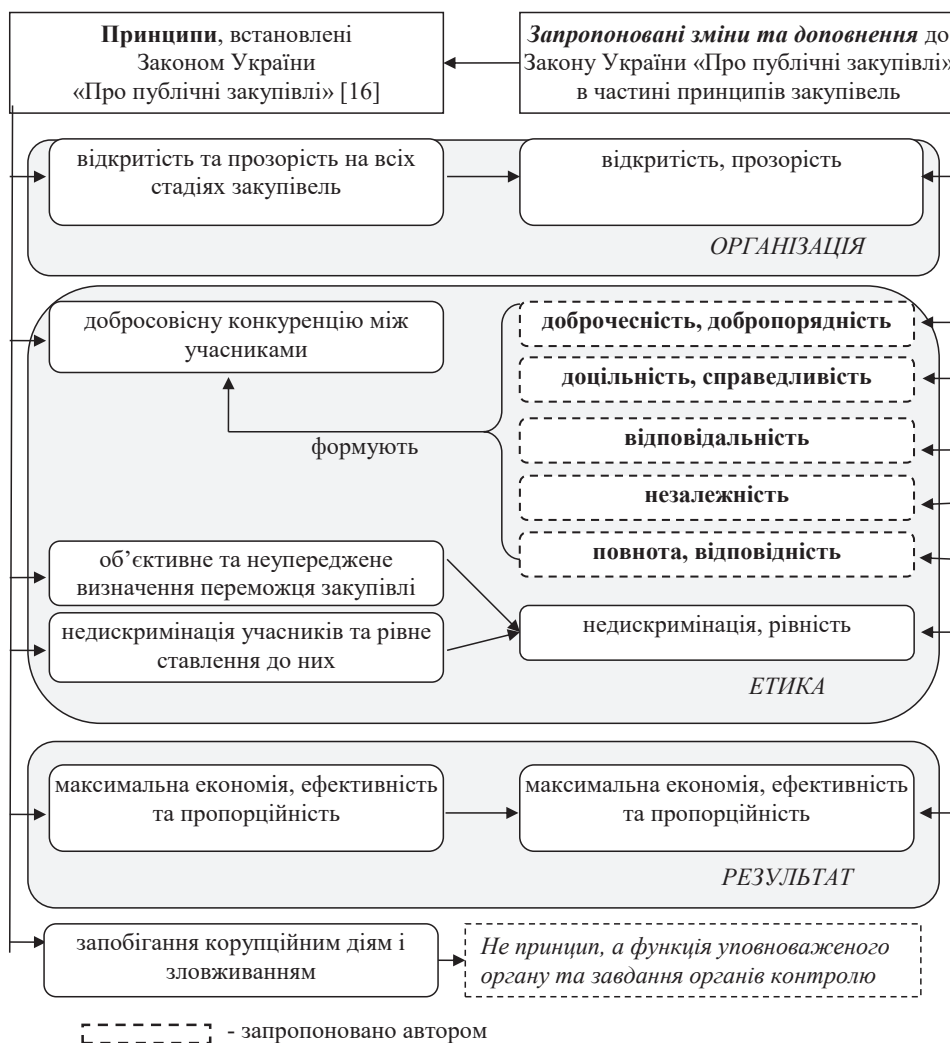


Рис. 1. Запропоновані зміни та доповнення до Закону України «Про публічні закупівлі» в частині принципів їх здійснення

Джерело: сформовано автором

Уважаємо, що для досягнення мети в публічних закупівлях замовниками та учасниками, а також із метою уникнення конфліктних ситуацій варто керуватися принципами етики: доброчесності, доброспорядності, повноти інформації, відповідності, чим забезпечуватиметься досягнення максимального ефекту всіма сторонами закупівельного процесу.

Особливої уваги потребує принцип відповідальності. Крім передбачення такого принципу в ст. 6 Закону [2], вважаємо, що має бути значно розширений та уточнений Розділ VIII «Відповідальність у сфері публічних закупівель», оскільки в ньому лише визначено, що «...члени тендерного комітету замовника, уповноважена особа, члени органу оскарження, службові (посадові) особи Уповноваженого органу, службові (посадові) особи органів, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів (обслуговуючого банку), несуть відповідальність згідно із законами України» [2].

Виходить, що Законом не деталізовано можливі порушення та відповідальність за них із боку замовників і уповноваженого органу, а також зовсім не передбачена відповідальність учасників. Документом, в якому передбачено можливі порушення (знову ж таки з боку замовників) та відповідальність за їх допущення, є Кодекс України про адміністративні правопорушення [7]. Зокрема, ст. 164-14 «Порушення законодавства про закупівлі» встановлено адміністративні стягнення (штрафи) на службових (посадових) або уповноважених осіб.

Саме тому вважаємо, що особливого доопрацювання потребує законодавство в частині доповнення принципу відповідальності, а також встановлення та передбачення можливих порушень як замовниками та представниками уповноваженого органу, так і учасниками.

З урахуванням запропонованих змін вектори реалізації та застосування принципів матимуть такий вигляд (рис. 2).

Принципами неупередженості, доцільності та справедливості повинні керуватися представники державних органів під час затвердження річного плану публічних закупівель. Уповноважений орган (Міністерство економічної політики та розвитку України) повинен здійснювати оцінку потреби замовників у предметах закупівель, забезпечуючи реалізацію принципу доцільності. Справедливість та незалежність повинні проявлятися під час перерозподілу державних коштів на здійснення закупівель.

Принцип незалежності реалізується під час проведення перевірок із боку органів контролю над дотриманням законності у процесі здійснення закупівель: Антимонопольного комітету України, Державної аудиторської служби України, Рахункової палати України.

Дотримання запропонованих принципів сприятиме добросовісній конкуренції, підвищенню довіри між усіма сторонами закупівельного процесу, зниженню корупційних ризиків, а також уникненню конфліктних ситуацій.

Таким чином, запропоновані зміни та доповнення в частині принципів здійснення публічних мають

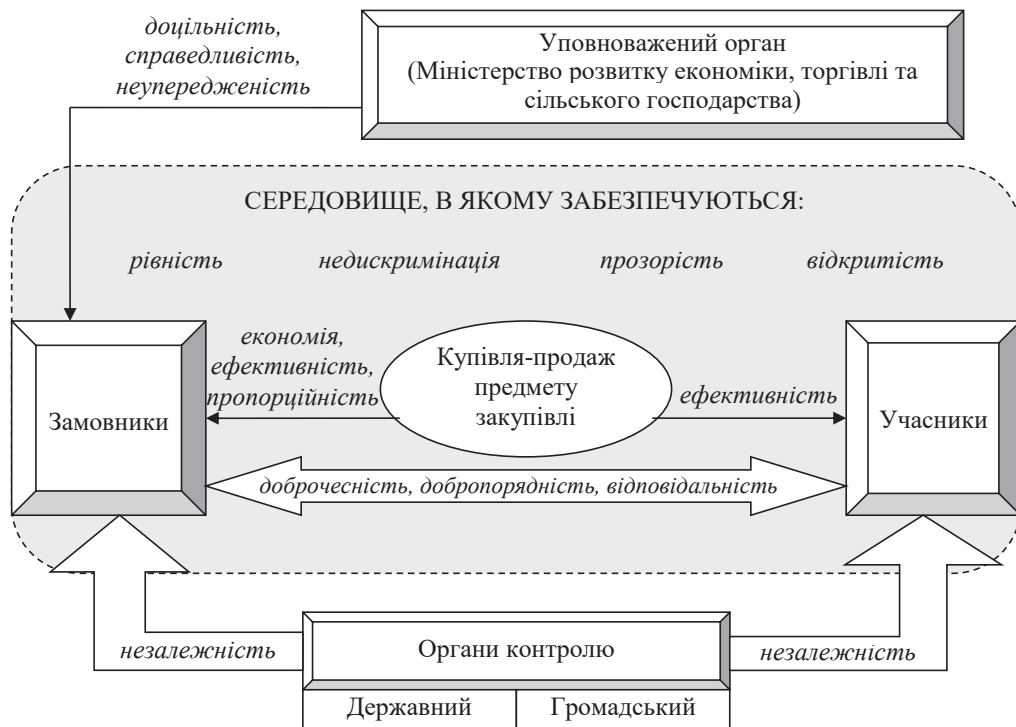


Рис. 2. Схема реалізації та застосування принципів публічних закупівель з урахуванням рекомендацій щодо їх доповнення

Джерело: сформовано автором

бути відображені не тільки в ст. 5 Закону України «Про публічні закупівлі» [2], а й у Кодексі поведінки щодо публічних закупівель [8], який був затверджений на виконання Стратегії реформування системи публічних закупівель («дорожньої карти») та Плану заходів щодо її реалізації [9].

На виконання вимог Угоди про асоціацію [6], з вересня 2018 р. по липень 2019 р. проводилася робота над фінансованим Європейським Союзом проектом «Підтримка впровадження Стратегії реформування публічних закупівель / Дорожньої карти для гармонізації законодавства в Україні», яким займалася провідна міжнародна фірма LINPICO Sarl. Результатом проекту стало розроблення Настанов щодо етичної поведінки замовників під час здійснення публічних закупівель [10] (далі – Настанови).

Настанови носять рекомендаційний характер та розроблені з метою надання методично-консультативної допомоги щодо забезпечення системного підходу до формування, підтримки та розвитку етичної поведінки замовників під час підготовки та здійснення публічних закупівель [11].

Принципи здійснення публічних закупівель, деталізовані в Настановах, відповідають принципам, визначеним у Законі України «Про публічні закупівлі». Чинниками, які впливають на мінімізацію конфліктності між суб'єктами сфери публічних закупівель, визначено: законність, компетентність, неупередженість, підзвітність, взаємоповагу, доброчесність. Уважаємо, що це не стільки чинники, скільки принципи та потреби ефективного закупівельного процесу. Так, до потреб можна віднести законність, компетентність, підзвітність, а решта «чинників» (неупередженість, взаємоповага, доброчесність) є принципами, в частині яких варто здійснити доповнення законодавства.

Підходи до формування принципів закупівель та Кодексу етики всіх суб'єктів сфери публічних закупівель у різних країнах дещо відрізняються, однак їх мета залишається однаковою та незмінною для всіх – забезпечення якісного, прозорого та безконфліктного закупівельного процесу, запобігання порушенням і зловживанням, а також мінімізація та уникнення ризиків.

Оскільки Україною підписана Угода про асоціацію [6], зрозуміло, що українське законодавство у сфері закупівель повинно бути адаптоване до правил ЄС. Уважаємо за доцільне розглянути європейську практику щодо принципів закупівель та Кодексу етики суб'єктів закупівель.

У Великобританії Комітет стандартів публічного життя (незалежний консультативний позавідомчий

орган, який консультує прем'єр-міністра) встановив сім принципів: самовідданість, доброчесність, об'єктивність, підзвітність, відкритість, чесність, лідерство [11].

Естонський Кодекс етики державних службовців був прийнятий як додаток до Закону «Про державну службу». Ця Настанова включає в себе не сім, а 20 принципів, дотримання яких очікується від естонських державних службовців [11].

Польська Настанова для державних службовців є дещо комплекснішою та зосереджена на забезпеченні незаплямованої репутації державних службовців відносно політичних та приватних інтересів. Ця Настанова включає у себе п'ять вимог до надійності, безпристрасності та політичної нейтральності [11].

Ірландське Управління державних закупівель розробило Кодекс етики для закупівельних установ. Цей Кодекс побудований на принципах сумлінності, прозорості/підзвітності та конфіденційності інформації [11].

Угорське Управління публічних закупівель розробило Кодекс етики, спрямований як на закупівельні установи, так і на учасників торгів. У ньому визначено основні принципи: доброчесність, прозорість, відсутність дискримінації, безпристрасність [11].

В Італії державна компанія «Консіп» відіграє центральну роль у публічних закупівлях. «Консіп» відповідає за централізовану діяльність із закупівель та надає консультаційні послуги всім організаціям-замовникам. Відносини у сфері публічних закупівель ґрунтуються на принципах чесності, коректності, прозорості, конфіденційності, безпристрасності, старанності, лояльності та взаємоповаги [11].

Висновки. Отже, сфера публічних закупівель зарубіжних країн регулюється подібними принципами, основними з яких є прозорість, доброчесність, безпристрасність. Реалізація принципів публічних закупівель (прок'ремент) передбачає додаткові позитивні ефекти, такі, наприклад, як ефективне застосування коштів платників податків, стимулювання науково-технічного прогресу, підвищення довіри між державою і суспільством, зниження корупційних ризиків, зростання продуктивності праці [12, с. 45]. Уважаємо, що існуюча стислість наведених у Законі принципів призводить до неоднозначності розуміння та досить нечіткого трактування. Саме тому Закон України про публічні закупівлі повинен бути не тільки доповнений вищенаведеними рекомендаціями у вигляді стислих принципів, а передбачати всі роз'яснення кожного з них. Реалізація даних принципів сприятиме підвищенню ефективності здійснення закупівельного процесу, а також економії бюджетних коштів.

Список літератури:

1. Артюх О.В. Принципи контролю: проблематика визначення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. № 6(1). С. 20–25.
2. Про публічні закупівлі : Закон України від 25 грудня 2015 р. № 922-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення: 16.06.2019).
3. Пінькас Г.І. Фінансово-економічний механізм конкурентоспроможного ринку державних закупівель : автореф. дис. ... к.е.н. : 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» ; ДНБЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми, 2009.
4. Олефір А.О. Безперспективність розвитку інституту державних закупівель як перша якість сучасної господарсько-правової політики. *Форум права*. 2012. № 3. С. 491–499.
5. Дроздова Н.Г. Державна політика у сфері державних закупівель: стан та перспективи реалізації. *Теоретичні та прикладні питання державотворення*. 2010. № 6. URL : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/2010-6/zmist/R_5/Drozдова.pdf. (дата звернення: 06.05.2019)
6. Угода про асоціацію 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: 16.06.2019).
7. Кодекс України про адміністративні правопорушення. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>. (дата звернення: 06.05.2019)
8. Кодекс поведінки щодо публічних закупівель, затв. Листом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 22.10.2018. URL : <https://infobox.prozorro.org/news-mert/shchodo-etichnoji-povedinki-pid-chas-zdiysnennya-publichnyh-zakupivel> (дата звернення: 18.10.2019).
9. Стратегія реформування системи публічних закупівель («дорожньої карти») та План заходів щодо її реалізації, затв. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2016 р. № 175-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80> (дата звернення: 18.10.2019).
10. Настанови з питань публічних закупівель, підготовлені Проектом ЄС «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС». URL : https://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2017/10/Guidelines_UKR_interactive_pages.pdf (дата звернення: 09.04.2019).
11. Щодо етичної поведінки під час здійснення публічних закупівель : Інфолист Міністерства економічного розвитку та торгівлі України № 3301-04/47784-06 від 15.11.2019. URL : <https://infobox.prozorro.org/news-mert/shchodo-etichnoji-povedinki-pid-chas-zdiysnennya-publichnyh-zakupivel> (дата звернення: 18.10.2019).
12. Критенко О.О. Сутність та особливості функціонування системи державних закупівель. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2012. № 9. С. 42–53.

References:

1. Artyukh, O. V. (2016). Pryntsyvy kontrolyu: problematyka vyznachennya [Control Principles: Problems of Determination]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya: Mizhnarodni eko-nomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo* [Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy], 6(1). pp. 20-25 (in Ukrainian).
2. Pro publichni zakupivli : Zakon Ukrainy vid 25 hrudnia 2015 r. № 922-VIII [Pro publichni zakupivli: Law of Ukraine vid 25 hrudnia 2015 r. No. 922-VIII]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (accessed 16 June 2019). (in Ukrainian).
3. Pinkas, G.I. (2009). Finansovo-ekonomichnyy biznes konkurentospromozhnyy rynek derzhavnykh zakupivel' [Financial and economic mechanism of competitive public procurement market]. Ph.D. Thesis. Money, Finance and Credit. State Institution «Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine», Sumy, Ukraine (in Ukrainian).
4. Olefir, A.O. (2012). Bezperspektyvnist' rozvytku instytutu derzhavnykh zakupivel' yak persha yakist' suchasnoyi hospodars'ko-pravovoyi polityky [The hopelessness of the development of the Institute of Public Procurement as the first quality of modern economic and legal policy]. *Forum prava* [Law Forum], 3, pp. 491-499 (in Ukrainian).
5. Drozdova, N. H. (2010). Derzhavna polityka u sferi derzhavnykh zakupivel': stan ta perspektyvy realizatsiyi [State policy in the field of public procurement: state and prospects of implementation]. *Teoretychni ta prykladni pytannya derzhavotvorennya* [Theoretical and applied issues of state formation], 6. Available at: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/2010-6/zmist/R_5/Drozдова.pdf (accessed 06 May 2019) (in Ukrainian).
6. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnyimi derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony [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 16 June 2019) (in Ukrainian).
7. Kodeks Ukrainy pro administratyvni pravoporushennia [Code of Ukraine on Administrative Offenses]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10> (accessed 06 May 2019) (in Ukrainian).
8. Kodeks povedinky shchodo publichnykh zakupivel, zatv. Lystom Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy vid 22.10.2018 [Code of Conduct for Public Procurement Letter from the Ministry of Economic Development and

Trade of Ukraine dated 22.10.2018]. Available at: <https://infobox.prozorro.org/news-mert/shchodo-etichnoji-povedinki-pid-chas-zdiysnennya-publichnyh-zakupivel> (accessed 18 October 2019) (in Ukrainian).

9. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016). Stratehiia reformuvannia systemy publichnykh zakupivel («dorozhnoi karty») ta Plan zakhodiv shchodo yii realizatsii [Strategy for reforming the public procurement system («roadmap») and planning its developed needs]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80> (accessed 18 October 2019) (in Ukrainian).

10. Nastanovy z pytan publichnykh zakupivel, pidhotovleni Proiektom YeS «Harmonizatsiia systemy derzhavnykh zakupivel v Ukraini zi standartamy YeS» [Public Procurement Guidelines prepared by the EU Project “Harmonization of the Public Procurement System in Ukraine with EU Standards”] Available at: https://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2017/10/Guidelines_UKR_interactive_pages.pdf (accessed 09 April 2019) (in Ukrainian).

11. Shchodo etychnoi povedinky pid chas zdiisnennia publichnykh zakupivel : Infolyst Ministerstva ekonomichnoho rozvytku ta torhivli Ukrainy № 3301-04/47784-06 vid 15.11.2019 [Concerning Ethical Behavior in Public Procurement: Infolist of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine No. 3301-04 / 47784-06 dated 15.11.2019]. Available at: <https://infobox.prozorro.org/news-mert/shchodo-etichnoji-povedinki-pid-chas-zdiysnennya-publichnyh-zakupivel> (accessed 18 October 2019) (in Ukrainian).

12. Krytenko O. O. (2014). Teoretychni pidkhody do vyznachennya ponyattya «derzhavni zakupivli» [Theoretical approaches to the definition of the concept of «public procurement»]. *Visnyk Akademiyi mytynoi sluzhby Ukrainy. Ser. : Derzhavne upravlinnya* [Bulletin of the Academic Services of Ukraine. Series: Public Administration], 1, pp. 19-26 (in Ukrainian).

ПРИНЦИПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК В УКРАИНЕ

Исследованы сущность и значение публичных закупок для эффективного развития предприятий, учреждений и организаций бюджетной сферы. Рассмотрены основные принципы публичных закупок в соответствии с Законом Украины «О публичных закупках». Определены основные различия в подходах к пониманию сущности принципов в сфере публичных закупок Украины и за рубежом. Предложено условно группировать принципы как организационные, этические и результативные. Дана подробная характеристика каждого из них и основных проблем в их соблюдении. Установлены взаимозависимость и подчиненность основных принципов. Предложено внесение соответствующих изменений и корректировок в части дополнения/объединения отдельных принципов как важной составляющей системы публичных закупок, а также изложения их в новых редакциях. Установлена краткость приведенных в Законе принципов, что приводит к неоднозначности понимания и достаточно нечеткой трактовке. Проанализированы нормативные документы по определению принципов осуществления публичных закупок по международным правилам.

Ключевые слова: публичные закупки, принципы, конкуренция, экономия, эффективность, пропорциональность, открытость, прозрачность, равенство, объективность, беспристрастность.

PRINCIPLES OF PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE

The essence and importance of public procurement for the effective development of enterprises, institutions and organizations of the budget sphere are investigated. It is established that public procurement, both in Ukraine and abroad, is subject to compliance with procurement principles. The basic principles of public procurement in accordance with the Law of Ukraine "On Public Procurement", which include fair competition, maximum economy, efficiency and proportionality, openness and transparency, the principle of non-discrimination of participants and equal treatment, objective and impartial determination of the winner, as well as the prevention of corruption and abuse. The main differences in the approaches to understanding the essence of principles in the field of public procurement of Ukraine and abroad are identified. It is suggested to conditionally group principles as organizational, ethical and effective. A detailed description of each of them and the main problems with respect to them are given. The interdependence and subordination of the basic principles are established. It is proposed to make changes and adjustments as regards the addition / consolidation of certain principles, as an important component of the public procurement system, and to set them out in new editions. The brevity of the principles set out in the Law is established, which leads to ambiguity of understanding and rather vague interpretation. Proposals for the adoption at the legislative level of the principles of integrity, fairness, expediency, fairness, responsibility, independence, completeness and conformity have been introduced. The normative documents for determining the principles of public procurement according to international rules are analyzed. The approaches to the formation of the procurement principles and the Code of Ethics of all public procurement entities in different countries are explored. The author gave a description to the bodies of organization and control in the field of public procurement. Positive effects from the implementation of public procurement principles have been identified.

Key words: public procurement, principles, competition, economy, efficiency, proportionality, openness, transparency, equality, objectivity, impartiality.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Алієв Раміль Айдин – аспірант кафедри підприємництва, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Андрієнко Марія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний авіаційний університет

Багорка Марія Олександрівна – доктор економічних наук, доцент кафедри маркетингу, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Безхлібна Анастасія Павлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу, Національний університет «Запорізька політехніка»

Білоус Світлана Петрівна – кандидат економічних наук, докторант кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Б. Хмельницького

Благун Іван Іванович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Богуславська Світлана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Б. Хмельницького

Вараксіна Олена Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія

Гаврилюк Оксана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Гаман Галина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування, Київський національний університет будівництва і архітектури

Герасимчук Олександр Володимирович – аспірант, Житомирський державний технологічний університет

Гомон Марина Володимирівна – аспірантка кафедри митної справи та оподаткування, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Гончаренко Олена Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, ДВНЗ «Університет банківської справи», Черкаський інститут

Горшкова Людмила Олександрівна – старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, Державний університет «Житомирська політехніка»

Давидюк Юлія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, Державний університет «Житомирська політехніка»

Данілова Ольга Миколаївна – кандидат сільськогосподарських наук, доцент кафедри економічної географії та екологічного менеджменту, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Дольний Юрій Зіновійович – магістр, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Жуань Сюечень – магістр, Національний авіаційний університет

Збожна Діана Михайлівна – магістр, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Здирко Наталія Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, декан факультету обліку та аудиту, Вінницький національний аграрний університет

Кацемір Яна Віталіївна – кандидат економічних наук, старший викладач, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Кемарська Тамара Георгіївна – старший викладач, Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Клепанчук Ольга Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри державних та місцевих фінансів, Львівський національний університет імені Івана Франка

Кожухівська Раїса Борисівна – кандидат економічних наук, доцент, Уманський національний університет садівництва

Колотило Павло Володимирович – магістр, Державний університет інфраструктури та технологій

Лазар Неля Миколаївна – магістр, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Маргітч Вікторія Володимирівна – аспірантка, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Мельниченко Григорій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, генеральний директор науково-дослідного інституту ДП «Каталіз і екологія», Інститут фізичної хімії імені Л.В. Писаржевського Національної академії наук України

Мещеряков Андрій Адольфович – доктор економічних наук, професор, Університет митної справи та фінансів

Михатіло Владислав Валерійович – аспірант кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія

Мігай Наталя Борисівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та організації виробництва, Первомайська філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Науменко Наталія Сергіївна – член-кореспондент АЕНУ, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин та управління проєктами, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Новікова Людмила Флорівна – кандидат економічних наук, доцент, Університет митної справи та фінансів

Ноняк Михайло Васильович – аспірант, Європейський університет

Обруч Ганна Володимирівна – кандидат економічних наук, докторант кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом, Український державний університет залізничного транспорту

Овсюк Ніна Василівна – доктор економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та природничих наук, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Павлова Анастасія Ігорівна – аспірант кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування, Черкаський державний технологічний університет

Петрашевська Ангеліна Дмитрівна – доктор економічних наук, професор, Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Пилипенко Олександр Віталійович – аспірант кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування, Київський національний університет будівництва і архітектури

Підвальна Оксана Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аграрного менеджменту, Вінницький національний аграрний університет

Підгірна Валентина Никифорівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної географії та екологічного менеджменту, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Підлипна Радміла Петрівна – доктор економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Полякова Юлія Володимирівна – доктор економічних наук, доцент, Львівський торговельно-економічний університет

Радченко Андрій Анатолійович – голова правління ПАТ «Аграрний фонд»

Робул Юрій Володимирович – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та бізнес-адміністрування, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Савастєєва Оксана Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Саїнчук Наталія Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Самарчук Ольга Володимирівна – магістр, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Сидорчук Орестіслава Григорівна – доктор наук з державного управління, доцент кафедри державного управління, Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Сімак Сергій Васильович – доктор наук з державного управління, доцент, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Стуглик Джоанна – кандидат економічних наук, здобувач ступеня доктора економічних наук кафедри економіки, підприємництва та природничих наук, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Таргоня Катерина Олександрівна – магістрантка, Державний університет «Житомирська політехніка»

Ткачук Галина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту, Одеська національна академія харчових технологій

Федорова Юлія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Українська інженерно-педагогічна академія

Фіалковський Андрій Рональдович – аспірант, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Харчук Олена Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та адміністрування, Державний університет інфраструктури та технологій

Шинькович Андрій Васильович – аспірант кафедри бухгалтерського обліку, Вінницький національний аграрний університет

Юрченко Наталія Іванівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри маркетингу, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Юхнов Борис Юрійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Українська інженерно-педагогічна академія

Яремко Лариса Адольфівна – доктор економічних наук, професор, Львівський торговельно-економічний університет

Яцкевич Інна Володимирівна – доктор економічних наук, доцент, Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Науковий журнал

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Серія: Економіка і управління

Том 31 (70). № 1, 2020

Коректура • *О. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Адреса редакції:

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

м. Київ, вул. Івана Кудрі, 33

Телефон редакції: +38 (095) 430 01 12

Електронна пошта: editor@econ.vernadskyjournals.in.ua

Сторінка журналу: www.econ.vernadskyjournals.in.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 26,39. Ум. друк. арк. 27,9.

Підписано до друку 05.03.20. Замов. № 0220/61. Наклад 150 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»

73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а

Телефони: +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.