

GALICIAN ECONOMIC JOURNAL

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu

Scientific Journal

Issued 6 times a year

Founded in September, 1996

№ 4 (65) 2020

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04

Founder and publisher:

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

List of journals ISSN 2409-8892

Copyright 19.08.2010 KB № 17319-6089П

Approved by the order of Ministry of Education and Science of Ukraine from 06.03.2015 № 261 as a scientific professional edition.

Recommended by the Scientific Council of the Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Protocol No 8, 23.06.2020.

Editorialboard:

Rohatynskyy R. M. (chief editor), Pavlykivska O. I. (deputy chief editor), Kilyar O. R. (assistant editor), Marushchak L. I. (technical editor), Buyak L. M., Luchko M. R., Lobodina Z. M., Marynenko N. Yu., Panukhnyk O. V.

International editorialboard:

Zelinska A. (Poland), Ciobanu G. (Romania).

Editorial office address: Ternopil Ivan Puluj National Technical University,
56, Ruska Str.
Ternopil 46001, Ukraine.
Tel. (067) 39474 96.
Fax: (380) 352 254983.
E-mail: galician.visnyk@gmail.com

All rights reserved. Copywrite and translation are allowed only author and editorial staff's agreement.

Editorial staff does not always share the author's opinion and is not responsible and assumes no liability for any mistakes made.

<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/228>

Translation of articles by English language L. A. Dzhydzhora.

Managing Editor Ye. I. Grytsenko.

Printers reader N. B. Koval.

Art Editor, design, typist A. P. Katrych.

ISSN 2409-8892

© Ternopil Ivan Puluj National
Technical University, 2020

Засновник і видавець:

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя.

Реєстраційний номер ISSN2409-8892.

Затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 06.03.2015р., № 261 як наукове фахове видання.

Свідоцтво про реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 17319 – 6089 ПР від 19.08.2010 р.

Згідно з наказом Міністерства освіти і науки України № 409 від 17.03.2020 р. науковому фаховому журналу «Галицький економічний вісник» присвоєно категорію «Б».

Рекомендовано до друку вченою радою Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя 23.06.2020 р., протокол № 8.

Редакційна колегія:

Рогатинський Р. М. (головний редактор), Павликівська О. І. (заступник головного редактора), Кіляр О. Р. (відповідальний секретар), Марущак Л. І. (технічний секретар), Буяк Л. М., Лучко М. Р., Лободіна З. М., Мариненко Н. Ю., Панухник О. В.

Міжнародна редакційна колегія:

Зелінська А. (Польща), Чобану Г. (Румунія).

Адреса редакції: 46001, Тернопіль, вул. Руська, 56.
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя.
Телефон: (067) 394 74 96.
E-mail: galician.visnyk@gmail.com

Усі права захищені. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

Редакція не завжди поділяє думку автора й не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

<http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/228>

Переклад *Л. В. Джиджора*.

Редактор *Є. І. Грищенко*.

Коректор *Н. Б. Коваль*.

Комп'ютерне макетування *А. П. Катрич*.

©Тернопільський національний технічний
університет імені Івана Пулюя, 2020

CONTENT

ECONOMISC

<i>Iryna Voloboieva; Anastasiia Liezina.</i> Organizational and economic mechanism of effective implementation of corporate education in the context of human resource management	7
<i>Zhanna Derii; Tetiana Zosymenko.</i> Ukraine-Hungary economic cooperation: current state and prospects of economic cooperation improvement	18
<i>Olena Korchak; Oleksandr Popov.</i> Royalty rates determination by sublicensing under current conditions of Ukraine innovation market development	28
<i>Olexander Marchenko.</i> Digital economy in Ukraine: main trends and development prospects	34
<i>Yuriy Petrushenko; Tetiana Trypolska.</i> Power decentralization as an economic tool for the educational sphere development	40
<i>Oksana Poplavaska; Olena Shevchuk.</i> Working poverty phenomenon: reasons, consequences, ways of reduction	50
<i>Iryna Sievidova; Larysa Leshchenko.</i> Analysis of the efficiency of different channels of agricultural enterprises products sales	60
<i>Olga Sych.</i> Theoretical approaches to the post industrial territories revitalization	68
<i>Olena Sorokivska; Nadiia Synkevych.</i> Impact of COVID-19 pandemic on Ternopil region socio-economic development	74
<i>Oksana Yavorska.</i> The intellectual capital as a catalyst of labor intellectualization processes in the bioeconomy: European experience	88

ACCOUNTING AND TAXATION

<i>Olena Androsenko.</i> Conceptual approaches to the organization of production costs analysis at industrial enterprises	100
<i>Tetiana Pysarenko.</i> Assessment of the tax burden on business entities activity	114

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

<i>Petro Viblyi; Iryna Lashchuk; Petro Diakiv.</i> Fintech products use in Ukraine banking system	121
<i>Nazar Demchyshak; Oksana Shchurevych; Maksym Kobylnyk.</i> Tax stimulation of investment activity: theoretical aspects and implementation of foreign experience in Ukraine	128
<i>Artur Zhavoronok.</i> Comprehensive assessment of the financial status of forestry enterprises as a prerequisite for financial resources attraction	138

MANAGEMENT

<i>Larysa Alekseiieva; Olga Pavlova.</i> Managing the investment activities of the agricultural engineering companies under risk	151
<i>Halyna Nahorniak.</i> Determination of effective competency management mechanisms as necessary component of intellectual capital in the system of businesses competitive advantage development (on the example of machine-building enterprises)	158
<i>Iryna Pet; Ihor Oliinyk; Oleksandr Tertytsia.</i> Branding as a tool for the development of territories investment attractiveness	173
<i>Olha Pyroh; Iryna Pasinovykh.</i> Social responsibility as foundation of new business paradigm	181
<i>Lesia Sheludko.</i> Impact of import dependence on Ukraine food security	191

BUSINESS, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES

<i>Nataliia Bazhanova; Irina Markovich.</i> Structural model of corporate management for interest alignment	200
<i>Kostiantyn Mamonov; Volodymyr Velychko; Evgen Grytskov.</i> Economic and mathematical modeling of construction companies development	209

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<i>Larysa Bezzubko; Kristina Topchiiy.</i> Educational migration in Ukraine	217
<i>Tamila Kovalchuk; Olena Kononchuk.</i> International mergers and acquisitions as a factor of tncs competitiveness reinforcement	224
<i>Vladyslav Kovbasa.</i> Influence of protectionism tendencies of global economy on cryptocurrencies pricing	237
<i>Viktoriia von Rosen.</i> Compliance and compliance-risks in the context of corporate responsibility and corporate governance (certain aspects of foreign practice)	246

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

<i>Ірина Волобоєва; Анастасія Лезіна.</i> Організаційно-економічний механізм ефективною реалізації корпоративної освіти в контексті управління людськими ресурсами	7
<i>Жанна Дерій; Тетяна Зосименко.</i> Поточний стан та перспективи удосконалення економічної співпраці між Україною та Угорщиною	18
<i>Олена Корчак; Олександр Попов.</i> Визначення ставок роялті за субліцензіями в умовах сучасного розвитку інноваційного ринку України	28
<i>Олександр Марченко.</i> Цифрова економіка в Україні: основні тенденції та перспективи розвитку	34
<i>Юрій Петрушенко; Тетяна Трипольська.</i> Децентралізація влади як економічний інструмент розвитку освітньої сфери	40
<i>Оксана Поплавська; Олена Шевчук.</i> Феномен бідності працюючого населення: причини, наслідки, шляхи подолання	50
<i>Ірина Сєвідова; Лариса Лещенко.</i> Аналіз ефективності різних каналів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств	60
<i>Ольга Сич.</i> Теоретичні підходи до ревіталізації постпромислових територій	68
<i>Олена Сороківська; Надія Синькевич.</i> Вплив пандемії COVID-19 на соціально-економічний розвиток Тернопільської області	74
<i>Оксана Яворська.</i> Інтелектуальний капітал як каталізатор процесів інтелектуалізації праці біоекономіки: європейський досвід	88

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

<i>Олена Андросенко.</i> Концептуальні підходи до організації аналізу витрат виробництва продукції на промислових підприємствах	100
<i>Тетяна Писаренко.</i> Оцінювання податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарської діяльності	114

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

<i>Петро Віблій; Ірина Лащик; Петро Дяків.</i> Використання фінансово-технологічних продуктів у банківській системі України	121
<i>Назар Демчишак; Оксана Щуревич; Максим Кобильник.</i> Податкове стимулювання інвестиційної діяльності: теоретичні аспекти та імплементація зарубіжного досвіду в Україні	128
<i>Артур Жаворонок.</i> Комплексне оцінювання фінансового стану підприємств лісогосподарської галузі як передумова залучення фінансових ресурсів	138

МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Лариса Алексеєва; Ольга Павлова.</i> Управління інвестиційною діяльністю підприємств сільськогосподарського машинобудування в умовах ризику	151
<i>Галина Нагорняк.</i> Визначення ефективних механізмів управління компетенціями як необхідних компонент інтелектуального капіталу у системі розвитку конкурентних переваг суб'єктів господарювання (на прикладі машинобудівних підприємств)	158
<i>Ірина Петь; Ігор Олійник; Олександр Тертиця.</i> Брендинг як інструмент формування інвестиційної привабливості територій	173
<i>Ольга Пирог; Ірина Пасінович.</i> Соціальна відповідальність як фундамент нової парадигми бізнесу	181
<i>Леся Шелудько.</i> Вплив імпортозалежності на продовольчу безпеку України	191

**ПІДПРИЄМНИЦТВО,
ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Наталія Бажанова; Ірина Маркович.</i> Структурна модель управління корпорацією з узгодження інтересів	200
<i>Костянтин Мамонов; Володимир Величко; Євгеній Грицьков.</i> Економіко-математичне моделювання розвитку будівельних підприємств	209

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<i>Лариса Беззубко; Крістіна Топчій.</i> Освітня міграція в Україні	217
<i>Таміла Ковальчук; Олена Конончук.</i> Міжнародні злиття та поглинання як фактор посилення конкурентоспроможності ТНК	224
<i>Владислав Ковбаса.</i> Вплив протекціоністських тенденцій глобальної економіки на ціноутворення криптовалют	237
<i>Вікторія фон Розен.</i> Комплаєнс і комплаєнс-ризик в контексті питань корпоративної відповідальності та корпоративного управління (окремі аспекти зарубіжної практики)	246



ECONOMISC

ЕКОНОМІКА

УДК 331.108.45

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

Ірина Волобоєва; Анастасія Лезіна

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Київ, Україна*

Резюме. Досліджено організаційно-економічний механізм ефективної реалізації системи корпоративної освіти в контексті управління людськими ресурсами організації. Актуальність дослідження проблематики корпоративної освіти зобумовлена тим, що в умовах мінливого ринкового середовища конкурентоспроможність спеціаліста безпосередньо залежить від його готовності/здатності до безперервної освіти протягом усієї професійної кар'єри, оскільки існує кваліфікаційний цикл, який визначає зародження й старіння знань, навичок, мотивації та ціннісної орієнтації. Корпоративна освіта, з одного боку, покликана стимулювати прагнення працівників до безперервного підвищення свого професійного рівня, з іншого боку, за рахунок створення системи внутрішньофірмового навчання здатна формувати лояльність персоналу, забезпечувати зниження плинності кадрів та високу продуктивність праці. Необхідно зауважити, що в практиці вітчизняних галузей народного господарства (перш за все промисловості) поняття корпоративної освіти не є новим. І в доринковий період існували різноманітні форми виробничого навчання й підвищення кваліфікації кадрів. Але переважна їх більшість зосереджувала увагу виключно на досягненні оптимальних показників нормування праці та плинності кадрів, забезпеченості виробничих процесів трудовими ресурсами та адаптації персоналу до нових засобів виробництва й технологій. Проте з оглядом на стрімку динаміку НТП, появу нових підходів формування корпоративної культури, підсилення інтеграційних та глобалізаційних процесів, наслідком яких є загострення конкуренції, більшість наявних форм виробничого навчання стають або малоефективними, або не відповідають сучасним вимогам. Алгоритмізована модель створення успішної системи корпоративної освіти складається з: прагнення і ключових цілей; визначення, чіткого розуміння й виокремлення призначення та візії організації; створення функціональної структурної одиниці, що здійснює реалізацію стратегічного розвитку організації; розроблення високоякісних навчальних планів для кожної групи/типу цільової аудиторії; створення та забезпечення навчального середовища, яке націлене на вирішення проблем організації в рамках її довготермінової стратегії розвитку; управління відносинами, фінансами, об'єктами та інфраструктурою; створення сильного бренду та партнерської мережі (академічні навчальні центри, спеціалізовані тренінгові центри, науковці, дослідники, тренери).

Ключові слова: корпоративна освіта, управління людськими ресурсами, модель компетентностей, ланцюг цінності, стратегічна конкурентоспроможність.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.007

Отримано 12.05.2020

UDC 331.108.45

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF EFFECTIVE IMPLEMENTATION OF CORPORATE EDUCATION IN THE CONTEXT OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Iryna Voloboieva; Anastasiia Liezina

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

Summary. *The organizational and economic mechanism of effective implementation of the corporate education system in the human resources management aspect of the organization is investigated. The relevance of the investigation of the problems of corporate education is due to the fact that in the changing market environment, the competitiveness of a specialist depends directly on his / her willingness / ability for continuing education throughout his / her professional career, since there is a qualification cycle that determines the origin and aging of knowledge, skills and competences. orientation. Corporate education, on the one hand, is designed to stimulate the desire of employees for continuous improvement of their professional level, on the other hand, through the creation of in-house training system is able to create loyalty of staff, to ensure staff turnover reduction and high productivity. It should be noted that in the practice of domestic economy sectors (especially industry) the concept of corporate education is not new. And in the pre-market period there were various forms of industrial training and advanced training. But most of them focused exclusively on achieving optimal indicators of labor rationing and staff turnover, supplement of production processes with labor resources and personnel adaptation to new means of production and technologies. However, due to the rapid dynamics of STP, the emergence of new approaches to corporate culture, strengthening of integration and globalization processes, resulted in increased competition, most existing forms of industrial training are either ineffective or do not meet modern requirements. The algorithmic model of creating the successful corporate education system consists of: desire and key goals: defining, clear understanding and highlighting the purpose and vision of the organization; creation of functional structural unit implementing the strategic development of the organization; development of high-quality curricula for each target group / type; creation and supply of the learning environment aimed at organization challenges within its long-term development strategy; management of relationships, finances, facilities and infrastructure; creation of strong brand and partner network (academic training centers, specialized training centers, scientists, researchers, trainers).*

Key words. *corporate education, human resources management, competency model, value chain, strategic competitiveness.*

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.007

Received 12.05.2020

Постановка проблеми. Якість людських ресурсів будь-якої організації визначається наявністю певних компетентностей у її персоналу, в результаті чого підвищується продуктивність праці та формується стратегічна конкурентоспроможність. Способом формування релевантних компетентностей на рівні операційної діяльності виступає корпоративна освіта, яку можна визначити як сукупність освітніх послуг системи додаткової професійної освіти, спрямованої на підвищення кваліфікації та компетентностей працівників усієї організації.

Актуальність дослідження проблематики корпоративної освіти зумовлена тим, що в умовах мінливого ринкового середовища конкурентоспроможність спеціаліста безпосередньо залежить від його готовності/здатності до безперервної освіти протягом усієї професійної кар'єри, оскільки існує кваліфікаційний цикл, який визначає зародження та старіння знань, навичок, мотивації та ціннісної орієнтації. Корпоративна освіта, з одного боку, покликана стимулювати прагнення працівників до безперервного підвищення свого професійного рівня, з іншого боку, за рахунок створення системи внутрішньофірмового навчання здатна формувати лояльність персоналу, забезпечувати зниження плинності кадрів та високу продуктивність праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної проблематики присвячено значну кількість робіт як на теоретичному, так і практичному рівні як здійснення господарської діяльності тієї чи іншої організації.

Необхідно зауважити, що в практиці вітчизняних галузей народного господарства (перш за все промисловості) поняття корпоративної освіти не є новим. І в доринковий період існували різноманітні форми виробничого навчання і підвищення кваліфікації кадрів. Але переважна їх більшість зосереджувала увагу виключно на досягненні оптимальних показників нормування праці та плинності кадрів, забезпеченості виробничих процесів трудовими ресурсами та адаптації персоналу до нових засобів виробництва та технологій. Проте з оглядом на стрімку динаміку НТП, появу нових підходів формування корпоративної культури, підсилення інтеграційних та глобалізаційних процесів, наслідком яких є загострення конкуренції, більшість наявних форм виробничого навчання стають або малоефективними, або не відповідають сучасним вимогам.

Додатковою складністю є те, що корпоративна освіта є предметом міждисциплінарних досліджень. Наукові роботи, присвячені особливостям цього виду освітніх послуг, можна віднести до таких сфер знань: економіка, педагогіка, психологія, менеджмент, маркетинг, організація освітніх систем, бізнес-аналітика тощо. Крім того, на відміну від базової навчальної освіти (середньої, вищої) додаткову професійну освіту неможливо створити у вигляді комплексної стандартизованої системи з єдиною нормативно-правовою базою (як наприклад, опис кваліфікаційних рівнів згідно з нормативно-правовим документом – Національна рамка кваліфікацій), оскільки вона орієнтована на конкретного замовника й постійно динамічно змінюється/реагує на вимоги ринку.

Значний внесок у вирішення проблем розвитку та ефективного використання людських ресурсів зробили М. Армстронг, Г. Беккер, Д. Гелбрейт, Ф. Махлуп, М. Мелоун, К. Свейбі, Д. Торрінгтон та інші. Різновекторні питання відтворення та управління людськими ресурсами також висвітлено в багатьох працях українських учених: Л. Безтелесної, І. Волобоєвої, О. Герасименко, О. Грішнкової, Л. Ємельяненко, Н. Ковтун, А. Колота, Т. Костишиної, О. Кравчук, Е. Лібанової, Л. Лісогор, Г. Лопушняк, Ю. Маршавіна, В. Надраги, І. Петрової, В. Петюха, В. Савченка, М. Семикіної, С. Цимбалюк, Л. Червінської, Л. Шаульської, Л. Щетініної та інших.

Постановка завдання. Водночас, не зважаючи на велику кількість праць з досліджуваної теми, єдиного підходу щодо формування системи ефективного управління людським капіталом організації ще не запропоновано. Залишаються не вирішеними на теоретичному, методологічному та практичному рівнях проблемні питання щодо формування організаційно-економічного механізму підсилення наявних компетентностей персоналу, побудови гнучкої системи навчання релевантним компетентностям відповідно до змін у корпоративній стратегії та кон'юнктури мінливого ринкового середовища.

Теоретичним підґрунтям дослідження виступають підходи щодо побудови та функціонування моделі компетентностей організації в рамках концепції управління людськими ресурсами, яка, своєю чергою, робить акцент на взаємозв'язку між якістю людського капіталу та конкурентоспроможністю, доводить механізм реалізації цього взаємозв'язку і пропонує дієві інструменти реалізації концепції у господарській діяльності.

Метою даного дослідження є виокремлення організаційно-економічного механізму ефективної реалізації системи корпоративної освіти в контексті управління людськими ресурсами організації.

Виклад основного матеріалу. Система корпоративної освіти (СКО) – це форма навчання персоналу, яка проводиться в «стінах» самої організації і в основному її власними силами. Таке навчання вигідно відрізняється як від академічної освіти, так й від освітніх послуг зовнішніх провайдерів тим, що має гранично практичну, цільову спрямованість. У них працівники навчаються саме тому, що необхідно для їхньої роботи і для реалізації стратегічних цілей організації. Крім того, за допомогою корпоративного навчання розвиток працівників здійснюється на постійній основі, а це необхідно, якщо організація не хоче втрачати темп постійного технологічного та ринкового оновлення [7].

Навчання здійснюється силами самої організації згідно з її цілями, а це означає, що воно буде відповідати її місії, баченню і стратегічним цілям розвитку, забезпечувати відповідність якості наявних людських ресурсів генеральній стратегії розвитку організації, що функціонує в умовах постійних змін. Тобто створення системи корпоративної освіти являє собою дещо інший підхід до організації навчання в компанії. Цей підхід відрізняється системністю. В його основі лежить поняття компетентності – знань і навичок, що необхідні персоналу для ефективної реалізації конкретних функціональних обов'язків. Але, на відміну від ситуативного навчання, в цьому випадку визначаються не тільки тактичні, але й стратегічні потреби в знаннях і навичках власного персоналу.

Таким чином, система корпоративної освіти – це форма управління людськими ресурсами, що має не тільки прикладне, але й стратегічне значення, безпосередньо пов'язане з плануванням бізнес-процесів організації [14]. З оглядом на це, СКО – це більше, ніж відділ навчання та розвитку персоналу. Її мета носить глобальніший характер: вона забезпечує єдине, узгоджене, підпорядковане стратегічним цілям навчання для всіх співробітників організації, яким воно необхідне відповідно до цих цілей.

Серед цілей СКО – розвиток необхідних організації компетентностей, впровадження організаційних змін, підтримання конкурентоспроможності, відбір та утримання цінних працівників, розвиток корпоративної культури і трансляція цінностей компанії персоналу, створення сприятливого клімату всередині організації. Форми існування системи корпоративної освіти наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Форми існування системи корпоративної освіти

Table 1. Forms of the corporate education system existence

№	Форма СКО	Приклад
1	2	3
1	Повноцінна інституція надання аутсорсингових послуг у сфері розвитку та навчання персоналу відповідно до потреб клієнтів. У цьому випадку має у своєму складі штатних спеціалістів, які розробляють, організовують, здійснюють навчання та розвиток	IBM, General Electric
2	Засіб стандартизації ключових практик та бізнес-процесів з метою забезпечення послідовності, відповідності та єдності корпоративної якості, знань, культури в будь-якому місці глобального ринку	Accenture, Deloitte, McDonald's University
3	Навчальний центр для менеджменту вищого виконавчого рівня, в якому, окрім розвитку лідерських навичок, вивчають менеджмент талантів, стратегічне планування, психологічні практики управління бізнес-процесами тощо	Novartis

1	2	3
4	Центр професійного тренування – акцентує увагу саме на тих аспектах функціональної діяльності, які є критично важливими для конкурентоспроможності в індустрії (особливо коли освітня система не здатна забезпечити достатню кількість кваліфікованих спеціалістів (інженерів, технологів тощо) із специфічними компетентностями	Siemens, Bosch
5	Платформа покращення ефективності ланцюгів доданої вартості шляхом активізації внутрішніх ресурсів, оптимізації процесів міжкультурної взаємодії, зменшення витрат та прискорення інновацій	Toyota
6	Засіб культурної інтеграції у вигляді платформи, що сприяє діалогу між функціональними та регіональними структурними підрозділами, забезпечує впровадження єдиної корпоративної культури та політики	Unicredit, Daimler – Chrysler, Sumsung
7	Платформа навчання та освоєння унікальної стратегії компанії	Disney Institute, Avon, Lafarge

Джерело: складено автором за даними: [1, 2, 3, 8, 10].

Щоб досягти своєї ефективності, функціонування СКО організації повинна відповідати певним принципам, серед яких можна виокремити такі:

- тісний взаємозв'язок між ідентифікацією наявних проблем у сфері продуктивності праці та їх проактивним вирішенням разом із системним управлінням змінами;
- відповідальність за результативне навчання лежить не тільки на тренерах, але й на «учнях». Тобто наявність мотивації є важливою умовою;
- оцінювання результативності навчання здійснюється постійно, з застосуванням всіх необхідних для цього методів і технологій на основі комплексної методології оцінювання його ефективності.

З оглядом на досвід системи корпоративної освіти провідних транснаціональних компаній можна запропонувати наступну алгоритмізовану модель створення успішної СКО, що складається з взаємопов'язаних шести блоків (рисунок 1).

Складові моделі системи корпоративної освіти:

- 1) *прагнення й ключові цілі*: визначення, чітке розуміння й виокремлення призначення та візії (vision) організації;
- 2) *масштаб діяльності*: створення функціональної структурної одиниці, що здійснює реалізацію стратегічного розвитку;
- 3) *цільова аудиторія і контент*: розроблення високоякісних навчальних планів для кожної групи/типу цільової аудиторії;
- 4) *система створення ланцюга цінностей*: створює та забезпечує навчальне середовище, яке націлене на вирішення проблем організації в рамках її довготермінової стратегії розвитку;
- 5) *правління (відповідальність) та структура*: управління відносинами, фінансами, об'єктами та інфраструктурою;
- 6) *просування бренду та партнерські зв'язки*: створення сильного бренду та партнерської мережі (академічні навчальні центри, спеціалізовані тренінгові центри, науковці, дослідники, тренери).



Рисунок 1. Складові ефективного функціонування системи корпоративної освіти

Figure 1. Components of the effective functioning of the corporate education system

Пояснення до рисунка 1.

Прагнення й ключові цілі. У минулому система корпоративної освіти фокусувала увагу на розробленні навчальних програм/курсів та засобах їх реалізації. Сьогодні функції СКО стали ширшими. Додалося завдання підтриманням корпоративної стратегії та культури. І хоча корпоративна освіта має різні типи управління й структури, у цілому вона втілюється у спеціалізованих структурних одиницях (платформами розвитку прикладних знань), метою діяльності яких є допомога персоналу організації в удосконаленні стратегічних навичок і компетентностей.

Загалом учасники корпоративного сектора та фахівці HR вказують на три причини створення СКО для організації. Це:

- «прив'язка» розвитку лідерства і талентів організації до її корпоративної стратегії;
- формування спільної корпоративної культури та чіткої ідентифікації з нею менеджменту;
- підтримання стратегії розвитку організації шляхом створення нових функціональних мереж і покращення розуміння стратегічних цілей.

Типи корпоративної освіти. Останні дослідження [6, 9, 12] доводять, що корпоративна освіта намагається концентрувати зусилля на реалізації однієї з чотирьох основних ролей залежно від своєї цільової аудиторії та стратегічних цілей. Як функціональна структурна одиниця СКО може бути:

1. Тренінговий центр. У даному випадку СКО забезпечує широкому загалу штатного персоналу. Мета діяльності – досягнення операційної досконалості та

сприяння впровадженню ключових бізнес-процесів та стандартів. Наприклад, Campus Veolia навчає більш ніж 200.000 працівників і здійснює оцінювання людських ресурсів у важливих для компанії сферах діяльності. Надання тренінгів та навчальних програм широкому загалу своїх працівників з моменту їх приєднання до компанії є основною рисою СКО у форматі тренінгового центру.

2. Лідерський акселератор. Цільовою аудиторією такого типу СКО є середній та старший рівні менеджменту. Мета діяльності – розвиток лідерської культури в організації. Зводячи разом різноманітні групи лідерів, такі СКО створюють мережу, що потім пов'язує учасників разом після закінчення ними навчальних програм. Наприклад, Petronas Leadership Center (PLC) спрямовує зусилля, у першу чергу, на розвиток лідерських компетентностей у працівників вищих ланок керівництва.

3. Стратегічна платформа. Програми такого типу СКО спрямовані на старший та вищий виконавчі рівні менеджменту, з контентом, безпосередньо значущим для стратегій компанії. Мета діяльності – пов'язати професійний розвиток зі специфічними викликами та вставити професійну освіту в процеси формування/впровадження стратегії розвитку організації. Наприклад, GDF Suez University навчає талановитих управлінців діяти як внутрішніх консультантів. Також заклад заснував низку аналітичних центрів (think tanks) для дослідження викликів і перешкод стійкому зростанню компанії.

4. Освітня мережа. Створювати культуру навчання та сприятливі умови для безперервного навчання за межами аудиторії – саме ця відповідальність покладається на СКО такого типу. Цільовою аудиторією корпоративної освіти є широкий загал управлінців та працівників, для яких важливо оптимізувати/підкріпити свої функціональні, технічні або управлінські компетентності. Наприклад, Arcelor Mittal Corporate University з метою сприяння процесам навчання у міжнародних підрозділах компанії реалізовує всеосяжні навчальні програми в сімнадцяти регіональних філіях. Для цього впроваджені крос-регіональні програми, які формують компетентності у сфері проектного управління. Окремо також існують тренінгові центри для працівників цехів та інших робочих спеціальностей.

Цільова аудиторія і контент. Навчальні програми корпоративної освіти організації повинні відповідати її цілям, призначенню (типу) та цільовій аудиторії. Крім того, вони потребують постійного оновлення, щоб залишатися актуальними для потреб бізнесу. Переважна більшість СКО спеціалізується на розвитку лідерських компетентностей та підтриманні корпоративних стратегій – 95% від загальної кількості. Місія розвитку корпоративної культури важлива для 70% СКО. Тільки 33% СКО розробляють навчальний контент для широкого загалу працівників, тобто функціонують як внутрішня освітня мережа з потенціалом аутсорсингу навчальних послуг [11, 12].

Сегментація цільової аудиторії за кар'єрним рівнем також важлива. Швидкість змін у бізнесі, зростаюча невизначеність формують запит на адаптивну організацію з лідерами, здатними оперативно реагувати на різноманітні виклики. Корпоративна освіта забезпечує можливості подальшого кар'єрного зростання менеджерів різних ланок управлінської відповідальності на основі розвитку їх адаптивно-лідерських компетентностей, що, з одного боку, надає всій організації більшу гнучкість, з іншого, — формує якісний кадровий резерв для вищого виконавчого рівня.

Система створення ланцюга цінностей. Ланцюг цінностей СКО організації складається з певних елементів послідовного взаємозв'язку – від оцінювання потреб для навчання до оцінювання його результатів (рисунок 2). Проте, за даними консалтингової компанії BCG, більшість організацій у рамках корпоративної освіти приділяє увагу лише розробленню навчальних програм та їх виконанню [6]. Відсутність планування й системного підходу до створення ланцюга цінностей СКО є важливою проблемою, яка заважає максимізувати позитивний вплив навчальних програм.

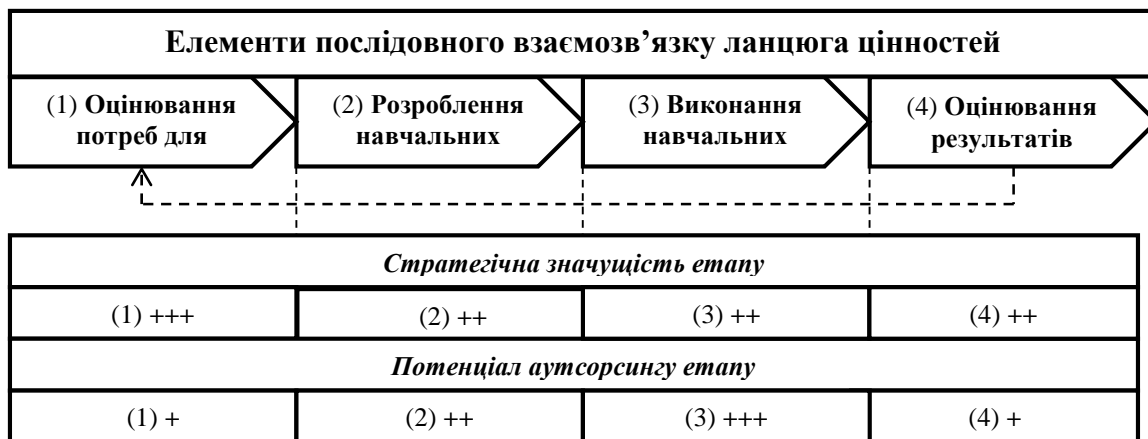


Рисунок 2. Система створення ланцюга цінностей СКО

Figure 2. The system of creating a value chain of SCE

Слабким місцем переважної більшості СКО є елемент оцінювання результатів корпоративного навчання. Не всі організації намагаються вимірювати вплив навчальних модулів на показники ефективності бізнес-процесів, здійснювати моніторинг їх актуальності та якості. З оглядом на це пропонується для ефективного формування ланцюга цінностей організації в елементі «оцінювання результатів» використовувати різні існуючі моделі оцінювання персоналу.

Правління та структура. Конструктивне сприйняття персоналом компанії важливості корпоративної освіти значною мірою залежить від того, яким чином його інтегровано до ієрархічної структури. Підзвітність відіграє значну роль, а залучення вищого керівництва у процеси створення ланцюга доданої вартості є найважливішим фактором успішної діяльності СКО, свідченням її стратегічної функції в організації.

Для максимального ефекту результативності СКО організації необхідно інтегрувати її у внутрішні процеси розвитку лідерства та людського капіталу. Наявність складнішої децентралізованої структури управління можлива у випадках, коли корпоративна освіта функціонує як розгалужена (за регіональною ознакою) платформа навчання з хабами/філіями, що діють більш-менш автономно.

Просування бренду та партнерські зв'язки. Протягом останніх років тренінгові програми традиційних бізнес-шкіл втрачають популярність, оскільки виявляються занадто витратними. Фокус зміщується у бік індивідуальних пропозицій і програм на відкритих навчальних платформах. Зазвичай організації вибудовують власну мережу корпоративної освіти, в якій безпосередньо працюють з відібраними професорами або більш спеціалізованими провайдером навчального контенту. Як результат, формуються навчальні мережі, які спеціалізуються на розвитку ключових для організації компетентностей з можливістю залучення у вигляді аутсорсингових послуг додаткових експертів та тренерів.

Сильні бренди підрозділів, що займаються корпоративною освітою в організації, дозволяють створювати стратегічні партнерства з провідними тренінговими центрами, пропонувати власний навчальний контент, створювати зовнішні (не пов'язані з корпоративним бюджетом) джерела доходів.

Висновки. Ефективне управління людськими ресурсами, крім розроблення й упровадження процедур найму, добору та оцінювання персоналу вимагає також наявності певних механізмів розвитку його якісних складових – набору компетентностей, тобто формування таких інтегральних стратегічних компетентностей персоналу, які будуть відповідати стратегічним цілям організації з оглядом на вплив мінливого зовнішнього середовища [4].

Найбільш дієвим напрямом реалізації цього процесу виступає корпоративна форма навчання в системі професійної освіти. Корпоративне навчання можна розглядати з точки зору широкого та вузького підходів. За широким підходом «корпоративне навчання» – це сукупність освітніх послуг системи додаткової професійної освіти, спрямованої на підвищення кваліфікації та компетенцій працівників організацій. Вузький підхід передбачає створення та використання спеціалізованої організаційно-структурної одиниці в організації (системи корпоративного навчання), яку можна визначити як сукупність усіх форм, методів і способів підвищення кваліфікації працівників конкретної організації, актуалізації їх професійних знань, умінь і навичок, а також розвиток соціально-психологічних резервів, які дозволяють найефективніше реалізовувати себе в рамках посадових обов'язків у колективній та індивідуальній роботі в даній організації.

З оглядом на досвід функціонування систем корпоративного навчання у провідних компаніях можна запропонувати алгоритмізовану модель створення успішної системи корпоративної освіти, що складається з взаємопов'язаних шести блоків: прагнення ключових цілей; масштабів діяльності; цільової аудиторії і контенту; системи створення ланцюга цінності; правління (підзвітності) та структуру; просування бренду та партнерських зв'язків.

На наш погляд, система корпоративної освіти, безпосередньо впливаючи на інтегральну компетентність людських ресурсів організації, визначає її довготермінову конкурентоспроможність, бо, з одного боку, покликана стимулювати прагнення працівників до безперервного підвищення свого професійного рівня, з іншого боку, за рахунок створення системи внутрішньофірмового навчання здатна формувати лояльність персоналу, забезпечувати зниження плинності кадрів та високу продуктивність праці.

Conclusions. Effective human resource management, in addition to the development and implementation procedures for hiring, selecting and evaluating the staff requires certain mechanisms for its qualitative components development – a set of competencies, i.e. the formation of integrated strategic staff competencies meeting the strategic goals of the organization external environment [4].

The most effective direction of this process is the corporate form of education in the system of vocational education. Corporate learning can be viewed in terms of broad and narrow approaches. Thus, according to the broad approach, "corporate training" is a set of educational services of the system of additional vocational education, aimed at improving the skills and competencies of organization employees. The narrow approach involves the creation and use of specialized organizational and structural unit in the organization (corporate training system), which can be defined as – a set of all forms, methods and ways of training employees of particular organization, updating their professional knowledge, skills and social development-psychological reserves, making it possible to realize themselves most effectively within the framework of job responsibilities in collective and individual work in this organization.

Taking into account the experience of corporate learning systems in leading companies, we can offer the following algorithmic model of creating successful corporate education system consisting of six interconnected blocks: aspirations and key goals; scale of activity; target audience and content; value chain systems; board (accountability) and structure; brand promotion and partnerships.

In our opinion, the system of corporate education, directly affecting the integrated competence of organization human resources determines its long-term competitiveness, because, on the one hand, is designed to stimulate the desire of employees for continuous improvement of their professional level, on the other hand training is able to build staff loyalty, reduce staff turnover and high productivity.

Список використаної літератури

1. Allen M. The corporate university handbook: designing, managing, and growing a successful program. New York: AMACOM. 2002. 256 p.
2. Anderson M., Lichtenberger B. The corporate university landscape in Germany. *Journal of Workplace Learning*. 2007. Vol. 19. № 2. P. 109–123. <https://doi.org/10.1108/13665620710728484>
3. Blass E. The rise and rise of the corporate university. *Journal of European Industrial Training*. 2005. Vol. 29. № 1. P. 58–74. <https://doi.org/10.1108/03090590510576217>
4. Волобоєва І. О. Механізм формування та впровадження моделі компетенцій. Соціально-трудові відносини: теорія і практика. (Index Copernicus, Ulrich Web, Google Scholar). 2018. № 1. С. 360–366.
5. Исакова Д. Шесть крупнейших корпоративных университетов страны. *Forbes Украина*. 2013. № 2. URL: <http://forbes.ua/business/1350247-shest-krupnejshih-korporativnyh-universitetov-strany>.
6. Kolo Ph, Strack R, Carat Ph, Torres R, Bhalla V. Corporate Universities: An Engine for Human Capital: report. 2013. URL: <https://www.bcg.com/publications/2013/people-organization-corporate-universities-engine-human-capital.aspx>.
7. Корпоративный университет. URL: <http://hr-ru.com/2009/08/korporativnyj-universitet/>
8. Лавриш Ю. Е., Литовченко І. М. Організаційні моделі корпоративних університетів у Сполучених Штатах Америки. Педагогічні науки. 2018. Вип. LXXXII. Том 1. С. 142–146.
9. McAteer P., Pino. M. The Business Case for creating a Corporate University. 2011. P. 13. URL: <https://docplayer.net/2881310-The-business-case-for-creating-a-corporate-university.html>.
10. Mehrotra V. Corporate university, an engine for Human Capital. URL: <https://www.slideshare.net/vivek-mehrotra/corporate-university-an-engine-for-human-capital>.
11. Caye J-M., Bhalla V., Aguiar M., Nettesheim C. When growth Outstrips Talent: Five Strategies for Emerging Markets. BCG article. 2012. P. 5. URL: http://imagesrc.bcg.com/Images/BCG_When_Growth_Outstrips_Talent_Mar_2012_tcm9-106917.pdf.
12. Strack R., Caye J-M., Bhalla V., Tollman P., von der Linden C., Haen P., Quirós H. Creating People Advantage 2012: Mastering HR Challenges in a Two-Speed World, BCG and World Federation of People Management Associations report. 2012. P. 59. URL: https://www.shrm.org/hr-today/trends-and-forecasting/research-and-surveys/Documents/BCG_Creating_People_Advantage_Oct_2012.pdf.
13. Strack R., JCaye J-M., von der Linden C., Quirós H., Haen P. From capability to profitability: Realizing the Value of People Management: BCG and World Federation of People Management Associations report. 2012. P. 12. URL: http://image-src.bcg.com/Images/BCG_From_Capability_to_Profitability_Jul_2012_tcm9-103684.pdf.
14. Юрий Духнич. Корпоративный университет: условия и этапы создания. URL: https://www.cfin.ru/management/people/dev_val/cu.shtml.

References

1. Allen M. The corporate university handbook: designing, managing, and growing a successful program. New York: AMACOM, 2002, p. 256.
2. Anderson M., Lichtenberger B. The corporate university landscape in Germany. *Journal of Workplace Learning*. 2007, Vol. 19, no 2, pp. 109–123. <https://doi.org/10.1108/13665620710728484>
3. Blass E. The rise and rise of the corporate university. *Journal of European Industrial Training*, 2005, vol. 29, № 1, pp. 58–74. <https://doi.org/10.1108/03090590510576217>

4. Volobojeva I. Mekhanizm formuvannja ta vprovadzhennja modeli kompetencij. Socialjno-trudovi vidnosyny: teorija i praktyka, 2018, no 1, pp. 360–366 [in Ukrainian].
5. Ysakova D. Shestj krupnejshykh korporatyvnykh unyversytetov strany. Forbes Ukraine, 2013, no 2. Available at: <http://forbes.ua/business/1350247-shest-krupnejshih-korporativnyh-universitetov-strany>. (accessed 08.05.2020) [In Russian]
6. Kolo. Ph, Strack. R, Carat. Ph., Torres. R., Bhalla.V. (2013). Corporate Universities: An Engine for Human Capital: report, 2013. Available at: <https://www.bcg.com/publications/2013/people-organization-corporate-universities-engine-human-capital.aspx>. (accessed 05.05.2020)
7. Korporatyvnyj unyversytet. Available at: <http://hr-ru.com/2009/08/korporativnyj-universitet>. (accessed 08.05.2020) [In Russian]
8. Lavrysh Ju., Lytovchenko I. Orghanizacijni modeli korporatyvnykh unyversytetiv u Spoluchenykh Shtatakh Ameryky. Pedagoghichni nauky. 2018, no LXXXII, vol.1, pp 142-146 [In Russian].
9. McAteer. P., Pino. M. The Business Case for creating a Corporate University.2011 p.13. Available at: <https://docplayer.net/2881310-The-business-case-for-creating-a-corporate-university.html>. (accessed 08.05.2020).
10. Mehrotra V. Corporate university, an engine for Human Capital. Available at: <https://www.slideshare.net/vivekmehrotra/corporate-university-an-engine-for-human-capital>. (accessed 08.05.2020).
11. Caye J-M., Bhalla V., Aguiar M., Nettesheim C. When growth Outstrips Talent: Five Strategies for Emerging Markets. BCG article, 2012, p 5. Available at: http://image-src.bcg.com/Images/BCG_When_Growth_Outstrips_Talent_Mar_2012_tcm9-106917.pdf. (accessed 08.05.2020).
12. Strack R., Caye J-M., Bhalla V., Tollman P., von der Linden C., Haen P., Quirós H. Creating People Advantage 2012: Mastering HR Challenges in a Two-Speed World, BCG and World Federation of People Management Associations report, 2012, p 59. Available at: https://www.shrm.org/hr-today/trends-and-forecasting/research-and-surveys/Documents/BCG_Creating_People_Advantage_Oct_2012.pdf. (accessed 08.05.2020).
13. Strack R., Caye J-M., von der Linden C., Quirós H., Haen P. (2012). From capability to profitability: Realizing the Value of People Management: BCG and World Federation of People Management Associations report, 2012, p. 12. Available at:http://image-src.bcg.com/Images/BCG_From_Capability_to_Profitability_Jul_2012_tcm9-103684.pdf. (accessed 08.05.2020).
14. Dukhnych JU. Korporatyvnyj unyversytet: uslovyja i etapy sozdanyja. Available at: https://www.cfin.ru/management/people/dev_val/cu.shtml. (accessed 08.05.2020) [In Russian].



УДК 339.54

ПОТОЧНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА УГОРЩИНОЮ

Жанна Дерій; Тетяна Зосименко

Національний університет «Чернігівська політехніка», Чернігів, Україна

Резюме. Досліджено особливості поточної моделі економічної співпраці між Україною та Угорщиною. Українсько-угорська співпраця у царині економічних відносин сформована двома різноспрямованими треками їх геополітичних інтересів: євроінтеграційним та російським. Остаточний вибір Україною євроінтеграційного курсу став точкою відліку нового етапу її економічних відносин з Угорщиною. На жаль, на фоні позитивної динаміки двосторонньої торгівлі, зумовленої початком дії ПВЗВТ, ключові індикатори торговельних відносин між Україною та Угорщиною виглядають «застиглими» у часі. Неузгодженість позицій центральної та місцевої влади щодо механізмів залучення й напрямів розподілу фінансової допомоги Угорщини призводить до концентрації угорських інфраструктурних проєктів та соціальних програм у Закарпатській області, що часто неоднозначно сприймаються з точки зору національних інтересів України. За умов посилення внутрішньогалузевого характеру торгівлі України з Угорщиною шляхом розбудови взаємовигідних вертикальних коопераційних зв'язків за несировинними позиціями може сприяти комплексній модернізації української економіки, зміцнюючи конкурентні позиції її експорту. Збільшення кількості бізнес-суб'єктів, які мають спільні економічні інтереси, у свою чергу, є запорукою прагматизації порядку денного двосторонніх відносин, нейтралізуючи хиткий геополітичний контекст. Виявлено, що попри значне місце у зовнішній торгівлі України, Угорщина не позиціонується як окрема, стратегічно важлива локація у системі української економічної політики. Аналіз основних індикаторів міжнародної торгівлі товарами між державами дозволив визначити дизайн win-win моделі їх економічної кооперації, від якого має відштовхуватися зовнішньоекономічна політика України для зміцнення конкурентоспроможності свого експорту. За результатами дослідження сформовано рекомендації щодо удосконалення українсько-угорської співпраці у сфері торгівлі та інвестицій. Основною передумовою для покращення перспектив економічної співпраці є застосування ширшого бачення обох країн як частин одного регіону зі спільними економічними інтересами.

Ключові слова: економічна співпраця, зовнішньоекономічна політика, міжнародна торгівля, прямі іноземні інвестиції, транскордонне співробітництво, Україна, Угорщина.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.018

Отримано 01.06.2020

UDC 339.54

UKRAINE-HUNGARY ECONOMIC COOPERATION: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF ECONOMIC COOPERATION IMPROVEMENT

Zhanna Derii; Tetiana Zosymenko

National University «Chernihiv Polytechnic», Chernihiv, Ukraine

Summary. The peculiarities of the current model of economic cooperation between Ukraine and Hungary are considered in the paper. Ukrainian-Hungarian economic relations are formed by two contrasting tracks of their geopolitical concerns: European integration and Russian. The ultimate choice of European integration course by Ukraine started a new stage of its economic relations with Hungary. Unfortunately amid positive dynamics of bilateral trade, caused by DCFTA action, the key indicators of Ukraine-Hungary trade seem to be

«frozen» in time. The incoherence in positions of central and local authorities concerning the mechanisms of Hungarian funding and its allocation directions results in concentration of Hungarian infrastructure projects and social programs in Transcarpathian region. It is often perceived rather ambiguously from the perspective of Ukrainian national interests. If Ukraine-Hungary intra-industry trade is enhanced due to beneficial vertical cooperation on non-primary items, there will be comprehensive modernization of Ukrainian economy and the boost in its exports competitiveness. The increase of business entities with common economic interests, in turn, is the precondition for more pragmatic agenda of the bilateral relations neutralizing unstable geopolitical context. It is determined that despite the essential place in Ukrainian foreign trade, Hungary is not positioned as the location of the strategic importance within Ukrainian economic policy system. Analysis of the main international trade indicators of the given states makes it possible to identify the design of win-win model of their economic cooperation which should be considered in Ukraine foreign economic policy in order to increase its export competitiveness. According to the investigation results, recommendations concerning Ukraine – Hungary cooperation in trade and investments spheres are formed. The main precondition for improving the prospects of economic cooperation is the application of broader vision of both countries as part of the same region with common economic interests.

Key words: economic cooperation, foreign economic policy, international trade, direct foreign investment, cross-border cooperation, Ukraine, Hungary.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.018

Received 01.06.2020

Постановка проблеми. Незважаючи на виклики, що постають перед державами внаслідок впливу Covid-19, економічна співпраця між Україною та Угорщиною є важливим питанням на порядку денному української зовнішньоекономічної політики. Контекст для українсько-угорської співпраці у царині економічних відносин сформований двома різноспрямованими треками їх геополітичних інтересів: євроінтеграційним та російським. Остаточний вибір Україною євроінтеграційного курсу став точкою відліку нового етапу її економічних відносин з Угорщиною. Це відобразилося у двох різноспрямованих треках, які визначають динаміку та зміст їх торговельно-економічної кооперації з 2014 р. З одного боку, це підтримка євроінтеграційних зусиль України Угорщиною. З іншого, – утримання сформованого вектора економічних відносин з Росією, що мають для Угорщини стратегічне значення. Україна має прагматично підходити до такого розвитку подій і максимізувати вигоди від економічної співпраці з Угорщиною у сферах, які належать до спільних інтересів. За приклад можна взяти відносини з Білоруссю, а саме прагнення Києва і Мінська нарощувати обсяги торгівлі всупереч протилежним векторам геополітичного спрямування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика взаємовідносин між Україною та іншими країнами у контексті глобалізаційних викликів та курсу держави на євроінтеграцію досліджувалась у працях Ю. Пахомова [1], О. Білоруса [2], Д. Лук'яненка [3].

Історія взаємовідносин України та Угорщини впродовж 1991–2019 рр., проблематика цих відносин та їх специфіка порівняно з іншими державами-сусідами України у контексті євроінтеграційного поступу України досліджується у публікаціях Г. Максака та С. Герасимчука [4].

Вагомий внесок у вивчення питань історичного поступу Угорщини було зроблено Д. Ткачем [5]. Він провів багатофакторний аналіз суті, характеру, особливостей модернізації та сучасного процесу державотворення в сусідній країні. Основними питаннями при цьому є вивчення специфіки угорського досвіду державотворення після розпаду колишнього так званого соціалістичного табору. Дослідження феномену – чому Угорська Республіка набагато «випередила» не лише Україну, але й усі європейські постсоціалістичні країни на шляху перебудови більшості сфер суспільного життя на засадах демократії та ринкових перетворень.

І. Вовканич [6] кардинально вивчає системні перетворення в Угорщині, детально досліджує процес становлення нової політичної системи в Угорщині (формування нової системи влади, політичних структур, структур громадянського суспільства), нової економічної та принципово іншої внутрішньої і зовнішньої політики Угорської Республіки.

Вивчення праць з тематики наукового дослідження показало, що безпосередньо питання відносин між Україною та Угорщиною потребують додаткового вивчення та обґрунтування заходів співпраці з огляду на їх ефективність і перспективність.

Метою дослідження є виявлення особливостей поточної моделі економічної співпраці між Україною та Угорщиною, а також формування рекомендацій щодо її удосконалення.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено наукові завдання: виявити, як позиціонується Угорщина в системі зовнішньої економічної політики України; проаналізувати основні індикатори міжнародної торгівлі товарами між державами; визначити передумови для подальшої українсько-угорської економічної співпраці.

Методологія дослідження базується на комбінуванні теоретичних та емпіричних, кількісних і якісних методів. Задля виявлення сили та напрямку впливу двосторонніх форм інституційної співпраці в економічній сфері на динаміку та якість торгівлі, показники взаємних інвестиційних потоків буде проведено аналітичне стиснення значних масивів відкритих даних з використанням відповідних статистичних інструментів (абсолютних та відносних величин, динамічних рядів). Політичний вимір економічної дипломатії між Україною та Угорщиною буде вивчено з використанням кейсового методу. Висновки за результатами аналізу кейсів дозволять сформулювати рекомендації щодо подолання конкретних проблем в економічних відносинах із сусідом шляхом удосконалення інструментів економічної дипломатії, включаючи формат багатосторонньої регіональної співпраці. Важливим інформаційним компонентом, покликаним забезпечити досліджувані кейси достовірними деталями, слугуватимуть первинні експертні інтерв'ю (як з посадовцями, відповідальними за сферу економічної дипломатії у досліджуваних країнах, так і з незалежними фахівцями).

Виклад основного матеріалу. Стратегічне бачення Угорщини як економічного партнера наразі не простежується як цілісний та чітко виділений напрям зовнішньоекономічної політики України. В офіційних документах стратегічного характеру Угорщина окремо не згадується, але під час розгляду важливих для України галузей як зразок для досягнення бажаного рівня економічного та соціального розвитку вказують саме країни Центрально-Східної Європи. У Стратегії національної безпеки України підкреслюється, що для забезпечення економічної безпеки необхідно наблизити українські соціальні стандарти до рівня держав Центральної та Східної Європи. Серед ключових умов нової якості економічного зростання визначено створення найкращих у Центральній і Східній Європі умов для інвесторів. В Експортній стратегії України на 2017–2021 роки серед ринків, які є потенційно привабливими для більшості галузей української економіки і можуть служити орієнтиром для подальшого розвитку експортної діяльності, вказуються в цілому країни ЄС. І це при тому, що Угорщина незмінно замикає ТОП-5 країн ЄС за обсягами товарообігу з Україною.

Українські урядовці сприймають відносини з Угорщиною через призму євроінтеграційної політики України, приділяючи недостатньо уваги двосторонньому та регіональному форматам інституційної співпраці в економічній сфері. Інституційна співпраця з Угорщиною загалом має низький рівень. Протягом 15 років чинності Угоди про економічне співробітництво між Україною та Угорщиною відбулися лише чотири засідання Спільної міждержавної комісії з питань економічного співробітництва (останнє

у 2013 році). Для порівняння, українсько-білоруська міжурядова комісія з торгово-економічного співробітництва провела 27 засідань, останнє з яких відбулося наприкінці 2019 р. Через політичні непорозуміння між Україною та Угорщиною втрачаються можливості для зміцнення регіональної співпраці в торговельно-економічній та інвестиційних сферах. Залишається «замороженим» формат В4+Україна, який міг би надати суттєву підтримку, наприклад, малому та середньому бізнесу.

Неузгодженість позицій центральної та місцевої влади щодо механізмів залучення та напрямів розподілу фінансової допомоги Угорщини призводить до концентрації угорських інфраструктурних проектів та соціальних програм у Закарпатській області, що часто неоднозначно сприймаються з точки зору національних інтересів України. Інтенсивніше відбувається інституційна співпраця на регіональному рівні, переважно в Закарпатській області, що пов'язано з зацікавленістю місцевих еліт у залученні фінансової допомоги з боку Угорщини. Тільки протягом 2017 р. Угорщина надала Україні значну фінансову допомогу в різних сферах, зокрема близько \$100 млн виділено на розвиток прикордонної інфраструктури та фінансування проектів у галузі АПК. Переважна більшість угорських інфраструктурних та гуманітарних проектів діє виключно на Закарпатті, в інтересах етнічних угорців. Фінансові вливання уряду Угорщини в економіку Закарпаття відбуваються в рамках як прямих, так і опосередкованих інституційних механізмів. Дія перших визначається Рамковим договором між Урядом України та Урядом Угорщини про надання кредиту на умовах пов'язаної допомоги [8]. Прикладами других є Програма економічного розвитку Егана Еде, яка була започаткована у 2016 році державою Угорщина та Товариством угорської культури Закарпаття (KMKSZ) з метою підтримки підприємництва та заохочення місцевих стартапів. Наразі загалом понад 16 600 заявників отримали фінансування на загальну суму понад 12,5 млрд форинтів (близько \$40 млн) та Закарпатський соціальний пакет. Програма впроваджується фондом Габора Бетлена та фінансується Урядом Угорщини з 2015 р. Метою програми є надання фінансової підтримки закарпатським угорцям у складній економічній та соціальній ситуації. Подібні зусилля сприяють зростанню інтегрованості трудових ресурсів Закарпатського регіону в економіку Угорщини. Частка грошових переказів фізичних осіб з Угорщини відносно закарпатського ВРП (9,4%) свідчить, що залежність економіки області від угорської є найвищою серед інших регіонів України (середній показник частки переказів відносно ВРП – 1%).

На фоні позитивної динаміки двосторонньої торгівлі, зумовленої початком дії ПВЗВТ, ключові індикатори торговельних відносин між Україною та Угорщиною виглядають «застиглими» у часі. З одного боку, лібералізація торговельних відносин між Україною та ЄС, що розпочалася після підписання Угоди про асоціацію, позитивно позначилася на динаміці торгівлі між Україною та Угорщиною. Темпи зростання експорту та імпорту між ними випереджають аналогічні показники з ЄС. Порівняно з 2015 р. український експорт до Угорщини збільшився на 70% (в середньому до країн ЄС – на 35%), імпорт – на 50% (в середньому з країн ЄС на 41%). З іншого боку, місце Угорщини серед торговельних партнерів України залишається незмінним, замикаючи ТОП-10. Сусідня Польща, приміром, перемістилася з 5 на 2 місце за показниками товарного експорту з України. Не відбулося зрушень і в напрямку диверсифікації товарного експорту з України до Угорщини. Індекс концентрації коливався на рівні 0,5 (для порівняння в цілому до ЄС – 0,19). На перші 5 груп товарів за УКТЗЕД припадало понад 80% експорту. Хоча найбільша частка його формувалася за рахунок групи з високою доданою вартістю – «Електричні машини, обладнання та їх частини», основні товарні позиції у її складі (електричні водонагрівачі та проводи) не відрізняються високим рівнем технологічної місткості. Залишаються міцними позиції сировинних груп (палива, руди, деревина). Зростання значення інших несировинних товарних груп

(наприклад, продукції хімічної промисловості чи транспортних засобів) не спостерігалось [3].

Технологічна структура торгівлі між Україною та Угорщиною формує передумови для розвитку стратегічних коопераційних взаємозв'язків між ними. На перший погляд, український експорт до Угорщини є співвимірним за технологічними категоріями відносно до угорського імпорту (рис. 1). Третина вартості (28%) усіх товарних потоків, що спрямовуються з України до Угорщини, припадає на сировинні та ресурсомісткі промислові позиції. Майже стільки ж (25%) займають ці технологічні групи в структурі імпорту товарів з Угорщини до України. Рівнозначну питому вагу має низькотехнологічний експорт (8%). На середньотехнологічні товарні позиції припадає 38% українського експорту до Угорщини. Середньотехнологічні товари займають найбільшу частку (45%) серед товарних позицій, які імпортує Україна з Угорщини. Питома вага високотехнологічних товарів в експорті з України до Угорщини становить 26%, тоді як в імпорті з Угорщини до України частка таких товарів займає 21%.

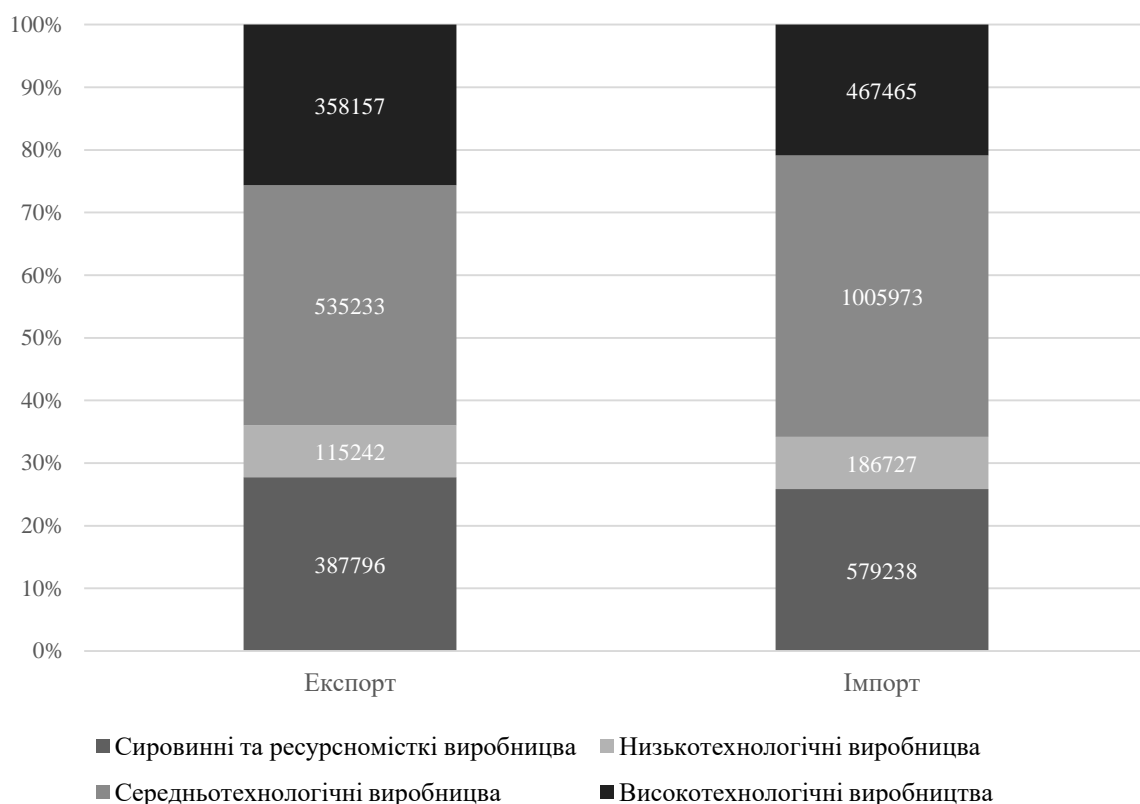


Рисунок 1. Технологічний зріз структури торгівлі товарами між Україною та Угорщиною, 2018 р., тис. дол. США*

Figure 1. Technological cross-section of merchandise trade structure between Ukraine and Hungary, 2018, thousands dollars US*

*Побудовано авторами за даними [12].

*Developed by the author based on [12].

Однак загальна картина конкурентоспроможності експорту України та Угорщини (табл. 1) демонструє, що Україна випереджає Угорщину тільки за сировинними та ресурсомісткими промисловими товарами (сільськогосподарські товари, харчова продукція, продукція металургії).

Таблиця 1. Порівняння позицій українського та угорського експорту у світовій товарній торгівлі, 2017***Table 1.** Comparison of Ukraine's and the Hungary's export position in the world's merchandise trade, 2017*

Товарна група	Місце України серед країн-експортерів	Місце Угорщини серед країн-експортерів
Сільськогосподарська продукція	25	38
Автомобільна продукція	66	20
Продукція хімічної промисловості	65	29
Одяг	60	48
Електронне та офісне обладнання	57	17
Харчова продукція	24	35
Продукція металургії	15	40
Машини та транспортне обладнання	51	23
Фармацевтична продукція	64	19
Текстиль	60	36

*Побудовано авторами за даними [12].

*Developed by the author based on [12].

За таких умов посилення внутрішньогалузевого характеру торгівлі України з Угорщиною шляхом розбудови взаємовигідних вертикальних коопераційних зв'язків за несировинними позиціями може сприяти комплексній модернізації української економіки, зміцнюючи конкурентні позиції її експорту. Збільшення кількості бізнес-суб'єктів, які мають спільні економічні інтереси, у свою чергу, є запорукою прагматизації порядку денного двосторонніх відносин, нейтралізуючи хиткий геополітичний контекст.

Внутрішньогалузевий зріз торгівлі між Угорщиною та Україною визначає дизайн win-win моделі їх економічної кооперації, від якого має відштовхуватися зовнішньоекономічна політика України для зміцнення конкурентоспроможності свого експорту. Співставлення специфічних показників міжнародної торгівлі дозволило виявити такі особливості поточної моделі торговельної взаємодії між Україною та Угорщиною:

– загальний рівень внутрішньогалузевої торгівлі є вище середнього та має повільну тенденцію до зростання, що є свідченням поступового зміцнення їх економічної інтеграції. При цьому високий рівень взаємообміну товарними потоками притаманний як для сировинних, ресурсномістких та низькотехнологічних, так і для середньотехнологічних (окрім, автомобільної галузі) та високотехнологічних виробництв (як електронних, так і електричних);

– глибокий аналіз динаміки експорту та імпорту в межах окремих галузей демонструє, що у низькотехнологічних сферах виробництва харчових та нехарчових агропродуктів, текстильного виробництва, виробництва одягу, взуття та ін. домінує горизонтальна кооперація. Це означає, що товари, якими обмінюються країни, є рівноцінними з точки зору повноти технологічного процесу та відповідно доданої вартості. Їх різні якісні властивості (наприклад, різні бренди виробників одягу, харчові продукти з відмінними чи додатковими споживчими характеристиками) приваблюють покупців по обидва боки кордону. А українські виробники мають порівняно високу продуктивність за вказаними товарними позиціями. Тож чесно конкурувати можна тільки за рахунок пошуку своєї особливої ніші серед угорських споживачів, інакше будуть застосовані інструменти торговельного захисту (антидемпінгові, антисубсидійні та захисні розслідування). Це ж стосується і торговельного обміну товарами блоку високотехнологічних виробництв (як електронних, так і електричних). Натомість, кооперація між середньотехнологічними виробництвами як процесними, так

і інжиніринговими хоча й має вертикальний характер, «просідає» з точки зору продуктивності українських виробників. Саме тут державна підтримка українських виробників є важливою та необхідною.

Істотний потенціал для включення українських виробників до глобальних ланцюгів доданої вартості шляхом вертикальної кооперації з угорськими виробниками наявний у сфері виробництва моторних транспортних засобів, частин і пристроїв до них, фармацевтичних товарів та лікарських засобів. Внутрішньогалузева торгівля України та Угорщини вказаними товарними групами наразі майже відсутня. Зі свого боку, українські компанії готові нарощувати виробництво товарів, якість яких відповідає очікуванням європейських покупців. Для прикладу можна навести зростання експорту автомобільних свічок запалювання. Поставки цієї продукції в ЄС зросли на чверть і зайняли другу позицію з експорту в грошовому еквіваленті після кукурудзи. Це стало можливим після залучення інвестицій у підприємства, орієнтовані на виробництво запчастин для автомобілів. Починаючи з 2015 року, в Україні відкрили дев'ять нових заводів з виробництва автомобільної кабельної продукції, ще кілька будуються. Втім як і раніше в ЄС загалом, і в Угорщині зокрема затребувані лише українські товари, виробництво яких вимагає ручної праці, але не технологій (як вищезгадане виробництво автокабелів, де «технологія» зводиться до ручного скручування проводів і скріплення їх пластиковими стяжками). Поки експортом справді технологічної продукції ми похвалитися не можемо. Підприємства, які продають в Євросоюз готову високотехнологічну продукцію на зразок дронів і електровелосипедів, – лише невеликі стартапи, що експортують дрібні партії товарів.

Попри визначальну роль іноземних інвестицій у нарощування середньо- та високотехнологічного виробництва, активність угорських інвесторів в Україні стримується низкою внутрішніх та зовнішніх чинників. У 2019 р. Угорщина посідала 14 місце за обсягом прямих іноземних інвестицій з показником 380,7 млн дол. США [12]. За останніми доступними даними (травень 2020), в Україні налічується 833, що належать резидентам Угорщини. Більшість із них зареєстровані на Закарпатті, в Київській, Одеській, Львівській, Івано-Франківській та Дніпропетровській областях. Водночас протягом останніх років з боку угорської сторони не було здійснено значних інвестиційних проєктів, за винятком виробництва паливних пелет у м. Тячеві Закарпатської області, куди було спрямовано 11 млн дол. США. Війна на Сході, макроекономічна ситуація, повільне економічне зростання, корупція, ризики порушення прав власності є основними чинниками, що відлякують угорських інвесторів. Через несприятливі ринкові умови кілька великих гравців вже залишили ринок (наприклад, компанія МОЛ), інші призупинили свої інвестиційні проєкти (наприклад, Мастерпласт) та багато інвестиційних намірів було відкладено на невизначений період (Грабопласт, MVM).

Удосконалення транскордонної інфраструктури відкриває значні можливості для економік обох держав, однак їх власної фінансової спроможності недостатньо для забезпечення реалізації таких проєктів. З моменту встановлення двосторонніх відносин між Києвом та Будапештом, розвиток транскордонної інфраструктури перебуває серед урядових пріоритетів. Міжнародний транспортний коридор між Україною та Угорщиною сполучає не тільки їх ринки, але й Європу та Азію. Тому подібні проєкти можуть забезпечити додаткові стимули не тільки для двосторонньої торгівлі, але й для ширшої регіональної кооперації. З метою будівництва додаткових пунктів перетину кордону та удосконалення системи залізничного сполучення вже було здійснено кілька спільних ініціатив. Окремі з них було виконано угорською стороною, але брак ресурсів з боку України не дозволив продовжити їх подальшу реалізацію на Закарпатті. Понад те, великомасштабні проєкти розвитку в основному фінансуються міжнародними

фінансовими інституціями (на кшталт Світового банку). Доступ до таких джерел потребує значного досвіду, надійної репутації та фінансових можливостей гарантувати такі ініціативи. Угорським компаніям складно самотужки конкурувати тут з потужними гравцями (як от Німеччиною). Можливим варіантом вирішення проблеми є формування консорціумів та інших авторитетних форматів співпраці з Європейськими країнами задля відкриття доступу до великих джерел можливого фінансування.

Висновки. Через напружені геополітичні стосунки між Україною та Угорщиною основною передумовою для покращення перспектив їх економічної співпраці є застосування ширшого бачення обох країн як частин одного регіону зі спільними економічними інтересами. Найзагальніше, що варто здійснити в цьому напрямку, це виділити цілісний напрям зовнішньоекономічної політики України відносно Угорщини в офіційних документах стратегічного характеру. Передусім це стосується нової версії Експортної стратегії України, яка прийде на зміну чинному варіанту «дорожньої карти» розвитку української торгівлі у 2022 р. Для визначення найперспективніших товарних груп для експорту до Угорщини потрібен подальший аналіз. В якості індикаторів успішного досягнення очікуваних результатів завдань і заходів торговельної політики відносно Угорщини доцільно виділити такі показники «якості» зовнішньої торгівлі: рівень концентрації експорту, рівень технологічної місткості ТОП-10 товарних позицій, частка несировинних товарів в експорті.

Обираючи форми та інструменти зміцнення українського експорту на угорському ринку на рівні державної торговельної політики, варто враховувати поточний стан двосторонньої економічної кооперації. Наразі виділяються два засадничі напрями формування win-win моделі торгівлі товарами засобами державного регулювання: з одного боку, підтримка зростання продуктивності українських виробників, перспективних з точки зору налагодження вертикальної кооперації з угорськими підприємцями; з іншого боку, утримання від заходів державного регулювання, здатних загострити конкуренцію в галузях, де домінує горизонтальна кооперація. У подальшому при розробленні політики стимулювання експорту варто виходити з можливостей залученості країни до регіональних та глобальних ланцюгів створення доданої вартості через вертикальну кооперацію з угорськими виробниками. Нині не задіяний для цього потенціал існує у виробництві транспортних засобів та фармацевтиці.

Враховуючи проблемний інвестиційний клімат в Україні, рекомендується скористатися моделлю таргетованого балансування. Тобто прагнути залучити інвестиції у сектори, які одночасно становлять інтерес для угорських інвесторів та відповідають національним інтересам країни-реципієнта. Хоча наразі складно назвати компанії, які зацікавлені інвестувати в Україні, в якості вихідного пункту можна скористатися програмою Егана Еде, розробленою урядом Угорщини для Закарпатської області. В ній перелічені такі сектори: сільське господарство, харчова промисловість (переробка фруктів та молока) та туризм (будівництво готелів і комплексів з термальними мінеральними водами). Крім того, як відомо Угорщина поставила за мету досягнути 20% «чистої» енергії до 2030 року та активно працює над декарбонізацією економіки. Питання сталого розвитку є пріоритетними і для України. Таким чином, існує маса можливостей для спільних екологічних проєктів, включаючи спільні проєкти з розвитку відновлювальної енергетики та стимулювання енергоефективності промислових підприємств.

Conclusions. Due to the challenging tense relations between Ukraine and Hungary, the main precondition for improving the prospects of their economic cooperation is broader vision of both countries as part of the same region with common economic interests. The most common thing to be done in this respect is to highlight the comprehensive direction of foreign economic policy of Ukraine concerning Hungary in strategic official documents. First of all,

this relates to the new version of Ukraine Export Strategy changing the current Strategic Trade Development Roadmap in 2022. In order to identify the most promising commodity groups to be exported to Hungary further analysis is required. As the indicators of successful achievement of its objectives and activities regarding Hungary such figures of foreign trade «quality» as: product export concentration index, technological level of TOP-10 sections within Harmonized System Code, weight of non-primary goods in export should be defined.

While selecting forms and instruments to strengthen Ukrainian exports in Hungarian market at the level of government trade policy, the current state of bilateral economic cooperation should be taken into account. At present there are two main directions to establish the win-win model of trade by means of the government regulation measures: on the one hand, it is support for the growth of productivity of Ukrainian manufacturers which are perspective in terms of vertical cooperation with Hungarian entrepreneurs; on the other hand, refraining from state regulatory measures that could exacerbate competition in areas where horizontal cooperation dominates. Further development of exports promotion policy should be based on Ukraine's capacity to be involved in the global and regional value chains by vertical cooperation with Hungarian companies. Nowadays, untapped potential exists in the production of vehicles and pharmacy.

Taking into account the problematic investment climate in Ukraine, it is recommended to use the targeted balancing model. That is, to attract investment in sectors that are of interest to Hungarian investors and correspond to interests of the recipient country. Although it is currently difficult to define the companies which are interested in investing in Ukraine, Egan Ede's program developed by Hungarian government for Transcarpathian region can be used as a starting point. The following sectors of Ukraine economy are listed in this program: agriculture, food processing industry (fruits and milk), and tourism (construction of hotels and thermal mineral water complexes). Moreover, it is known that Hungary aims to achieve 20% of «clean» energy by 2030 and actively works on economy decarbonization. The problem of sustainable development is also a priority for Ukraine. Thus, there are a lot of opportunities for joint environmental projects, including joint projects for the development of renewable energy and promoting energy efficiency of industrial enterprises.

Список використаної літератури

1. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму: монографія. Київ : КНЕУ, 2003. 357 с.
2. Вовканич І. І. Постсоціалістична трансформація в Угорщині: історіографічний аспект. *Carpathica-Carpatika*. 2003. Вип. 21: Політологічні студії: історія, теорія, практика. С. 211–225. URL: https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/19349/1/постсоціалістична_трансформація_в_угорщині.pdf. (дата звернення: 01.06.2020).
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.05.2020).
4. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2005. 204 с.
5. Максак Г., Герасимчук С. Історія відносин Україна-Угорщина як динаміка та зміст політичного діалогу / Рада зовнішньої політики «Українська призма». Лютий 2020. URL: <http://prismua.org/wp-content/uploads/2020/02/Istoriya-vidnosyn-Ukrayina-Ugorshhyna-yak-dynamika-ta-zmist-politychnogo-dialogu.pdf?fbclid=IwAR28YDcj-9tCydfZsOXPeURCwvhKbSGXpmnJcEz5603K0WWpquwR0R8vQt4>. (дата звернення: 03.06.2020).
6. Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі : монографія. Київ : Україна, 1997. 237 с.
7. Показники зовнішньої торгівлі України / Державна митна служба України. URL: <https://bi.customs.gov.ua/trade/#/turnover>. (дата звернення: 24.05.2020).
8. Рамковий договір між Урядом України та Урядом Угорщини про надання кредиту на умовах пов'язаної допомоги від 23.03.2017 № 1978-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/348_001-16. (дата звернення: 01.06.2020).
9. Ткач Д. І. Сучасна Угорщина в контексті суспільних трансформацій : монографія / Ін-т політ. і етнонац. дослідж. НАН України. Київ : МАУП, 2004. 504 с.

10. Угорщина / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6aa02a66-f9fd-456a-a48e-061ecda360ea&title=Ugorschina> (дата звернення: 25.05.2020).
11. Medynskyi I., Kapcsos B. Foreign policy audit: Ukraine – Hungary. Kyiv : DISCUSSION PAPER, 2016. 45 p. URL: http://kul.kiev.ua/doc/Prez_UK_HU.pdf. (Last accessed: 25.05.2020).
12. Trade and tariff data / World Trade Organization (WTO). URL: <https://www.wto.org> (Last accessed: 26.04.2020).

References

1. Bilorus, O. H. (2003). Ekonomichna systema hlobalizmu[Economic system of globalism]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
2. Vovkanych, I. I. (2003). Postsotsialistychna transformatsiia v Uhorshchyni: istoriohrafichnyi aspekt [Post-socialist transformation in Hungary: historiographical aspect]. Carpatica, 21, 211-225. Retrieved from https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/19349/1/постсоціалістична_трансформація_в_угорщині.pdf.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine] (n.d.). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Lukianenko, D. H. (2005). Ekonomichna intehratsiia i hlobalni problemy suchasnosti [Economic integration and global problems of today]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
5. Maksak, H., Herasymchuk, S. (February 2020).Istoriia vidnosyn Ukraina-Uhorshchyna yak dynamika ta zmist politychnoho dialohu [History of Ukraine-Hungary relations as the dynamics and content of political dialogue]. Retrieved from <http://prismua.org/wp-content/uploads/2020/02/Istoriya-vidnosyn-Ukrayina-Ugorshhyna-yak-dynamika-ta-zmist-politychnogo-dialogu.pdf?fbclid=IwAR28YDcj-9tCydfZsOXPeURCwvhKbSGXpnmJcEz5603K0WWpqyWR0R8vQt4>.
6. Pakhomov, Yu. M., Lukianenko, D. H., Hubskeyi, B. V. (1997).Natsionalni ekonomiky v hlobalnomu konkurentnomu seredovyschi [National economies in a global competitive environment]. Kyiv: Ukraina [in Ukrainian].
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine] (n.d.). Pokaznyky zovnishnoi torhivli Ukrainy [Indicators of foreign trade of Ukraine]. Retrieved from <https://bi.customs.gov.ua/trade/#/turnover>.
8. Ramkovyi dohovor mizh Uriadom Ukrainy ta Uriadom Uhorshchyny pro nadannia kredytu na umovakh poviazanoi dopomohy [Framework agreement between the Government of Ukraine and the Government of Hungary on the provision of a loan on the terms of related assistance]. № 1978-VIII (23.03.2017).Retrieved from: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/348_001-16.
9. Tkach, D. I. (2004).Suchasna Uhorshchyna v konteksti suspilnykh transformatsii [Modern Hungary in the context of social transformations]. Kyiv: MAUP [in Ukrainian].
10. Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torhivli ta silskoho hospodarstva Ukrainy [Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine]. (n.d.). Uhorshchyna [Hungary]. Retrieved from <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6aa02a66-f9fd-456a-a48e-061ecda360ea&title=Ugorschina>.
11. Medynskyi, I., Kapcsos, B. (2016). Foreign policy audit: Ukraine – Hungary. Kyiv: DISCUSSION PAPER. URL: http://kul.kiev.ua/doc/Prez_UK_HU.pdf.
12. World Trade Organization (WTO) (n.d.). Trade and tariff data.Retrieved from <https://www.wto.org>.



УДК 338.5:336.201:347.23

ВИЗНАЧЕННЯ СТАВОК РОЯЛТІ ЗА СУБЛІЦЕНЗІЯМИ В УМОВАХ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Олена Корчак; Олександр Попов

*Донбаська національна академія будівництва і архітектури,
Краматорськ, Україна*

Резюме. Досліджено особливості визначення ставок роялті за субліцензіями в умовах сучасного розвитку інноваційного ринку України. Залучення в економіку України світових інвестицій та розвиток власного інноваційного ринку можливі з урахуванням базових аспектів обігу об'єктів права інтелектуальної власності та врегулювання взаємовідносин між суб'єктами господарювання з приводу володіння, користування та розпорядження інноваційними об'єктами. При укладанні договорів з трансферу технологій важливо застосовувати методики ефективного розрахунку ставок роялті за використання або надання права на використання інноваційного об'єкта й узгоджувати національні ставки податків резидентів і нерезидентів для уникнення подвійного оподаткування. Надано перелік доходів, що визнаються в якості роялті стосовно сфер діяльності та правових основ взаємодії суб'єктів господарчої діяльності. Розглянуто особливості укладання ліцензійних договорів про трансфер технологій, характерних для інноваційного ринку, та важливість укладання субліцензій для розвитку інноваційного підприємництва. Проаналізовано особливості укладання субліцензій на об'єкти права інтелектуальної власності відповідно до діючого законодавства України в умовах сучасного розвитку інноваційного ринку. Наведено вирішення питання кваліфікації доходу від продажу субліцензії на об'єкти права інтелектуальної власності як роялті в межах інноваційного ринку при укладанні угод з трансферу технологій, а також при залученні інвестицій. Розглянуто питання визначення ставок роялті, у тому числі отриманих резидентами та нерезидентами з джерелом походження з України. Наведено відсоткові ставки оподаткування роялті резидентами та нерезидентами. Пояснено процедуру визначення бенефіціарності особи як фактичного отримувача та власника доходу резидентом країни, з якою укладено міжнародний договір України про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та попередження ухилень від сплати податків та оподаткування операцій з роялті податком на додану вартість унаслідок постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України.

Ключові слова: роялті, субліцензія, інтелектуальна власність, інновація, ліцензіар, бенефіціар.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.028

Отримано 21.05.2020

UDC 338.5:336.201:347.23

ROYALTY RATES DETERMINATION BY SUBLICENSING UNDER CURRENT CONDITIONS OF UKRAINE INNOVATION MARKET DEVELOPMENT

Olena Korchak; Oleksandr Popov

*Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture,
Kramatorsk, Ukraine*

Summary. Peculiarities of royalty rates by sublicensing under current conditions of Ukraine innovation market development are investigated in this paper. Involvement of global investments to Ukraine economy and development of its own innovation market are possible taking into account the basic aspects of the circulation of

intellectual property rights and the settlement of relations between economic entities in terms of ownership, use and disposal of innovative objects. While concluding technology transfer agreements, it is important to apply methods of effective royalty rates calculation for application or granting the right to use the innovative object and to harmonize national tax rates for residents and non-residents to avoid double taxation. The list of incomes determined as royalties in relation to the activity spheres and legal bases of business entities interaction is given. The peculiarities of concluding license agreements on technology transfer characteristic for the innovation market and the importance of concluding sublicenses for the development of innovative entrepreneurship are considered. The conditions for concluding sublicenses in accordance with the current legislation of Ukraine in present innovation market development are analyzed. The solution of the problem of income qualification from sublicensing sale on the intellectual property right as royalties within the innovation market while concluding the agreements on technology transfer, as well as investment involving is given. Accounting of royalties, including those received by residents and non-residents with a source of origin from Ukraine, is considered. The interest rates of royalty taxation by residents and non-residents are given. The procedure for determining the beneficiary of a person as the actual recipient and owner of income by the country resident with whom the Ukraine international agreement on the of income and property double taxation avoidance and tax evasion prevention, as well as the taxation of royalty transactions by value added tax due to the services supply, the place of supply located in the Ukraine customs territory is explained.

Key words: royalties, sublicense, intellectual property, innovation, licensor, beneficiary.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.028

Received 21.05.2020

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування світової економіки інноваційна діяльність в Україні не може розглядатися відокремлено від глобальних світових тенденцій. Про це також свідчать доповнення й зміни, що регулярно вносяться до відповідних законодавчих актів, зокрема до Цивільного та Податкового кодексів України (ЦКУ та ПКУ відповідно). Залучення в економіку країни світових інвестицій та розвиток власного інноваційного ринку неможливий без перегляду принципово важливих і базових аспектів обігу, перш за все, об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) та врегулювання взаємовідносин між суб'єктами господарювання з приводу володіння, користування та розпоряджання інноваційними об'єктами. Тому розгляд питання визначення ставок роялті, особливо бенефіціарними отримувачами за субліцензіями, в умовах сучасного інноваційного ринку України є вкрай актуальним, особливо для успішного розвитку інноваційного підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах сучасного економічного розвитку України визначення ставок роялті виходять далеко за межі національного законодавства внаслідок укладання міжнародних договорів про трансфер технологій, про що йдеться у працях Г. А. Чугрій [8], І. М. Вагнер [2], Ж. Л. Чорної [7], Г. Уманців [5], О. Баїк [1] та інших аналітиків. Зокрема, в міжнародній практиці, як зазначається у наведених працях, застосовуються методики узгодження національних ставок податків резидентів і нерезидентів для уникнення подвійного оподаткування та розроблення методик ефективного розрахунку ставок роялті за використання або надання права на використання ОПІВ при укладанні договорів з трансферу технологій.

Метою дослідження є визначення ставок роялті, особливо бенефіціарними отримувачами за субліцензіями, в умовах сучасного розвитку інноваційного ринку України як складової міжнародної економіки для врегулювання взаємовідносин між суб'єктами господарювання з приводу володіння, користування та розпоряджання інноваційними об'єктами.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої в роботі мети визначено такі основні наукові завдання:

- проаналізувати базові аспекти обігу ОПІВ та врегулювання взаємовідносин між суб'єктами господарювання щодо їх володіння, користування та розпоряджання;

- визначити методики ефективного розрахунку ставок роялті за використання або надання права на використання інноваційного об'єкта та уникнення подвійного оподаткування при укладанні договорів з трансферу технологій;
- вирішити питання кваліфікації доходу від продажу субліцензії як роялті при укладанні угод з трансферу технологій та залученні інвестицій стосовно сфер діяльності та правових основ взаємодії суб'єктів господарчої діяльності;
- дослідити процедуру визначення бенефіціарності особи та оподаткування операцій з роялті податком на додану вартість.

Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: аналіз, синтез, узагальнення, системний підхід.

Виклад основного матеріалу. Перш, ніж почати розгляд безпосередньо питання визначення ставок роялті бенефіціарними отримувачами за субліцензіями в умовах сучасного інноваційного ринку України, доцільно спочатку розглянути роялті як об'єкт оподаткування. Відповідно до чинного ПКУ[4] стосовно сфер діяльності та правових основ взаємодії суб'єктів господарчої діяльності в якості роялті можуть бути визнані:

- дохід, отриманий резидентами або нерезидентами від будь-яких видів їх діяльності на території України у вигляді пасивних доходів, сплачених резидентами України (п.п. 14.1.54 п. 14.1 ст. 14);
- пасивний дохід, отриманий резидентами від будь-яких видів їх діяльності за межами митної території України (пп. 14.1.55 п. 14.1 ст. 14);
- нематеріальні активи (крім роялті це також ліцензії, плата за використання патентів, товарних знаків, ноу-хау тощо), а також активи, отримані від операцій з ОПВ (пп. 39.2.1.4 п. 39.2 ст. 39);
- доходи нерезидентів із джерелом їх походження з України (пп. 141.4.1 п. 141.4 ст. 141);
- доходи від діяльності інституту спільного інвестування (пп. 141.6.1 п. 141.6 ст. 141);
- доходи від продажу об'єктів майнових і немайнових прав, зокрема інтелектуальної власності, та прирівняні до них права, доходи у вигляді сум авторської винагороди, іншої плати за надання права на користування або розпорядження іншим особам нематеріальним активом (пп. 164.2.3 п. 164.2 ст. 164).

Для інноваційного ринку характерно укладання ліцензійних договорів про трансфер технологій, відповідно до яких ліцензіар надає ліцензіату виключно дозвіл на використання ОПВ, як це зазначається в ст. 1109 ЦКУ[6]. При цьому права на використання ОПВ та способи його використання, які не визначені у ліцензійному договорі, вважаються такими, що не надані ліцензіату.

На практиці трансфер технологій не обмежується тільки ліцензійними договорами, особливо, коли мова йде про інновації. Для інтенсифікації розвитку інноваційного підприємництва, збільшення товарообігу й продажів, розширення кола клієнтів і споживачів, зростання відвідуваності веб-сторінок і бізнес-акаунтів, застосування онлайн-сервісів тощо вкрай необхідним є укладання субліцензій як найефективніших інструментів регулювання обігу ОПВ при підвищенні ступеня їх монетизації та нарощуванні об'ємів виробництва товарів і послуг.

Умови ліцензійного договору можуть передбачати можливість видачі ліцензіатом субліцензії, про що йдеться в ст. 1109 ЦКУ, за якою ліцензіат надає субліцензіату дозвіл

на використання ОПІВ у межах своїх прав та несе відповідальність перед ліцензіаром за дії субліцензіата, якщо інше не встановлено ліцензійним договором. Однак тут же зазначається, що субліцензія може укладатися лише у випадку безпосереднього зазначення про таке право ліцензіата у тексті ліцензійного договору. За замовчуванням ліцензійним договором надається невиключна ліцензія згідно з діючим законодавством України (якщо інше не встановлено ліцензійним договором), а похідні від них субліцензії будуть визначатися їх змістом.

У загальному, субліцензія передбачає невиключне право використання ОПІВ на певній території та протягом певного терміну, але не передавання передачі права інтелектуальної власності на цей ОПІВ. Тобто субліцензіату надається тільки право на використання зазначеного об'єкта, наприклад, за його функціональним призначенням. У цьому випадку плата за використання ОПІВ не визнається роялті внаслідок існуючих обмежень – функціонального призначення або обмеженої програми випуску, кількості відтворюваних копій тощо. Проте в умовах інноваційного ринку, де трансфер технологій зазвичай носить міжнародний характер, у випадках, коли між урядом України та урядом інших країн укладені угоди про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та попередження ухилень від сплати податків, застосовуються правила міжнародного договору.

Якщо відповідно до умов укладеного міжнародного договору платежі будь-якого виду, отримані як винагорода за користування або надання права використання ОПІВ, визначені в якості роялті та не встановлено обмежень щодо невизнання таких платежів як роялті, то плата за використання ОПІВ за субліцензією визнається як роялті. Таким чином, вирішення питання кваліфікації доходу від продажу субліцензії як роялті в межах інноваційного ринку носить вкрай важливий характер та визначається конкретними умовами укладання угод з трансферу технологій.

Ефективне функціонування інноваційного ринку практично неможливе без залучення інвестицій. Відповідно до пп. 141.6.1 п. 141.6 ст. 141 ПКУ звільняються від оподаткування доходи, кошти й активи спільного інвестування, у тому числі роялті. Тобто, в цьому випадку умови міжнародних договорів також будуть вирішальними, адже встановлюють правила, відмінні від прописаних у ПКУ.

В бухгалтерському обліку роялті входять до складу інших операційних доходів, тобто сум інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). При цьому дохід, який виникає в результаті використання активів підприємства іншими сторонами, визнається у вигляді роялті, якщо ймовірно надходження економічних вигод, пов'язаних з такою операцією, а сам дохід може бути достовірно оцінений[3]. Слід зазначити, що роялті при передаванні прав на використання, наприклад ОПІВ, пов'язаних з інформаційними технологіями, визнаються за принципом нарахування згідно з економічним змістом відповідної угоди.

При переважному застосуванні міжнародних норм постає питання чіткого визнання бенефіціара – фактичного отримувача (власника) доходу (ст. 103 ПКУ). Раніше в статті вже зазначалося, що в якості роялті можуть бути визнані доходи (п.п. 14.1.54 п. 14.1 ст. 14 ПКУ) з джерелом походження з України, отримані резидентами або нерезидентами. Оподаткування доходів нерезидентів податком на прибуток із джерелом походження з України здійснюється відповідно до п. 141.4 ст. 141 ПКУ з утриманням податку за ставкою в розмірі 15% їх суми та за їх рахунок, який сплачується до бюджету

під час такої виплати, якщо інше не передбачено положеннями міжнародних договорів України з країнами резиденції осіб, на користь яких здійснюються виплати, що набрали чинності. Для резидентів відповідно до пп. 170.3.1 п. 170.3 ст. 170 ПКУ роялті оподатковуються за правилами, встановленими для оподаткування дивідендів, за ставкою для пасивних доходів у розмірі 18% (пп. 167.5.1 п. 167.5 ст. 167 ПКУ).

У випадку визнання нерезидента бенефіціаром і резидентом країни, з якою укладено міжнародний договір України, податковий агент має право самостійно застосувати звільнення від оподаткування або зменшену ставку податку, передбачену відповідним міжнародним договором України на час виплати доходу нерезиденту (п. 103.2 ст. 103 ПКУ). Для підтвердження факту бенефіціарності обов'язковим є представлення документа, який підтверджує фактичне право особи на зазначений дохід. Зокрема, у разі виплати роялті бенефіціар повинен засвідчити своє право ліцензією, патентом тощо.

Таким чином, бенефіціарність ліцензіата та підстави для зменшення ставки оподаткування доходів із їх походженням з України визначаються узгодженням умов ліцензійного договору та субліцензії. Наявність усіх документів, що підтверджують статус зацікавлених в інновації сторін та передбачених нормами ст. 103 ПКУ, є обов'язковою. Оподаткування як таке за субліцензією здійснюється відповідно до норм редакції ПКУ, яка є чинною на момент виплати роялті.

Слід також врахувати, що операції платників податку з ОПІВ є також об'єктом оподаткування податком на додану вартість (п. 185.1 ст. 185 ПКУ), адже фактично відбувається постачання послуг і товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України. Згідно з п. 186.3 ст. 186 ПКУ надання майнових прав інтелектуальної власності, створення за замовленням та використання ОПІВ, у тому числі за ліцензійними договорами, належать до зазначених послуг. При цьому слід зазначити, що операції, дохід з яких є роялті, не є об'єктом оподаткування податком на додану вартість (пп. 196.1.6 п. 196.1 ст. 196 ПКУ). Тобто вирішення питання кваліфікації доходу від продажу субліцензії як роялті має важливе фінансове значення.

Висновки. Наведені результати досліджень показують, що особливості визначення ставок роялті за субліцензіями в умовах сучасного розвитку інноваційного ринку України в переважній більшості випадків можуть не підпадати під дію чинного ПКУ, перш за все, у базовому питанні визначення доходу в якості роялті. Стосовно інновацій переважними насамперед є умови міжнародних договорів, укладених між урядами України та інших країн. Саме на їх базі кваліфікуються базові виплати за використання ОПІВ, а вже потім визначаються ставки роялті за субліцензіями та бенефіціарність осіб.

Conclusions. The given investigation results show that the peculiarities of royalties rates determination by sublicensing in Ukraine current innovation market development in most cases can not fall within the scope of current Tax Code of Ukraine, especially in the basic problem of income determination as royalties. In relation to innovation, the terms of international agreements concluded between the Governments of Ukraine and other countries are predominant. Exactly on this basis the basic payments for the Intellectual Property Objects use are qualified, and only then the royalties rates by sublicensing and individuals benefits are determined.

Список використаної літератури

1. Баїк О. До питання термінологічного визначення «роялті» в законодавстві України. Теорія і практика інтелектуальної власності. 2016. № 2. С. 132–140.
2. Вагнер І. М., Демко І. І., Пришляк Г. В. Особливості обліку і оподаткування роялті: актуальні аспекти. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. 2018. Вип. 2 (130). С. 78–81.
3. Корчак О. С., Попов О. Л., Чеберя О. Ю. Прикладні аспекти обліку роялті інноваційними підприємствами в умовах сучасного економічного розвитку України. Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки та маркетингу : Монографія. Тернопіль : «Бескиди», 2020. С. 58 – 67.
4. Податковий кодекс України від 28.04.2020р. № 2725 XVII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Уманців Г., Мартинів Г. Облік об'єктів права інтелектуальної власності. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2017. № 4. С. 139–154.
6. Цивільний кодекс України від 28.04.2020р. № 435–XV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
7. Чорна Ж. Л. До питання про істотні умови ліцензійного договору. Університетські наукові записки. 2017. № 63. С. 106–116.
8. Чугрій Г. А., Чугрій Н. А. Методика визначення ставки роялті у договорах трансферу технологій. Проблеми системного підходу в економіці. 2018. Вип. 4 (66). С. 110–117.

References

1. Baïk O. (2016), «Do pitannja terminologichnogo viznachennja «rojalti» v zakonodavstvi Ukraïni», *Teorija i praktika intelektual'noi vlasnosti*. No. 2, pp. 132–140.
2. Vagner I.M., Demko I.I., Prishljak G.V. (2018), «Osoblivosti obliku i opodatkovannja rojaliti: aktual'ni aspekti», *Buhgalters'kij oblik, analiz ta audit*, No. 2 (130), pp. 78–81.
3. Korchak O.S., Popov O.L., Cheberja O.Ju. Prikladni aspekti obliku rojaliti innovacijnimi pidpriemstvami v umovah suchasnogo ekonomichnogo rozvitku Ukraïni. Teoretichni ta prikladni aspekti rozvitku ekonomiki ta marketingu : Monografija Ternopil' : «Beskidi», 2020. pp. 58 – 67.
4. Tax Code of Ukraine from 28.04.2020 r. №2725- XVII. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Umanciv G. and Martiniv I. (2017), «Oblik ob'ektiv prava intelektual'noi vlasnosti», *Visnik Kiïvs'kogo nacional'nogo torgovel'no -ekonomichnogo universitetu*, No. 4. pp. 139–154.
6. Civil Code of Ukraine from 28.04.2020 r. №435- XV. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
7. Chorna Zh.L. (2017), «Do pitannja pro istotni umovi licenzijnogo dogovororu», *Universitets'ki naukovі zapiski*, No. 63, pp. 106–116.
8. Chugrij, G.A. and Chugrij, N.A. (2018), «Metodika viznachennja stavki rojaliti u dogovorah transferu tehnologij», *Problemi sistemnogo pidhodu v ekonomici*, No. 4 (66), pp. 110–117.



УДК: 330.341

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Олександр Марченко

Черкаський державний технологічний університет, Черкаси, Україна

Резюме. Досліджено основні тенденції та перспективи розвитку цифрової економіки в Україні. Представлено погляди науковців на сутність терміна «цифрова економіка» та узагальнено власне бачення щодо сутності даної категорії. Наведено переваги від поєднання традиційної економіки з цифровою. Перераховано основні компоненти цифрової економіки, зокрема: інфраструктура, учасники транзакцій та предмети транзакцій. Представлено нормативно-правове підґрунтя функціонування цифрової економіки та цифрового суспільства в Україні (стратегії розвитку, постанови Кабінету Міністрів України, закони України). Продемонстровано приклади використання елементів цифрової економіки в Україні, зокрема: електронний державний аукціон, інформатизація медичного обслуговування завдяки електронним деклараціям та електронним чергам, освітні проекти та програми. Представлено статистичні дані щодо населення України, яке користується мережею Інтернет та має доступ до мобільного Інтернету. Порівняно наведені дані з закордонним рівнем інформатизації суспільства (зокрема на прикладі Польщі та Німеччини). Наведено статистичні дані щодо впровадження цифрових технологій на підприємствах України (зокрема стосовно рівня використання комп'ютерної техніки, здійснення замовлень щодо реалізації товарів та послуг через комп'ютерні мережі та здійснення закупівель через мережу Інтернет). Зазначено, що, зважаючи на низький рівень інформатизації та інформаційно-технологічного охоплення населення й бізнесу, існують загрози тенденції трудової та наукової міграції, науково-технологічного відставання вітчизняної економіки та втрачання нею своїх конкурентних позицій на міжнародних ринках. З метою забезпечення подальшого розширення використання електронних технологій в Україні запропоновано не лише формально визначити пріоритети й концепції розвитку, але й втілювати конкретні кроки, які перераховано та представлено у роботі (зокрема розвиток цифрового соціального простору для населення; митні та податкові пільги на імпорт інноваційного обладнання; формування середовища, що сприятиме втіленню новаторських ідей науковців; розширення Інтернет-комунікацій; забезпечення кібербезпеки при здійсненні транзакцій; розвиток міжнародної співпраці у цифровому просторі).

Ключові слова: цифрова економіка, інформатизація суспільства, інформаційна економіка, індустріальна революція, інновації, транзакції.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.034

Отримано 25.05.2020

UDC: 330.341

DIGITAL ECONOMY IN UKRAINE: MAIN TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Olexander Marchenko

Cherkasy State Technological University, Cherkasy, Ukraine

Summary. The main trends and prospects of digital economy development in Ukraine are considered in this paper. The scientists views on the essence of «digital economy» are presented and author's own vision of this category essence is generalized. The advantages of combining traditional economy with digital one are given. The main components of digital economy are listed, particularly: infrastructure, participants of transactions and objects of transactions. The normative and legal basis for digital economy and digital society functioning in

Ukraine is presented (development strategies, resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine, laws of Ukraine). Examples of the digital economy elements use in Ukraine are demonstrated, particularly: electronic state auction, informatization of health care by electronic declarations and electronic queues, educational projects and programs. Statistical data concerning Ukrainian population that uses Internet and has access to the mobile Internet are presented. Ukrainian and foreign level of society informatization (on the example of Poland and Germany) are compared. Statistical data about digital technologies introduction at Ukrainian enterprises (particularly, about the level of computer equipment use, the implementation of orders for sale of goods and services by means of computer networks and procurement by the Internet) are presented. It is noted that due to the low level of informatization and information technology coverage of Ukrainian population and business, there are threatening trends of labor and scientific migration, scientific and technological backwardness of domestic economy and loss of its competitive position in international markets. In order to expand the electronic technologies use in Ukraine, it is proposed not only to define formally the development priorities and concepts, but also to implement specific steps listed and presented at this paper (such as, development of digital social space for population; customs and tax benefits for imports of innovative equipment; formation of environment promoting the implementation of innovative scientists ideas, expansion of Internet communications; cybersecurity in transactions; development of international cooperation in digital space).

Key words: digital economy; informatization of society; information economy; industrial revolution; innovations; transactions.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.034

Received 25.05.2020

Постановка проблеми. Дієвим способом стимулювання економічного розвитку, підвищення рівня інтегрованості суспільних процесів та покращення конкурентноздатності національної економіки в умовах зростання ролі знань та інформації у соціально-економічних процесах є розвиток інформаційного простору. Інформаційні технології розширюють вплив на все більше сфер діяльності, формують простір для розвитку та вдосконалення господарських процесів, що є базою для сучасної глобальної (цифрової) економіки. Світовою тенденцією є динамічний розвиток цифрової економіки. У той час, як прогресивні світові держави масштабно запроваджують цифровізацію усіх сфер економіки, Україна, докладаючи зусиль, відстає в даному аспекті. Особливої актуальності набуває розуміння світових тенденцій розвитку цифрової економіки та виявлення перспективних напрямків продукування власних інноваційних ідей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Потреба у проведенні досліджень інформаційних процесів у сучасному суспільстві підтверджується великою кількістю досліджень, зокрема такими науковцями, як Л. Я. Малюта, Л. В. Дерманська та інші. Г. Т. Карчева, Д. В. Огородня, В. А. Опенько, С. В. Коляденко, С. М. Веретюк, В. В. Пілінський досліджують особливості становлення цифрової економіки в Україні. Проте з метою забезпечення економічного розвитку вітчизняної економіки детальнішого вивчення потребують питання дослідження основних тенденцій та перспектив розвитку цифрової економіки в Україні для посилення її конкурентних переваг на зовнішніх ринках.

Метою роботи є дослідження основних тенденцій та перспектив розвитку цифрової економіки в Україні.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: розкрити сутність цифрової економіки та її складових; дослідити сучасний стан нормативно-правового забезпечення регулювання процесів цифрової економіки в Україні; розкрити й проаналізувати тенденції інформатизації суспільства й економіки України; дати рекомендації щодо ефективного впровадження інформатизації та розвитку цифрової економіки в Україні.

Для вирішення поставлених завдань було використано такі методи: аналіз, синтез, узагальнення, індукція, системний підхід.

Виклад основного матеріалу. Для розвитку світової економіки характерним є активне використання інформаційних технологій, а трансформація в цифрову економіку визначається як Четверта промислова (індустріальна) революція. Для забезпечення конкурентних переваг підприємств, зростання рівня соціально-економічного розвитку держав на міжнародному ринку важливого значення набуває впровадження цифрових технологій на всіх етапах економічної діяльності. Цифрові зміни існують у формі нових технологій, процесів, бізнес-моделей, здатних до швидкого пристосування під час їх реалізації [1, с. 56]. У таблиці 1 наведено погляди науковців на сутність терміна «цифрова економіка».

Тобто цифрова економіка є доповненням до традиційної економіки, що передбачає виготовлення та реалізацію традиційних товарів і послуг із використанням комп'ютерного обладнання та цифрових систем, зокрема мережі Інтернет. Це передбачає певні переваги, а саме: забезпечення доступу звичайних користувачів до окремих ринків, зменшення трансакційних витрат, зростання ефективності та конкурентоздатності продукції [5, с. 83].

Таблиця 1. Основні підходи до трактування науковцями терміна «цифрова економіка»

Table 1. The main approaches to the interpretation of the term «digital economy»

Автори	Визначення терміна
Фіщук В.	Основа конкурентоспроможності й економічного зростання, що пришвидшує будь-яку економічну діяльність
Пивоваров Ю.	Діяльність, пов'язана з інформаційними технологіями, тобто споживання товарів та послуг, використовуючи цифрові інформаційні технології (онлайн торгівля, електронне врядування тощо)
Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А.	Інноваційна динамічна економіка, яка передбачає активне запровадження інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій на всіх етапах соціально-економічної діяльності, що сприяє зростанню ефективності й конкурентноздатності окремих організацій, національних економік та якості життя населення
Коляденко С.	Виробництво та реалізація електронних товарів і сервісів високотехнологічними бізнес-структурами з використанням електронної комерції
Веретюк С.	Трансформація різноманітних сфер економіки шляхом перенесення всіх інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу

Джерело: удосконалено автором за даними [1, с. 56; 2, с. 14; 3, с. 106–107; 4, с. 51].

Експерти Організації економічного співробітництва та розвитку виокремлюють три компоненти, які є основними в концепції цифрової економіки:

- інфраструктура (обладнання, програмне забезпечення, засоби телекомунікації тощо);
- учасники транзакцій (споживачі, бізнес, уряд);
- предмети транзакцій (товари, послуги, дані) [6, с. 10].

Україна перебуває на етапі становлення цифрової економіки та цифрового суспільства. Важливим кроком у даному напрямку є схвалення 6 квітня 2017 р. Стратегії розвитку високотехнологічних індустрій для України до 2025 року, в якій виокремлено такі основні фундаментальні умови стратегічного розвитку:

- формування Офісу розвитку інновацій для підтримання інноваційних проєктів;
- розвиток експортно орієнтованої інноваційної екосистеми;
- формування програми залучення світових високотехнологічних лідерів для розвитку виробництва, здійснення наукових досліджень та формування робочих місць в Україні;

- сприяння популяризації використання високих технологій, науки та техніки, зокрема серед молоді [7].

У 2018 р. відбулася низка важливих подій на шляху розвитку цифрової економіки на вітчизняному просторі: схвалення КМУ «Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки», запуск Інтернету 4G, прийняття законів України «Про електронні довірчі послуги» (підвищення рівня захисту та надійності електронних підписів) та «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» (забезпечення захисту інтересів суспільства в кіберпросторі). Набуває дедалі більшого поширення впровадження цифрових технологій у промисловість, зокрема хмарних технологій, великих даних, робототехніки та 3D друку, що відкриває нові перспективи для виготовлення інноваційних продуктів і послуг [8, с. 11].

Яскравими прикладами використання елементів цифрової економіки в Україні є впровадження першого в світі електронного державного аукціону з використанням технології blockchain (децентралізованого збереження та захисту даних). Нещодавно запроваджені зміни у медичній реформі передбачають перспективи до розвитку телемедицини у регіонах, які є важкодоступними для оперативного доступу (сільські території); введення декларацій на медичне обслуговування та впровадження електронної черги на прийом до сімейного лікаря має на меті суттєве спрощення обслуговування громадян. Освітній проект Prometheus передбачає цифровізацію навчального процесу за допомогою онлайн-курсів, онлайн-конференцій, Інтернет-тестування, вебінарів [9].

Однак доступ переважної більшості користувачів даних послуг, особливо медичних, є вкрай обмеженим. Станом на початок 2019 р. лише 57% населення України є користувачами Інтернет. Серед них частка сільського населення складає лише 2,7% [10]. Для прикладу, у Німеччині Інтернетом користується майже 97% населення, у Польщі – 73% [1, с. 58]. Фактично впровадження цифрової економіки на території України обмежується розвитком комунікаційних та інформаційних мереж. Низький рівень розвитку вітчизняної цифрової інфраструктури підтверджується наступним: на початок 2020 р. Україна за показником якості мобільного Інтернету посіла 82 місце, а за якістю широкосмугового Інтернету – 58 місце серед 176 країн [11].

За офіційними статистичними даними на початок 2019 р. серед підприємств, у яких використовується комп'ютерна техніка, близько 7% з них отримували замовлення щодо реалізації товарів та послуг через комп'ютерні мережі, а 20,8% здійснювали закупівлі через Інтернет [10].

В умовах сьогодення, зважаючи на низький рівень інформатизації та інформаційно-технологічного охоплення населення й бізнесу, загрозливі тенденції трудової та наукової міграції, рівень якості державного управління перспективи розвитку цифровізації економіки є невтішними. Для забезпечення подальшого розширення використання електронних технологій уряду України необхідно не лише формально визначати пріоритети та концепції розвитку, але й втілювати конкретні кроки [1, с. 58–59; 12, с. 474–475]:

- розвиток цифрового соціального простору для населення;
- надання податкових пільг і пільгового кредитування підприємцям, які вкладають кошти у розвиток інноваційно-цифрових проектів;
- митні пільги на імпорт інноваційного обладнання;

- формування середовища та умов, що сприятимуть втіленню новаторських ідей науковців;
- широке запровадження інформаційних систем в управлінні об'єднаними територіальними громадами;
- якісне та кількісне розширення Інтернет-комунікацій;
- забезпечення кібербезпеки та конфіденційності при здійсненні транзакцій;
- розвиток міжнародної співпраці у цифровому просторі.

Висновки. Цифрова економіка є дієвою складовою розвитку системи державного управління, національної економіки, підприємництва та суспільства в цілому. Перехід до цифрової економіки є елементом національної безпеки, конкуренції вітчизняної економіки в глобальному просторі у довготерміновій перспективі. Однак існування концепцій державних програм розвитку, які не знаходять відображення у реальних кроках, демонструє неефективність розвитку в даному напрямку.

В даному контексті для розвитку вітчизняної цифрової економіки потрібно створити дієву інфраструктуру для взаємодії державних органів із суспільством та бізнесом для оптимізації різноманітних соціально-економічних процесів; сформувати сприятливі умови для цифрової трансформації виробництва та впровадження цифрових інновацій у підприємництво. Перспективою подальших досліджень є дослідження цифрової якості життя, використання цифрових технологій у ринку освіти та праці.

Conclusions. Thus, digital economy is an effective component of the development of public administration, national economy, entrepreneurship and society as a whole. The transition to digital economy is the element of national security, its competition at global space for long term perspective. However, existence of state development programs concepts, which are not reflected in real steps, demonstrates the inefficiency of development in this direction.

In this context, for domestic digital economy development it is necessary to create the effective infrastructure for interaction of government agencies with society and business in order to optimize various socio-economic processes; to create favorable conditions for digital transformation of production and introduction of digital innovations in entrepreneurship. The prospect of further investigation is to study the digital quality of life, prospects for digital technologies use in education and labor markets.

Список використаної літератури

1. Малуца Л. Я., Дерманська Л. В. Інноваційно-цифрові перспективи розвитку економіки України. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. Т. 30 (69). № 2. С. 55–60.
2. Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. Фінансовий простір. 2017. № 3 (27). С. 13–21.
3. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент. 2016. № 6. С. 106–107.
4. Веретюк С. М., Пілінський В. В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. Наукові записки Українського науководослідного інституту зв'язку. 2016. № 2. С. 51–58.
5. Карчева Г. Т., Смовженко Т. С., Міщенко В. І. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України / за заг. ред. д-ра екон. наук Г. Т. Карчевої. К.: ДВНЗ «Університет банківської справи». 2016. 276 с.
6. Measuring the Digital Economy. International Monetary Fund Annual report. February 2018. 47 p.
7. Стратегія розвитку високотехнологічних індустрій для України до 2025 року. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua>.

8. Федулова Л. І. Тенденції розвитку та впровадження цифрових технологій для реалізації цілей сталого розвитку. *Економіка природокористування і сталий розвиток*. 2020. № 7 (26). С. 6–14. [https://doi.org/10.37100/2616-7689/2020/7\(26\)/1](https://doi.org/10.37100/2616-7689/2020/7(26)/1)
9. Загарій В. К., Ковальчук Т. Г., Синільник В. В. Пріоритетність розвитку цифрової економіки для України. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 2 (13). С. 64–68.
10. Інформаційне суспільство. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 22.04.2020).
11. Speedtest Global Index. URL: <https://www.speedtest.net/global-index>.
12. Плікус І. Й. Цифрова економіка: ключові тренди в світі та перспективи для України. *Молодий вчений*. 2019. № 12 (76). С. 470–476. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-12-76-101>

References

1. Maliuta L. Ya., Dermanska L. V. (2019). Innovatsiino-tsyfrovi perspektyvy rozvytku ekonomiky Ukrainy [Innovation-digital prospects of Ukraine economic development]. *Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnoho universytetu imeni V. I. Vernadskoho. Seriya : Ekonomika i upravlinnia*, no 30(69), 2, pp. 55-60.
2. Karcheva H. T., Ohorodnia D. V., Openko V. A. (2017). Tsyfrova ekonomika ta yii vplyv na rozvytok natsionalnoi ta mizhnarodnoi ekonomiky [Digital economy and its impact on national and international economy development]. *Finansovi prostir*, no 3 (27), pp.13-21.
3. Koliadenko S. V. (2016). Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennia v Ukraini i u sviti [Digital economy: preconditions and stages of formation in Ukraine and in the world]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment*, no 6, pp. 106-107.
4. Veretiuk C. M., Pilinskyi V. V. (2016). Vyznachennia priorytetnykh napriamkiv rozvytku tsyfrovoy ekonomiky v Ukraini [Determination of priority directions of digital economy development in Ukraine]. *Naukovi zapysky Ukrainського naukovodoslidnoho instytutu zviazku*, no 2, pp. 51-58.
5. Karcheva H. T., Smovzhenko T. S., Mishchenko V. I. (2016). Efektyvnist ta konkurentospromozhnist bankivskoi systemy Ukrainy [Efficiency and competitiveness of Ukraine banking system]. *K. : DVNZ «Universytet bankivskoi spravy»*.
6. Measuring the Digital Economy. International Monetary Fund Annual report, February 2018.
7. Stratehiia rozvytku vysokotekhnolohichnykh industrii dlia Ukrainy do 2025 roku [Strategy of high-tech industries development for Ukraine until 2025]. *Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torhivli ta silskoho hospodarstva Ukrainy* Available at: <http://www.me.gov.ua>.
8. Fedulova L. I. (2020). Tendentsii rozvytku ta vprovadzhenia tsyfrovoykh tekhnolohii dlia realizatsii tsilei staloho rozvytku [Trends at development and implementation of digital technologies to achieve the sustainable development goals]. *Ekonomika pryrodokorystuvannia i stalyi rozvytok*, no 7 (26), pp. 6-14. [https://doi.org/10.37100/2616-7689/2020/7\(26\)/1](https://doi.org/10.37100/2616-7689/2020/7(26)/1)
9. Zaharii V. K., Kovalchuk T. H., Synilnyk V. V. (2019). Priorytetnist rozvytku tsyfrovoy ekonomiky dlia Ukrainy [Priority of digital economy development for Ukraine]. *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk*, no 2(13), pp.64-68.
10. Informatsiine suspilstvo [Information society]. *Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy*. Available at: <http://ukrstat.gov.ua/>.
11. Speedtest Global Index Available at: <https://www.speedtest.net/global-index>.
12. Plikus I. Y. (2019). Tsyfrova ekonomika: kliuchovi trendy v sviti ta perspektyvy dlia Ukrainy [Digital economy: key trends in the world and prospects for Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, no 12 (76), pp. 470-476. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-12-76-101>



УДК 342.25:330:37

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОЇ СФЕРИ

Юрій Петрушенко; Тетяна Трипольська

Сумський державний університет, Суми, Україна

Резюме. Проаналізовано, що регіональний розвиток держави відбувається за рахунок використання ряду інструментів, які з плином часу показують різну значущість і результативність. Розглянуто формування нової нормативно-законодавчої бази регулювання взаємовідносин між державою та громадами, яка успішно зміцнила потенціал об'єднаних територіальних громад та вивела його на новий рівень. З початку 2014 року до основних інструментів управління й розвитку регіонів було додано ще один важливий інструмент – децентралізацію влади. Вона стала вкрай важливим процесом, бо остаточно сформований адміністративно-територіальний устрій дозволить провести позитивні зміни в державі. За її планом передбачено надання нових та якісніших послуг у громадах. Разом з децентралізацією влади одночасно здійснюється й децентралізація освіти, яка надала більше повноважень органам місцевої виконавчої влади: для управління освітніми закладами, здобуття ними самостійності у вирішенні фінансових, організаційних, управлінських питань для покращення якості освітніх послуг. Перебування у розпорядженні об'єднаних територіальних громад об'єктів освітньої сфери потрібна бути підкріплена організаційною діяльністю та фінансовою підтримкою з боку держави, потребує виваженого та серйозного удосконалення механізму фінансування освіти. Важливим моментом розуміння широких можливостей запровадження процесу децентралізації освіти за умов нинішнього середовища має бути відправною точкою прийняття рішень щодо наступних чітких дій з реформування освітньої галузі, ведення постійного моніторингу його запровадження, швидкого реагування на неочікувані наслідки та суттєві перешкоди освітньої діяльності. Розглянуто важливі питання фінансового забезпечення державного управління реформуванням освітньої галузі та економічний механізм фінансування закладів освіти. Розглянуто напрямки проходження процесу децентралізації освіти та оновлення механізмів управління освітньою галуззю в країні для створення необхідних умов виконання освітою своєї головної цілі щодо розвитку людського потенціалу держави.

Ключові слова: децентралізація влади, об'єднані територіальні громади, економічний інструмент, реформування освіти.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.040

Отримано 10.06.2020

UDC 342.25:330:37

POWER DECENTRALIZATION AS AN ECONOMIC TOOL FOR THE EDUCATIONAL SPHERE DEVELOPMENT

Yuriy Petrusenko; Tetiana Trypolska

Sumy State University, Sumy, Ukraine

Summary. It is evident from the analysis carried out in this paper that the regional development of the state is due to the application of a number of tools which in course of time show different significance and efficiency. Formation of the new legal framework regulating relations between the state and communities which successfully strengthen the capacity of the United territorial community and bring it to a new level are considered in this article. Since the beginning of 2014 another important tool – was added to main tools of regions management and development. Power decentralization has become an extremely valuable process, because

finally-formed administrative-territorial structure makes it possible to carry out positive changes in the state. Its plan includes providing new and better services in the communities. Along with power decentralization the decentralization of education is carried out, providing more power to the local authorities: for educational institutions control, gaining their independence in solving financial, organizational and management problems in order to improve the educational services quality. Transfer of educational sphere objects to the united territorial communities should be provided by organizational activities and financial support from the state, and requires balanced and meaningful improvement of financing mechanism of education. The key aspect for understanding the broad possibilities of the implementation of education decentralization process under current environment conditions should be the starting point for making decisions regarding the following clear action for education sector reform, constant monitoring of its implementation, rapid response to unexpected consequences and significant obstacles to educational activities. Important problems of financial support for state management administration by education sector reform and economic mechanism of educational institutions financing are considered in this paper. The directions of the performance of education decentralization process and updating of mechanisms of educational sector management in the country for creation of necessary conditions for the implementation of education main goal concerning the state human potential development are considered.

Key words: power decentralization, united territorial communities, economic tool, education reform.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.040

Received 10.06.2020

Постановка проблеми. Протягом останніх років в Україні проходить реформа децентралізації влади. За її планом передбачено надання нових, якісніших послуг громадах, які вже об'єдналися. Разом з децентралізацією влади водночас відбувається й децентралізація освіти. Завдяки цьому органи місцевої виконавчої влади більш ширші повноваження в управлінні освітніми закладами, набули більшої самостійності у вирішенні фінансових, організаційних та управлінських питань для надання якіснішої освіти.

Освітню галузь, крім основних показників стану і розвитку, можна також розглядати і в адміністративно-територіальній площині. Передавання у розпорядження об'єднаних територіальних громад об'єктів освітньої сфери потрібна бути підкріплена організаційною діяльністю та фінансовою підтримкою з боку держави, потребує виваженого та серйозного удосконалення механізму фінансування освіти.

Важливим фактором впливу на розвиток освітньої галузі в регіонах держави є довготермінова бюджетна стратегія країни та швидке впровадження органами місцевого самоврядування нової стратегію розвитку в регіоні, звернувши увагу на створення гарних умов для розвитку освітньої галузі, залучення фінансування з боку бізнесу, формування різнобічної освітньої діяльності, спрямованої на розвиток та покращення освітньої галузі у регіонах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом минулих років учені в освітній галузі працюють над розробленням та впровадженням теоретико-методологічних напрямів реформування освіти. Завдяки таким ученим, як Л. Гриневич [11], Д. Синяк [12], С. Дятленко [12], Д. Янг [13], І. Сторонянська [16] та іншими зробено значний внесок у теоретичні й практичні методи управління освітньою сферою.

Треба відзначити, що даний напрямок наукових досліджень не втрачає своєї актуальності, оскільки децентралізація існує лише невеликий проміжок часу й потребує аналізу перебігу процесів і наукового обґрунтування їх подальшого удосконалення.

Мета дослідження – дослідити необхідність проведення реформи децентралізації освіти, визначити основні напрями оптимізації загальноосвітніх закладів. Висвітлити впровадження нового підходу до державного фінансування освіти в об'єднаних територіальних громадах.

Постановка завдання. Щоб досягти поставлених цілей, визначено такі наукові завдання: розкрити цілі процесу реформи децентралізації та її складових, у тому числі процесу децентралізації освіти; визначити нормативно-законодавчу базу, яка регулює ці процеси; вивчити процес оптимізації мережі освітніх закладів; дослідити стан кадрової

політики в освітніх закладах; вивчити економічний механізм фінансування закладів освіти.

Щоб різнобічно висвітлити поставлені питання, використано такі методи: аналіз, системний підхід, індукція, синтез, узагальнення.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на досвід минулих років, бачимо, що децентралізація влади із новаторського та добровільного процесу поступово перетворюється в рутинну роботу на місцях. Але цей процес вкрай важливий, бо остаточно сформований адміністративно-територіальний устрій дозволить провести позитивні зміни, покладені в основу реформи децентралізації й викладені у Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [1]. У цьому установчому акті зазначений розв'язок багатьох проблем, що стримують розвиток місцевого самоврядування та гальмують процес запровадження нових відносин на території всієї держави.

Запровадження Концепції повинно було посприяти створенню правових документів та відносин для самостійного об'єднання територіальних громад вже протягом 2014 року. Уряд запланував закінчити процес об'єднання територіальних громад до 2017 року. Потім повинна була пройти реорганізація органів місцевого самоврядування та виконавчої влади на новій території, а також повинен був змінитися процес надання публічних послуг, у тому числі й у сфері освіти, що надаються на місцях. Водночас заплановано внесення змін до Конституції України у розділі про створення виконавчих органів обласних та районних рад, формування нового адміністративно-територіального устрою у регіонах.

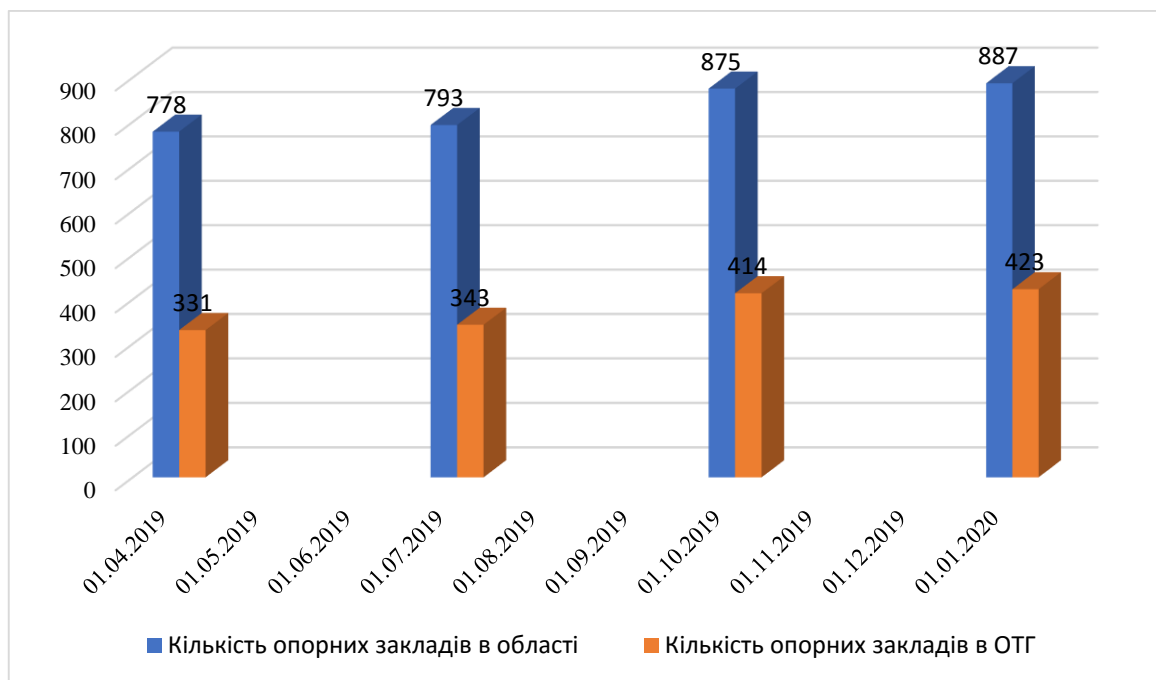


Рисунок 1. Динаміка створення опорних шкіл за типом засновника, 2019 р. [14]

Figure 1. Dynamics of basic schools creation by founder type, 2019 [14]

З плином часу виявилось, що процес розгляду й ухвалення важливих законодавчих актів у Верховній Раді України стосовно децентралізації відбувається дуже повільно. Вагомою проблемою в законотворчому процесі є відтермінування в

запровадженні змін до Конституції, які необхідні для якісної реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування. Згідно з Концепцією, новостворені об'єднані територіальні громади повинні сформувати новий адміністративно-територіальний устрій та підштовхнути районну владу до реорганізаційного процесу.

Таблиця № 1. Динаміка формування об'єднаних територіальних громад, 2019 р. [14]

Table № 1. Dynamics of united territorial communities formation, 2019 [14]

№ за/п	Область	К-сть ОТГ у 2019 р.	Частка громад, що об'єдналися, %	Площа області, кв.км	Загальна площа ОТГ	Площа ОТГ, від загальної площі області, %
1	Вінницька	46	4,7	26513	5839	22,0
2	Волинська	54	5,5	20144	12137	60,2
3	Дніпропетровська	71	7,2	31914	23945	75,0
4	Донецька	13	1,3	17640	8274	46,9
5	Житомирська	56	5,7	29832	20191	67,7
6	Закарпатська	16	1,6	12777	1860	14,6
7	Запорізька	56	5,7	27180	20527	75,5
8	Івано-Франківська	39	4,0	13900	5010	36,0
9	Київська	24	2,4	28131	6371	22,6
10	Кіровоградська	27	2,8	24588	6160	25,1
11	Луганська	18	1,8	18480	9097	49,2
12	Львівська	41	4,2	21833	5368	24,6
13	Миколаївська	42	4,3	24598	13242	53,8
14	Одеська	37	3,8	33310	11942	35,9
15	Полтавська	53	5,4	28748	10962	38,1
16	Рівненська	45	4,6	20047	8274	41,3
17	Сумська	38	3,9	23834	10979	46,1
18	Тернопільська	53	5,4	13823	6904	49,9
19	Харківська	23	2,3	31415	8490	27,0
20	Херсонська	33	3,4	28461	12017	42,2
21	Хмельницька	51	5,2	20645	12832	62,2
22	Черкаська	57	5,8	20900	9144	43,8
23	Чернівецька	37	3,8	8097	4049	50,0
24	Чернігівська	50	5,1	31865	20840	65,4
25	УСЬОГО	980	100,0	558676	254452	45,5

У процесі комплексної децентралізації влади урядом зазначена Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [2], яка віднесла реформу до першочергових, покликаних сформувати та впровадити у життя за європейськими стандартами в державі. Цілями реформи децентралізації були визначені: відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні, реалізація повною мірою положень Європейської хартії місцевого самоврядування [3] та принципів субсидіарності, повсюдності й фінансової самодостатності місцевого самоврядування [4].

Рушійною силою в процесі формування об'єднаних територіальних громад стало ухвалення Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [5] та затвердження Методики формування спроможних територіальних громад [6], створеної Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України.

За законом у об'єднаних територіальних громадах з'явилися такі самі повноваження, як у міст обласного значення. Створено новий механізм міжбюджетних відносин між Державним бюджетом та громадами; впроваджено фінансову підтримку об'єднаних територіальних громад, яка розподіляється між бюджетами громад пропорційно до їхньої площі та кількості населення. В законі зазначено, що при об'єднанні громад повинні бути дотримані історичні, культурні та етнічні чинники, а публічні послуги, які надаються в громадах, за якістю не повинні бути гіршими, ніж до об'єднання. У Методиці формування спроможних територіальних громад сформувані вимоги до Перспективних планів формування територій громад у кожній області, а також зазначені критерії підбору адміністративного центру в кожній громаді.

Позитивним кроком у процесі створення громад стало ухвалення Закону України «Про співробітництво територіальних громад» [7], який впровадив механізм об'єднання спільних зусиль громад для розв'язання спільних господарських проблем та реалізації проектів розвитку. Гарним приводом для корисної співпраці територіальних громад стала підтримка проектів від Державного фонду регіонального розвитку.

В громадах, що об'єдналися та взяли на себе нові повноваження, реформа децентралізації покликана вивести на новий якісний рівень надання публічних послуг, у тому числі й у галузі освіти. Уряд для реалізації цієї мети надав громадам кілька інструментів. Одним з них стало ухвалення нового Закону України «Про освіту», в якому визначено, що для забезпечення доступності повної загальної середньої освіти органи місцевого самоврядування зобов'язані створити освітні округи, які забезпечать доступність освіти для осіб, що проживають на відповідній території та підтримувати мережу опорних шкіл і їх філій [8]. Також було ухвалено ряд нових нормативно-правових актів, які регламентують роботу опорних шкіл та їх філій з деяких питань.

Влада сформулила порядок створення освітніх округів та зазначила умови роботи опорних закладів та їх філій. У ряді нормативно-правових документів, у тому числі в Положенні про освітній округ [9], було зазначено, що засновниками освітнього округу, опорного закладу та його філій можуть стати органи місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад та описано ряд критеріїв, за якими заклад може стати опорним.

До всіх цих змін також призвели бажання влади вирішити проблеми з матеріальним та кадровим забезпеченням. Одним із факторів впливу стала складна демографічна ситуація у сільській місцевості, зумовлена веденням сільськогосподарського виробництва, в якому з кожним роком зменшується кількість робочих місць. Також за останні роки спостерігається значний відтік місцевих жителів із села до міста або й за кордон. Звісно, що батьки забирають дітей з собою, тим самим зменшуючи кількість потенційних учнів. Місцевій владі дуже важко вплинути на ці явища, тому вона намагається адаптуватися. Одним із рішень, які повинні були посприяти позитивним перетворенням, стала оптимізація мережі закладів освіти в сільській місцевості.

До нових повноважень об'єднаних територіальних громад та органів місцевого самоврядування в межах децентралізації віднесено питання створення та упорядкування структури мережі загальноосвітніх закладів. Одним із дієвих варіантів цього процесу став момент реорганізації вже існуючих загальноосвітніх закладів. Було вирішено піти шляхом виділення одного закладу як опорного та приєднати до нього інші заклади як структурні підрозділи – філії. Опорний заклад залишався юридичною особою з усіма повноваженнями, а філії втрачали свій статус юридичної особи й ставали в підпорядкування опорному закладу. Згідно з умовами нового законодавства органи місцевого самоврядування повинні були визначити відповідального та пройти державну реєстрацію опорного закладу як юридичної особи. Передбачався й новий порядок

затвердження установчих документів: статуту, положення про органи самоврядування закладу, правила внутрішнього трудового розпорядку, штатний розпис та інші.

Також згідно вимогами трудового законодавства повинні були змінитися й умови праці, що відобразилося на скороченні працівників. Для забезпечення в об'єднаних територіальних громадах конкурентноздатної та якісної освіти потрібно сформувані необхідну кількість висококваліфікованого персоналу та повний цикл навчання.

Таблиця № 2. Моніторинг процесу децентралізації освіти, 2019 р. [15]

Table № 2. Monitoring of education decentralization process, 2019 [15]

Область	Функціонує опорних шкіл		Навчається учнів в опорних школах та їх філіях		Кількість учнів, яких організовано підвозяться на навчання до опорних шкіл		Кількість шкільних автобусів в опорних школах		Кілометрів доріг для підвезення учнів до опорних шкіл в незадовільному стані	
	Загалом	ОТГ	Загалом	ОТГ	Загалом	ОТГ	Загалом	ОТГ	Загалом	ОТГ
Вінницька	51	19	22355	9390	4103	1647	88	34	924	162
Волинська	32	21	17269	11594	4082	2326	63	43	504	220,5
Дніпропетровська	46	32	22783	16636	5789	4305	111	86	1264,81	888,81
Донецька	19	5	12075	1848	1037	593	22	9	175	94
Житомирська	66	45	27734	20400	5125	3323	104	78	796	584
Закарпатська	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Запорізька	32	25	12751	10625	2966	2531	56	46	816	666
Івано-Франківська	14	5	5529	1612	1340	444	29	11	255,5	132
Київська	48	8	17312	2689	4743	560	68	9	13,56	3
Кіровоградська	76	16	34139	7361	4638	929	128	18	2932,6	933,4
Луганська	17	5	6337	2412	1648	495	26	8	299	150
Львівська	66	21	35791	12532	7230	2940	84	32	1208	322
Миколаївська	22	12	10413	6070	1937	834	53	28	501	291
Одеська	39	12	18399	5658	3468	1061	91	33	1011,1	241,7
Полтавська	58	30	22555	12929	5633	3536	95	49	3591	976,1
Рівненська	27	13	13199	5783	1398	1073	34	20	281	128
Сумська	50	27	16780	9733	3288	2 002	82	45	586,6	354,6
Тернопільська	33	22	14053	9865	2684	1925	39	29	307	163
Харківська	51	14	20886	5312	4274	1125	83	27	552,1	148,5
Херсонська	24	15	11253	6666	1297	812	33	20	182,5	156
Хмельницька	26	14	9922	5795	2650	1669	65	41	276	168
Черкаська	19	12	7335	4797	1575	1216	34	20	276	181
Чернівецька	15	6	6917	3055	1417	601	22	10	91	76
Чернігівська	42	31	16873	13834	2816	2162	71	53	439,5	407,5
РАЗОМ	873	410	382660	186596	75138	36107	1481	749	17283,27	7447,11

Закон України «Про освіту» [8] визначив, що школа має бути незалежною стосовно кадрових питань. Таким чином, керівник освітнього закладу може сам приймати потрібних йому педагогічних працівників на роботу і не погоджувати це з управлінням освіти. Управління освіти, в свою чергу, не повинно займатися підбором

персоналу для шкіл і не впливати на їх якісний і кількісний склад. Також у цьому законі сказано, що Засновник або уповноважена ним особа не має права втручатися в діяльність закладу освіти, що здійснюється ним у межах його автономних прав, визначених законом та установчими документами.

Але реформа на місцях проходить не так швидко. В реальності керівник опорного закладу освіти визначає та призначає потрібних працівників і завідувачів філій, але їх підбір забезпечує місцеве управління освітою. Також місцеві органи управління освітою погоджують, затверджують і контролюють усі потрібні для освітнього процесу рішення прийняті керівником освітнього закладу. За якістю освіти у своєму навчальному окрузі слідкує саме керівник. Органи місцевого самоврядування залишають за собою контроль діяльності керівника відносно: обсягу та розподілу педагогічного навантаження, підвищення кваліфікації та організацію перепідготовки педагогічних кадрів.

Аналіз стану кадрової політики опорних шкіл виявив ряд закономірностей і тенденцій. Зокрема, кожен четвертий директор (23%) зазначив, що після реорганізації навчального закладу в опорну школу збільшилася кількість учителів, які викладають навчальні предмети відповідно до отриманої педагогічної спеціальності. Деталізуючи питання викладання відповідно до отриманої спеціальності, зазначимо: у 23% опорних шкіл збільшилася кількість вчителів, які викладають предмет відповідно до отриманої спеціальності, тільки у 2% опорних шкіл збільшилася кількість учителів, які викладають предмет не за спеціальністю [10].

Опорні школи – це механізм переведення сільських дітей у кращі умови навчання, а закупівля шкільних автобусів – невід’ємна складова для створення можливостей якісного довозення дітей. Потрібно зміцнити ті школи, куди довозиться якнайбільше дітей з сільської місцевості, щоб дати їм можливість вчитися в кращих умовах [11].

Через складну демографічну ситуацію та глобалізацію наразі в сільській місцевості діє багато шкіл із малою наповнюваністю, які не можуть забезпечити належної якості навчання. Тому такі малокомплектні школи мають можливість стати філією опорної школи і зазвичай виконують функції початкової школи. Для дітей та педагогічних працівників з інших населених пунктів забезпечується підвезення до опорної школи [12]. За законом України «Про освіту» їм гарантовано організоване перевезення до школи і у зворотному напрямку. Для реалізації цього завдання органами місцевого самоврядування була запущена програма «Шкільний автобус». До автобуса учнів супроводжує черговий вчитель, а вдома вже зустрічають батьки.

У реформі децентралізації важливим пунктом було задано реорганізацію фінансування системи освіти в Україні. Посприяли цьому низка негативних причин, які впливали на розвиток освітньої сфери. Серед них: неправильне використання існуючого потенціалу й фінансових ресурсів, нерівномірний або залишковий принцип фінансування освіти, через нехтування місцевими особливостями регіону. На фінансування освітньої галузі за останні роки в державі йде з бюджетів різних рівнів та спеціальних фондів близько 5,3% валового внутрішнього продукту, а видатки з Державного бюджету на освітню сферу – не більше 3% валового внутрішнього продукту. З підвищенням рівня кризових явищ в економіці та процесів зростання інфляції, реальне фінансування освітньої галузі постійно знижується, незважаючи на те, що номінально воно зростає. Забезпеченість одного учня школи із Державного бюджету у 2014 р. склала 8,1 тис грн (у доларовому еквіваленті – близько 1000 дол США). Згодом цей показник у 2016–2017 рр. зріс до 10 тис грн, проте у доларовому еквіваленті – значно знизився (400 дол США). Для порівняння, у розвинених країнах ЄС ця ж стаття видатків передбачає близько 6,8 тис євро [13].

Одним із важливих моментів у розвитку взаємодії між громадами й державою є забезпечення закладів освіти ресурсами, у тому числі й фінансовими. Державна влада

переклала всі видатки із забезпечення закладів середньої освіти, окрім видатків на оплату праці педагогічних працівників, на місцеві бюджети. Деякі міста, з більшими бюджетними можливостями, вирішили компенсувати благодійні внески батьків на навчання їх дітей. Одним із позитивних моментів реформи виявилось те, що місцеве самоврядування тепер може враховувати індивідуальні потреби всіх своїх освітніх закладів завдяки збільшенню доходної частини місцевих бюджетів та пряме фінансування громад. Також влада виділила додаткове фінансування обласних та районних бюджетів за допомогою додаткової дотації на утримання та розвиток освітніх закладів.

Починаючи з 2018 року, влада запровадила нову формулу для розрахунку освітньої субвенції, яка повинна вплинути на реорганізацію освітньої мережі. Освітні заклади тепер повинні чітко контролювати наповнюваність класів та кількість учнів у них. Згідно з формулою наповнюваність, яка буде нижчою за розрахункову, може призвести до нестачі коштів на утримання освітніх закладів.

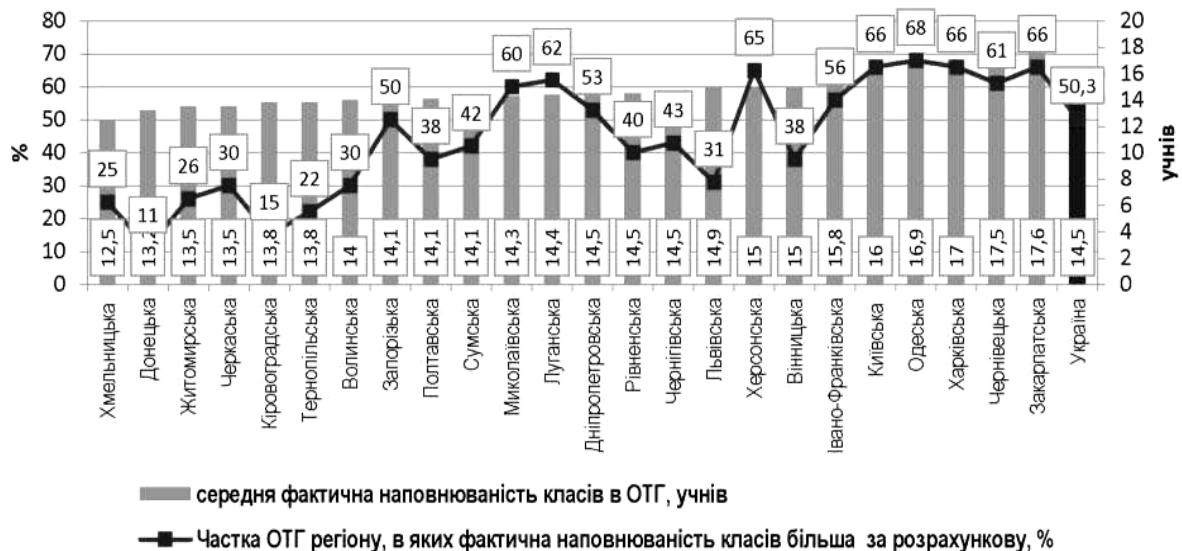


Рисунок 2. Фактична наповнюваність класів в ОТГ протягом 2017/2018 навчального року [16]

Figure 2. Actual maximum number per class in UTC during 2017/2018 academic year [16]

У ході реформи децентралізації державна освітня субвенція розраховується таким чином, що дає змогу покривати, в першу чергу, видатки на педагогічну складову навчального процесу: заробітну плату педагогічних працівників освітніх закладів, підвищення кваліфікації педагогічних працівників, підручники та інше. Державна освітня субвенція з 2018 року виділяється тепер тільки на заробітну плату педагогічних працівників. Об'єму субвенції вистачає лише до вересня для виплати заробітної плати. Тоді органам місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад залишається брати все фінансове навантаження на себе. Іноді стаються випадки, коли коштами державної субвенції вчасно не фінансуються освітні заклади, бо вони лежать на депозитах об'єднаних територіальних громад.

Висновки. Запроваджена реформа децентралізації вплинула не тільки на створення нового адміністративно-територіального устрою держави, а й змінила обов'язки державних адміністрацій та надала нові повноваження органам місцевого самоврядування. Першим і основним моментом у процесі формування об'єднаних територіальних громад стало затвердження Закону України «Про добровільне

об'єднання територіальних громад» та ухвалення Методики формування спроможних територіальних громад, створеної Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. За законом у об'єднаних територіальних громадах з'явилися такі самі повноваження, як у міст обласного значення. Створено новий механізм міжбюджетних відносин між Державним бюджетом та громадами; впроваджено фінансову підтримку об'єднаних територіальних громад, яка розподіляється між бюджетами громад пропорційно до їхньої площі та кількості населення.

Одним із позитивних моментів реформи виявилось те, що місцеве самоврядування тепер може враховувати індивідуальні потреби всіх своїх освітніх закладів завдяки збільшенню доходної частини місцевих бюджетів та пряме фінансування громад. Також влада виділила додаткове фінансування обласних та районних бюджетів за допомогою додаткової дотації на утримання та розвиток освітніх закладів. Починаючи з 2018 року, влада запровадила нову формулу для розрахунку освітньої субвенції, яка повинна вплинути на реорганізацію освітньої мережі. Освітні заклади тепер повинні чітко контролювати наповнюваність класів та кількість учнів у них. У ході реформи децентралізації державна освітня субвенція розраховується таким чином, що дає змогу покривати, в першу чергу, видатки на педагогічну складову навчального процесу: заробітну плату педагогічних працівників освітніх закладів, підвищення кваліфікації педагогічних працівників, підручники та інше.

Conclusions. The introduced decentralization reform affected not only the creation of new administrative-territorial structure of the state, but also changed the responsibilities of state administrations and gave new authorities to the local governments. The first and main point in the process of forming united territorial communities was the approval of the Law of Ukraine «On Voluntary Association of Territorial Communities» and the adoption of the Methodology for capable territorial communities formation created by Ministry of Regional Development, Construction and Housing of Ukraine. According to the law, the united territorial communities have the same authorities as the cities of regional significance; the new mechanism of inter-budgetary relations between the State Budget and communities is created; financial support for united territorial communities distributed among community budgets in proportion to their area and population is introduced.

One of the positive aspects of the reform is the fact that local governments can take into account the individual needs of all their educational institutions by increasing the revenue of local budgets and direct community funding. The authorities also provided additional funding for regional and district budgets due to additional grants for the educational institutions maintenance and development. Since 2018, the authorities have introduced the new formula for calculating the educational subvention, which should affect the educational network reorganization. Now the educational institutions should strongly control the number of classes and maximum number per class. During the decentralization reform, the state educational subvention is calculated in such a way as to cover primarily the costs of the pedagogical component of the educational process: salaries of educational institutions staff, teachers professional development, textbooks, etc.

Список використаної літератури

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» від 01.04.2014 р. № 333-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/>.
2. Указ Президента України «Стратегія сталого розвитку «Україна–2020» від 12 січня 2015р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
3. Європейська хартія місцевого самоврядування. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
4. Про реформу – Децентралізація. URL: <https://decentralization.gov.ua/about>.
5. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 05.02.2015 р. № 157–VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Методики формування спроможних територіальних громад» від 08.04.2015 р. № 214 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-p>.
7. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» від 17.06.2014 р. № 1508–VII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.
8. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017р. № 2145–VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про освітній округ і опорний заклад освіти» від 19.06.2019 р. № 532 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/532-2019-p>.
10. Функціонування опорних шкіл: за результатами опитування директорів опорних шкіл. К.: Інститут освітньої аналітики, 2017. 31 с.
11. Гриневич Л. Програма створення опорних шкіл спрямована на те, щоб покращити якість освіти в сільській місцевості. URL: <http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2016/05/07/liliya-grinevich-programa-stvorennya-opornix-shkil-spryamovana/>.
12. Сияк Д. Чому люди тікають з сіл і чи зарадить тут школа? URL: <https://decentralization.gov.ua/news/9421>.
13. Янг Д. Місцеве самоврядування в країнах Скандинавії та Балтії: огляд. Стокгольм, 2016. 56 с.
14. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Моніторинг процесу децентралізації влади та формування місцевого самоврядування. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf>.
15. Освіта в Україні: базові індикатори. Інформаційно-статистичний бюлетень результатів діяльності галузі освіти у 2018/2019 н.р. К.: Інститут освітньої аналітики, 2018. 210 с.
16. Сторонянська І. З. Децентралізація в Україні та її вплив на соціально-економічний розвиток територій: методичні підходи та результати оцінювання: наукова доповідь. Львів: ІРД НАНУ, 2018. 78 с.

References

1. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny «Pro skhvalennya Kontseptsiyi reformuvannya mistsevoho samovryaduvannya ta terytorial'noyi orhanizatsiyi vlady v Ukrayini» vid 01.04.2014 r. #333-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/>.
2. Ukaz Prezydenta Ukrayiny «Stratehiya staloho rozvytku «Ukrayina -2020» vid 12 sichnya 2015r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
3. Yevropeys'ka khartiya mistsevoho samovryaduvannya. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
4. Pro reformu – Detsentralizatsiya. URL: <https://decentralization.gov.ua/about>.
5. Zakon Ukrayiny «Pro dobrovil'ne ob"yednannya terytorial'nykh hromad» vid 05.02.2015 r. # 157-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
6. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny «Metodyky formuvannya spromozhnykh terytorial'nykh hromad» vid 08.04.2015 r. # 214 URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-p>.
7. Zakon Ukrayiny «Pro spivrobitnytstvo terytorial'nykh hromad» vid 17.06.2014 r. # 1508-VII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.
8. Zakon Ukrayiny «Pro osvitu» vid 05.09.2017r. # 2145-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
9. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny «Pro zatverzhdennya Polozhennya pro osvitniy okruh i oporny zaklad osvity» vid 19.06.2019 r. # 532 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/532-2019-p>.
10. Funktsionuvannya opornykh shkil: za rezul'tatamy opytuvannya dyrektoriv opornykh shkil. K.: Instytut osvith'oyi analityky,2017. 31 s.
11. L. Hrynevych Prohrama stvorennya opornykh shkil spryamovana na te, shchob pokrashchyty yakist' osvity v sil's'kiy mistsevosti. URL: <http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2016/05/07/liliya-grinevich-programa-stvorennya-opornix-shkil-spryamovana/>.
12. D.Synyak Chomu lyudy tikayut' z sil i chy zaradyt' tut shkola? URL: <https://decentralization.gov.ua/news/9421>.
13. D. Yanh Mistseve samovryaduvannya v krayinakh Skandynaviyi ta Baltiyyi: ohlyad. Stok-hol'm., 2016. 56 s.
14. Ministerstvo rehional'noho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunal'noho hospodarstva Ukrayiny. Monitorynh protsesu detsentralizatsiyi vlady ta formuvannya mistsevoho samovryaduvannya. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf>.
15. Osvita v Ukrayini: bazovi indykatory. Informatsiyno-statystychnyy byuletен' rezul'tativ diyal'nosti haluzi osvity u 2018/2019 n.r. K.: Instytut osvith'oyi analityky, 2018. 210 s.
16. Storonians'ka I.Z. Detsentralizatsiya v Ukrayini ta yiyi vplyv na sotsial'no-ekonomichnyy rozvytok terytoriy: metodychni pidkhody ta rezul'taty otsinyuvannya: naukova dopovid'. L'viv: IRD NANU, 2018. 78 s.



УДК 364.22:351.2:331.5

ФЕНОМЕН БІДНОСТІ ПРАЦЮЮЧОГО НАСЕЛЕННЯ: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ, ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Оксана Поплавська; Олена Шевчук

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Київ, Україна*

Резюме. Відповідно до Цілей сталого розвитку, до першочергових завдань, котрі потребують консолідації зусиль усього світового товариства, віднесено проблему бідності. Протягом останніх років було зроблено чимало, але не зважаючи на позитивні зрушення щодо подолання цього негативного явища, через поступ 4 промислової революції та надзвичайні стани, що стали можливі через пандемію коронавірусу COVID-19, бідність знову набирає обертів. Разом з тим, цей процес ускладнюється тим, що бідність поширюється і серед працюючого населення. Таке явище має чимало негативних наслідків, тому подолання бідності залишається на сьогодні важливим викликом перед урядами усіх країн світу, суспільством. Зважаючи на таке, метою статті було вивчення феномену бідності серед працюючих в Україні, дослідження основних причин та наслідків бідності серед працюючих в Україні, а також розроблення пропозицій щодо подолання цього явища. Проаналізувавши рівень бідності населення та працюючих в Україні, було виявлено різне розуміння бідності з боку уряду та населення, про що свідчать офіційні дані: за прийнятою методологією обчислення рівня бідності вона скорочується, але за даними обстеження домогосподарств, більшість людей вважають себе бідними. Дослідивши чинники, що впливають на динаміку показника бідності серед працюючих, було виокремлено основні, серед яких недосконалість методології обчислення прожиткового мінімуму та прогалини в системі оплати праці. За результатами дослідження автори узагальнили та згрупували наслідки бідності для людини і для держави, серед яких вагомими є соціальні та економічні. Гуртуючись на власній методиці, автори оцінили ризик-фактори, що можуть погіршувати ситуацію з бідністю та зробили висновки про необхідність вжиття певних заходів. Зокрема, задля подолання бідності серед працюючих в Україні автори запропонували комплекс дій, який охоплює три напрямки: методологічні, організаційно- економічні, мотиваційні. Методологічні заходи передбачають переосмислення та удосконалення методології обчислення прожиткового мінімуму, формування тарифної сітки в бюджетній сфері та ін. До організаційно-економічних заходів віднесено удосконалення податкової системи, законодавчого поля у сфері праці. До мотиваційних заходів належать ті, що стимулюватимуть створення нових робочих місць, самозайнятність.

Ключові слова: бідність працюючих, прожитковий мінімум, винагорода за працю, заробітна плата, неповна зайнятість, наслідки бідності.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.050

Отримано 19.05.2020

UDC 364.22:351.2:331.5

WORKING POVERTY PHENOMENON: REASONS, CONSEQUENCES, WAYS OF REDUCTION

Oksana Poplavska; Olena Shevchuk

Vadym Hetman Kyiv National University of Economics, Kyiv, Ukraine

Summary. In accordance with the Sustainable Development Goals, poverty problem is referred to the primary tasks that require consolidation of the efforts of the entire world community. In recent years, a lot has been done, but despite the positive changes to overcome this negative phenomenon, due to the advancement of the

4th industrial revolution and the emergency situations caused by COVID-19 coronavirus pandemic, poverty is growing. At the same time, this process is complicated by the fact that poverty is spreading among the working population. This phenomenon has many negative consequences, therefore poverty reduction remains an important challenge for the governments of all countries of the world, for society. Thus, the objective of the paper is to investigate the phenomenon of poverty among workers in Ukraine, to research the main reasons and consequences of working poverty in Ukraine, as well as to develop proposals to overcome this phenomenon. Analyzing the level of poverty of the population and workers in Ukraine, different understanding of poverty by the government and the population, as evidenced by official data is revealed, i.e.: according to the adopted methodology for poverty calculation, it is reduced, but according to household surveys, most people consider themselves poor. Examining the factors influencing the dynamics of the poverty rate among workers, the main ones are identified, including the imperfection of the methodology for subsistence level calculation and gaps in the wage system. According to the investigation results, the authors summarize and group the consequences of poverty for person and for the state, among which the social and economic ones are important. Based on their own methodology, the authors assess the risk factors worsening the poverty situation and come to the conclusion that certain measures should be taken. Particularly, in order to reduce poverty among workers in Ukraine, the authors proposed a set of actions: methodological, organizational, economic, motivational. Methodological measures include rethinking and improving the methodology for subsistence level calculation, formation of tariff grid in the budget sphere, etc. Organizational and economic measures include improving the tax system, legislation in the labor market. Motivational measures include those that boost job creation, self-employment.

Key words: working poverty, subsistence level, wages, underemployment, the consequences of poverty.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.050

Received 19.05.2020

Постановка проблеми. Світовою спільнотою найважливішою проблемою, яку слід першочергово вирішувати, визначено бідність населення, про що відзначено у Цілях сталого розвитку. Глобальний масштаб проблеми зумовлений тим, що це явище притаманне не лише бідним, економічно нерозвиненим країнам, але й розвиненим країнам світу. Не зважаючи на зусилля, яких докладають уряди країн, й загальну тенденцію до зниження рівня бідності, вражають факти існування бідності серед працюючих. Міжнародна організація праці у своєму статистичному огляді відзначає зростання бідності саме серед працюючих: у 2018 році 21 відсоток усіх працівників належать до бідних [6]. А Європейський фонд наголошує на тому, що ще 10% працюючих під час економічної кризи в ЄС стали потенційно бідними [3]. На жаль Україна не є винятком, проблема бідності серед працюючого населення існувала, що негативно впливало на розвиток людського капіталу, забезпечення соціальної безпеки країни. Водночас, в умовах пандемії вона ще більше загострюється й оголює проблеми в моделі винагороди за працю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бідність як соціально-економічне явище в Україні досліджують такі науковці, як Лібанова Є. М., Черенько Л. М. [13, 17], які розробили методологічні основи дослідження бідності й були залучені до розроблення Стратегії подолання бідності [15], Амелічева Л. П. [10], Колот А. М., Герасименко О. А. [12], які дослідивши феномен прекаризації та умов гідної праці через призму зайнятості відзначили ризики найманих працівників та самозайнятих збідніти, Підлипна Р. П., яка охарактеризувала різні підходи до розуміння бідності та її визначення [14], Чала Н. Д. [2], котра наголосила на тому, що причинами бідності можуть бути не лише суто економічні, але й етичні. Крім того, ґрунтовні дослідження бідності саме серед працюючих здійснювали Ahrendt D. [1], Herman E. [5], які наголошують на важливості усунути основну причину бідності працюючих – нестабільні доходи. Водночас залишаються поза увагою такі аспекти бідності працюючих, як низький рівень їхньої заробітної плати, недооціненість робочої сили, зокрема в Україні.

Метою дослідження є вивчення феномену бідності серед працюючих в Україні та розроблення пропозицій щодо подолання цього явища.

Постановка завдання. Для досягнення мети дослідження вирішено такі завдання: проаналізовано рівень бідності населення та працюючих в Україні та

виокремлено основні чинники, які впливають на динаміку показника; проаналізовано базові компоненти, які створюють ризики бідності серед працюючих та узагальнено основні причини бідності працюючих; оцінено вплив ризик-чинників на бідність та охарактеризовано загальні тренди; розроблено ряд заходів щодо подолання бідності серед працюючих в Україні.

Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: аналіз та синтез, узагальнення, системний підхід.

Виклад основного матеріалу. В загальному розумінні бідність працюючих – це стан, коли за умови повної зайнятості людина отримує дохід, менший за межу бідності (як правило, це фактичний розмір прожиткового мінімуму). Зрозуміло, що статистка оцінює бідність не окремого працівника, а домогосподарства, де є працюючі. Відтак, якщо у домогосподарстві одна працююча особа та інших джерел доходу немає, то за умови низької заробітної плати така людина та її родина потрапляє до когорти бідних. Розуміючи важливість завдання подолання бідності, в Україні у 2016 було ухвалено стратегію подолання бідності [14], якою передбачено скоротити рівень бідності за абсолютним критерієм для порівняння з міжнародними показниками (за методологією Світового банку) до 0,5%, а рівень бідності за абсолютним критерієм (витрати, нижчі від фактичного прожиткового мінімуму) серед працюючих осіб – до 11%. Тож проаналізуємо, як змінювався показник бідності протягом останніх років (таблиця 1).

Таблиця 1. Аналіз рівня бідності в Україні*

Table 1. Poverty analysis in Ukraine

ПОКАЗНИКИ	2015	2016	2017	2018	Зміна показника (2018 р. до 2015 р.), %
Рівень бідності за абсолютним критерієм (витрати, нижчі від фактичного прожиткового мінімуму), відсотків	58,3	58,6	47,3	43,2	+25,9
<i>У тому числі серед працюючих осіб, відсотків</i>	52,5	52,6	39,1	35,6	+32,2
Рівень бідності за абсолютним критерієм (доходи, нижчі від фактичного прожиткового мінімуму), відсотків	51,9	51,1	34,9	27,6	+46,8
<i>У тому числі серед працюючих осіб, відсотків</i>	42,6	42,0	23,7	18,2	+57,3
Частка бідного населення (витрати, нижчі від фактичного прожиткового мінімуму), охопленого програмами соціальної підтримки (соціальні пільги, житлові субсидії, допомога на дітей, допомога малозабезпеченим сім'ям та інші види соціальної допомоги), відсотків	63,0	70,3	73,6	70,9	-11,1

*Побудовано за даними офіційного сайту Міністерства соціальної політики. URL: <https://www.msp.gov.ua/timeline/Pokazniki-socialnoi-sferi.html>.

Відповідно до даних таблиці 1 очевидними є позитивні зрушення у боротьбі з бідністю. З 2015 до 2018 р. бідність серед працюючих за абсолютним критерієм за витратами зменшилася більше як на 30%, а за доходами – майже удвічі скоротилася. Водночас, за результатами обстеження домогосподарств під час їхнього самооцінювання, більшість респондентів відзначає, що вони постійно відмовляли у найнеобхіднішому (рисунок 1). Зокрема, можемо зробити висновок, що у крайній бідності знаходилися у 2015 році – 4,9% домогосподарств, у 2016р. – вже 4,1%, у 2017 р. – 4,5%, а у 2018 році – 3,5% усіх домогосподарств. Причина такої розбіжності полягає у різному розумінні бідності для окремої людини та для суспільства в цілому. На рівні держави визначаються узагальнені показники, що гуртуються на офіційній інформації та залежать від встановлених у країні соціальних стандартів, зокрема

прожиткового мінімуму. Й тут криється небезпека, адже некоректно визначені стандарти чи спрощена методика обчислення показника викривляє реальні дані. Наприклад, важливо зрозуміти, що домогосподарства оцінюють доходи стосовно всієї сім'ї, а ось прожитковий мінімум розраховується на одну особу.



Рисунок 1. Розподіл домогосподарств за самооцінкою рівня їх доходів (%)*

Figure 1. Distribution of households by self-assessment of their income level (%)

*Побудовано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Разом з тим, те, що працююча особа є бідною, вже свідчить про певні диспропорції, аномалії у винагороді за працю. Такий висновок ґрунтується на тому, що останні роки у структурі сукупних грошових доходів населення заробітна плата є найбільшою та має тенденцію до зростання. Якщо у 2015 році оплата праці у сукупних грошових доходах домогосподарств складала 52,8%, то у 2018 р. – 60,5%. Також низький рівень оплати праці (за місяць) може свідчити про неповну зайнятість. За офіційними даними, в Україні переведено на неповний робочий день (тиждень) в середньому за рік у 2018р. 1,7% штатних працівників, а перебували у відпустках без збереження заробітної плати близько 1% штатних працівників. Тож фактор неповної зайнятості є менш значущим порівняно з розміром оплати праці. Тому для подолання бідності серед працюючих, в першу чергу, важливо усунути основні чинники, які впливають на появу цього явища – низький рівень заробітної плати.

Проаналізувавши диференціацію заробітної плати в Україні за різними сферами економічної діяльності (табл.2), ми дійшли висновку, що найменший рівень оплати праці спостерігається протягом досліджуваного періоду серед працюючих бюджетної сфери. Водночас максимальне відхилення від середнього протягом 2017–2018 років існує у сфері освіти та охорони здоров'я. При цьому майже за усіма сферами економічної діяльності ці розриви скорочуються. Лише у бік суттєвого перевищення над середнім рухається рівень заробітних плат у сфері інформації та телекомунікацій, водночас розрив між середнім по Україні та у сфері охорони здоров'я поступово зростає.

Таблиця 2. Співвідношення середньої заробітної плати по Україні з рівнем середньої заробітної плати за відповідною сферою економічної діяльності*

Table 2. The ratio of the average wage in Ukraine with the average wage level in relevant sphere of economic activity

Сфери економічної діяльності	2014	2015	2016	2017	2018	Зміна показника 2018 р. до 2014р., %
Сільське господарство	0,71	0,75	0,76	0,81	0,81	113,62
Промисловість	1,15	1,14	1,14	1,07	1,09	94,83
Будівництво	0,82	0,85	0,91	0,88	0,88	107,68
Діяльність у сфері транспорту	1,08	1,09	1,11	1,11	1,13	104,65
Інформація та телекомунікації	1,49	1,70	1,84	1,69	1,61	108,28
Фінансова та страхова діяльність	2,02	2,05	1,97	1,81	1,82	90,38
Наукові дослідження та розробки	1,23	1,19	1,18	1,16	1,16	94,36
Освіта	0,79	0,75	0,73	0,82	0,79	100,70
Охорона здоров'я	0,71	0,68	0,66	0,71	0,67	94,01

*Побудовано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Виходячи з таких особливостей в оплаті праці та беручи до уваги, що більшість підприємств здійснює організацію заробітної плати на основі тарифної сітки, можемо стверджувати, що рівень соціальних стандартів у сфері доходів суттєво впливають на оплату праці працюючих. Значну вагу має визначення «базового тарифу», який у бюджетній сфері «прив'язується» до прожиткового мінімуму. На початок 2020 р. відповідно до діючої єдиної тарифної сітки працівникам з 1 до 13 розряду фактично нараховують заробітну плату у межах мінімальної заробітної плати, адже за умови виконання норми праці та розрахункового рівня оплати праці нижче мінімальної заробітної плати їх проводиться доплата до мінімальної заробітної плати. Наприклад, якщо ви соціальний працівник (8–10 розряд), то ваш посадовий оклад у січні поточного року становитиме від 3447 грн. до 3826 грн., що менше мінімальної заробітної плати на 1276 або 897 грн. відповідно. Порівнюючи з фактичним прожитковим мінімумом такий посадовий оклад (фактичний розмір прожиткового мінімуму у цінах січня 2020 року в розрахунку на місяць на одну особу з урахуванням суми обов'язкових платежів становив 4335 грн.) можемо одразу сказати, що такий працівник є у секторі бідного населення. Як наслідок, відбувається втрата мотивації до праці.

Для доведення думки щодо негативних наслідків (поширення бідності) через недосконалість винагороди за працю, автори скористалися власною методологією оцінювання потенціалу заробітної плати [16]. Даний показник свідчить наскільки рівень оплати праці дозволяє здійснювати розширене відтворення робочої сили, тобто унеможливорює появу ризику збідніти серед найманих працівників (рисунок 2). З рисунка бачимо, що не зважаючи на зростання номінальної та реальної заробітної плати у 2017 через суттєве падіння у попередніх роках, потенціал заробітної плати був незначним. Разом з тим, значної зміни потенціалу заробітної плати не відбувається, що свідчить про збереження тенденції до обмеженості ресурсів домогосподарств щодо розвитку, збереження здоров'я тощо.



Рисунок 2. Динаміка показника потенціалу заробітної плати в Україні*

Figure 2. Dynamics of the wage potential indicator in Ukraine*

*Побудовано автором за даними офіційного сайту Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Крім того, про ризики збідніти свідчить крива розподілу доходів населення (глибина нерівності). На рисунку 3. Представлено, як розподілялося населення (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць у гривнях. Як бачимо, найбільша частка домогосподарств отримують доходи в межах мінімальної заробітної плати та фактичного прожиткового мінімуму. І чим далі від означених соціальних стандартів, тим менша частка домогосподарств, які мають достатні доходи. Таким чином, можемо зробити висновок, що нерівність доходів віддзеркалює наявність проблем щодо бідності населення, у т. ч. працюючого. Також даний графік підтверджує попередні висновки (рисунок 2) щодо обмеженості ресурсів домогосподарств до формування трудового потенціалу, що є ризиком збідніти у подальшому.

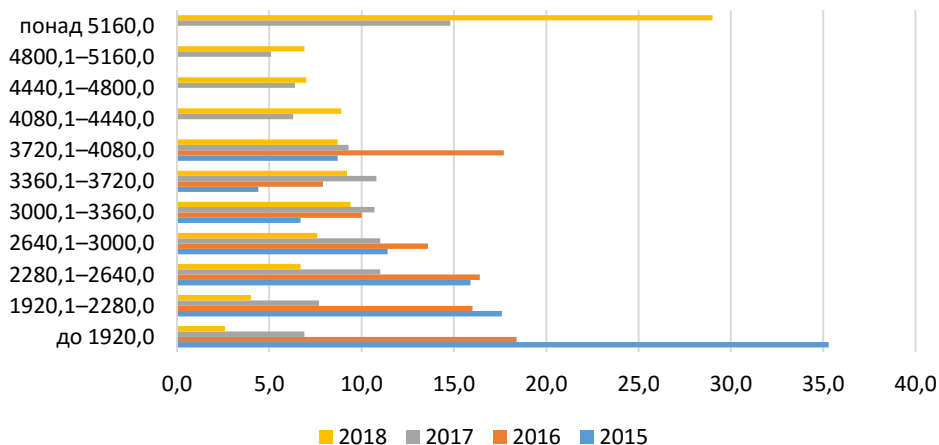


Рисунок 3. Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць, грн.*

Figure 3. Distribution of population (%) by the level of average per capita equivalent to total income per month, UAH*

*Побудовано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Традиційно наслідки бідності оцінюють з позиції держави, її економічного розвитку. Nakabashi L. доводить тісний зв'язок між розвитком країни та бідністю, вказуючи на те, що крайні форми бідності найвагоміші [8]. Škare M., Pržiklas Družeta R. [9] доводять двоспрямований зв'язок між економічним зростанням та бідністю, а також наголошують на тому, що лише економічного зростання недостатньо, аби повністю подолати бідність. Разом з тим, дослідники доводять, що бідність має багато соціальних наслідків для країни. Це проявляється у нестабільній політичній ситуації або конфліктах. Mood C. та Jonsson O. J. [7] роблять висновок про суттєвий негативний вплив на соціальне життя, вони акцентують на таких наслідках, як стосунки з друзями та родичами (соціальна підтримка) й при цьому доводять, що матеріальна складова є менш значущою. Разом з тим автори вважають за доцільне розглядати вплив бідності й на людину, адже це не тільки трагедія в її житті, але й ризики для родини, зокрема для їхніх дітей. Об'єктивність такого підходу зумовлена реальними фактами. За даними 2017 р. ЮНІСЕФ, що оголошені на Економічному форумі, у Данії, Норвегії та Ісландії кожна десята дитина живе в бідності. В Україні бідність дітей у 2018 р. сягала 49,9 відсотка. Разом з тим, офіс ЮНІСЕФ в Україні у зв'язку з пандемією коронавірусу прогнозує відчутне зростання бідності серед дітей: «за менш загрозливим сценарієм рівень бідності дітей за абсолютним критерієм зросте з 32,9 до 51,3 відсотка, а за більш загрозливим сценарієм – до 58,5 відсотка» [11].

Таким чином, узагальнюючи серед основних наслідків бідності, які можуть проявитися, виділимо такі:

Для людини:

- Соціально-психологічні (проблеми в сім'ї, агресія, психологічні розлади, втрата інтересу до життя).
- Економічні (обмеження у доступі до благ суспільства, обмеження у розвитку людського капіталу).

Для держави:

- Соціальні (злочинність, корупція, соціальне напруження).
- Демографічні (зменшення народжуваності, зменшення тривалості життя).
- Економічні (зростання видатків на соціальну сферу, втрата людського капіталу, низька продуктивність праці) та ін.

Зважаючи на вищезазначене, подолання бідності залишається актуальним для усіх країн світу. Практика розвинених країн доводить, що соціальна допомога та податкові трансферти домогосподарствам можуть майже вдвічі зменшити рівень бідності серед усього населення працездатного віку. Однак соціальні трансферти, як правило, є менш ефективними для зменшення бідності серед сімей з дітьми, ніж серед бездітних домогосподарств [4]. Тож Україна має зосереджуватися не лише на заходах, котрі дозволяють пом'якшити наслідки, але спрямовуватися на усунення ризиків появи та/або поглиблення бідності. Зокрема автори наголошують на необхідності перегляду методології визначення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, зміні підходів до організації праці в бюджетній сфері, а також розширення можливостей для зайнятості з гідними умовами праці.

Розглянемо детальніше пропозиції.

По-перше, зважаючи на реформу освіти та охорони здоров'я, до переліку послуг, які мають бути віднесені до складу життєво-необхідного мінімуму, слід віднести витрати на платні медичні послуги, утримання дітей в дошкільних навчальних закладах, інші освітні послуги. Вважаємо, що набір послуг має формуватися на підставі міжнародних підходів, котрі виписані у Конвенції МОП № 117 про основні цілі та норми соціальної політики. Крім того, коректно було б визначати прожитковий мінімум не однієї особи, а домогосподарства. Відтак, враховувати соціо-демографічні характеристики

домогосподарства, адже, на жаль, чим більше дітей у сім'ї, тим менш заможною є родина. Також слід увести практику індексації прожиткового мінімуму протягом року залежно від індексу споживчих цін. Такий захід дозволить своєчасно реагувати на різкі коливання цін на ринку та пом'якшувати вплив економічних чинників на фінансовий стан домогосподарств.

По-друге, реформування оплати праці в бюджетній сфері має бути спрямоване на об'єктивне оцінювання праці та усунення зрівнялівки у заробітних платах. Для цього рекомендуємо встановлювати тарифну ставку I розряду на рівні не нижче фактичного прожиткового мінімуму з урахуванням обов'язкових платежів. У подальшому важливо виробити зрозумілу методологію віднесення різних посад до того чи іншого розряду, що передбачає проведення оцінювання посад за науково-обґрунтованою методикою, та розроблення професійних стандартів. Важливо також об'єктивно оцінити можливий діапазон тарифної сітки з тим, щоб усунути демотивуючий чинник в оплаті праці (різниця між суміжними тарифними коефіцієнтами має становити не менше порога чутливості). Також доцільним є зміна процедури індексації доходів та підходів до оподаткування трудових доходів громадян. Маємо на увазі індексацію не лише у межах прожиткового мінімуму, але й усієї частини основної заробітної плати. Щодо оподаткування, то вважаємо, що слід переглянути розмір неоподаткованого мінімуму й визначити вищий розмір мінімального доходу, з якого не сплачуються податки.

По-третє, сприяння самозайнятості дозволить частково вирішити проблеми бідності, адже вона не гарантує стабільного доходу. Розвиток цього напрямку передбачає суттєві гарантії та підтримку з боку держави (у т.ч. пом'якшення податкового законодавства, спрощення процедур реєстрації та звітності тощо). Водночас сприяння створенню нових робочих місць, особливо у наукоємних сферах, дозволить розширити можливості щодо зайнятості та забезпечить людей більш стабільним доходом.

Підсумовуючи, слід звернути увагу, що кожен захід сам по собі не може дати позитивного відчутного результату, тому їх необхідно проводити паралельно, поступово долаючи перешкоди.

Висновки. В Україні проблема бідності протягом останніх п'яти років дискутувалася недостатньо активно через певні здобутки уряду щодо зниження рівня бідності та актуалізацію інших соціально-економічних викликів. Водночас існування феномену бідності серед працюючих є вкрай негативним явищем і свідчить про неспроможність ринку праці функціонувати ефективно. На сьогодні в надзвичайних умовах, в яких опинилася наша країна, так само як і інші країни світу через пандемію коронавірусу, проблеми бідності загострилися. Зокрема оголилися проблеми методологічного, соціального та економічного характеру. Їхнє вирішення вимагає консолідації зусиль держави та бізнесу, посилення відповідальності за прийняті рішення усіх гравців ринку. Першочерговими рішеннями мають стати ті, що нівелюватимуть ризики збідніти, стимулюватимуть зайнятість та зростання доходів від праці.

Conclusions. In Ukraine, the problem of poverty has not been actively discussed over the past five years due to some government achievements concerning poverty reduction and actualization of other socio-economic challenges. At the same time, the existence of the working poverty phenomenon is an extremely negative phenomenon and indicates the inability of the labor market to function effectively. At present, under extraordinary conditions caused by coronavirus pandemic in our country, as well as in other countries of the world, the problem of poverty has worsened. Particularly, the problems of methodological, social and economic nature occurred. Their solution requires consolidation of efforts of the state and business, strengthening of responsibility for the accepted decisions of all market actors. The immediate decisions should be those that eliminate the risks of impoverishment, stimulate employment and increase labor income.

Список використаної літератури

1. Ahrendt D., Sándor E., Jungblut J.-M., Anderson R. In-work poverty in the EU. URL: https://www.researchgate.net/publication/327013306_In-work_poverty_in_the_EU.
2. Chala N., Poplavska O. The Interrelation Between Government And Business in Fighting Poverty in Ukraine. *Humanizacija Pracy: kwartalnik. Szkoła Wisza im Pawła Wlodkovic w Plocku*. 2017 p. 25-38
3. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Working poor. 21 April 2020. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/topic/working-poor>.
4. Fighting poverty at work. *Observer. OECD*. URL: https://oecdobserver.org/news/archivestory.php/aid/3066/Fighting_poverty_at_work.html.
5. Herman E. Working Poverty in the European Union and its Main Determinants: an Empirical Analysis. *Engineering Economics*. 25 (4). P. 427–436. October 2014. URL: https://www.researchgate.net/publication/271208236_Working_Poverty_in_the_European_Union_and_its_Main_Determinants_an_Empirical_Analysis. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.25.4.6339>
6. ILOSTAT. The working poor or how a job is no guarantee of decent living conditions. № 6. April 2019. URL: https://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_696387.pdf.
7. Mood C., Jonsson J. O. The Social Consequences of Poverty: An Empirical Test on Longitudinal Data. *Social Indicator Research*. 2016. № 127. P. 633–652. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4863915/>. <https://doi.org/10.1007/s11205-015-0983-9>
8. Nakabashi L. Poverty and economic development: Evidence for the Brazilian states. *Economia*. Volume 19. Issue 3. 2018. P. 445–458. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1517758017300425>. <https://doi.org/10.1016/j.econ.2018.11.002>
9. Škare M., Pržiklas Družeta R. Poverty and economic growth: a review. 2016. URL: https://fet.unipu.hr/_download/repository/1Archive_1/Skare-Prziklas.pdf. <https://doi.org/10.3846/20294913.2015.1125965>
10. Амелічева Л. П., Нефодов В. Прекарізація як чинник трансформації інституту трудового права «зайнятість і працевлаштування» в умовах дефіциту гідної праці. *Правничий часопис Донецького університету*. № 1–2. 2017. URL: <http://jpch.donnu.edu.ua/article/view/6042>.
11. Бородчук Н., Черенько Л. Боротьба з COVID-19 в Україні: початкові оцінки впливу на бідність. URL: <https://www.unicef.org/ukraine/media/5811/file/COVID%20impact%20on%20poverty%20ukr.pdf>.
12. Колот А. М., Герасименко О. О. Гідна праця у дзеркалі теоретико-прикладних досліджень: сучасний концепт, причини дефіциту та стратегічні вектори його подолання. Імперативи та інноваційні механізми забезпечення гідної праці в умовах становлення нової економіки: зб. тез доп. Учас: Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 25–26 квіт.). Київ, 2017. с. 17–24.
13. Лібанова Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: монографія. Київ: КНЕУ, 2008. 330 с.
14. Підлипна Р. П. Аналіз значення соціального страхування у подоланні бідності. Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 10. 2016. URL: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/146.pdf>.
15. Про схвалення Стратегії подолання бідності. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2016 р. № 161-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npras/248898080>.
16. Поплавська О. М. Маркери соціальної безпеки у сфері оплати праці. Соціально-трудові відносини: теорія та практика: зб. наук. праць. № 1 (9). К.: КНЕУ, 2015. С. 170–177.
17. Черенько Л. М. Нові форми бідності в Україні: основні прояви та оцінка масштабів явища. Демографія та соціальна економіка. 2015. № 1 (23). С. 11–21. <https://doi.org/10.15407/dse2015.01.011>

References

1. Ahrendt D., Sándor E., Jungblut J.-M., Anderson R. In-work poverty in the EU. Available at: https://www.researchgate.net/publication/327013306_In-work_poverty_in_the_EU
2. Chala N., Poplavska O. (2017) The Interrelation Between Government And Business in Fighting Poverty in Ukraine. *Humanizacija Pracy : kwartalnik. Szkoła Wisza im Pawła Wlodkovic w Plocku*.p. 25-38
3. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. (2020) Working poor. 21 April. Available at: <https://www.eurofound.europa.eu/topic/working-poor>
4. Fighting poverty at work. *Observer. OECD*. Available at: https://oecdobserver.org/news/archivestory.php/aid/3066/Fighting_poverty_at_work.html
5. Herman E. (2014) Working Poverty in the European Union and its Main Determinants: an Empirical Analysis. *Engineering Economics* 25(4):427-436. October. Available at: https://www.researchgate.net/publication/271208236_Working_Poverty_in_the_European_Union_and_its_Main_Determinants_an_Empirical_Analysis <https://doi.org/10.5755/j01.ee.25.4.6339>

6. ILOSTAT. (2019) The working poor or how a job is no guarantee of decent living conditions. №6. April. Available at: https://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_696387.pdf
7. Mood C. Jonsson J. O. (2016) The Social Consequences of Poverty: An Empirical Test on Longitudinal Data. *Social Indicator Research*. №127. p.633–652. Available at: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4863915/> <https://doi.org/10.1007/s11205-015-0983-9>
8. Nakabashi L. (2018) Poverty and economic development: Evidence for the Brazilian states. *Economia*. Vol. 19. Issue 3. p. 445-458. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1517758017300425> <https://doi.org/10.1016/j.econ.2018.11.002>
9. Škare M., Pržiklas Družeta R. Poverty and economic growth: a review. 2016. URL: https://fet.unipu.hr/_download/repository/1Archive_1/Skare-Prziklas.pdf <https://doi.org/10.3846/20294913.2015.1125965>
10. Amelicheva L.P., Nefodov V. (2017) Prekarizatsiya yak chynnyk transformatsiyi instytutu trudovoho prava «zaynyatist' i pratsevlashtuvannya» v umovakh defitsytu hidnoyi pratsi. *Pravnychyy chasopys Donets'koho universytetu*. №1-2. Available at: <http://jpch.donnu.edu.ua/article/view/6042>
11. Borodchuk N., Cheren'ko L. Borot'ba z COVID-19 v Ukrayini: pochatkovi otsinky vplyvu na bidnist'. Available at: <https://www.unicef.org/ukraine/media/5811/file/COVID%20impact%20on%20poverty%20ukr.pdf>
12. Kolot A. M., Herasymenko O. O. (2017) Hidna pratsya u dzerkali teoretyko-prykladnykh doslidzhen': suchasnyy kontsept, prychny defitsytu ta stratehichni vektory yoho podolannya. Imperatyvy ta innovatsiyini mekhanizmy zabezpechennya hidnoyi pratsi v umovakh stanovlennya novoyi ekonomiky: zb. tez dop. uchas. Mizhnar. nauk.-prakt. konf. Kyiv, 25-26 kvit. s. 17-24.
13. Libanova, E.M. (2008). Bidnist naselennya Ukrayiny: metodolohiya, metodyka ta praktyka analizu [Poverty of the People in Ukraine: methodology, methods and analysis practise]. Kyiv, KNEU.
14. Pidlypna R.P. (2016) Analiz znachennya sotsial'noho strakhuvannya u podolanni bidnosti. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*. Vypusk 10. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/146.pdf>
15. Pro shvaleennya Stratehiyi podolannya bidnosti. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 16 bereznya 2016 r. № 161- r. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/npas/248898080>
16. Poplavska O.M. Markery sotsialnoi bezpeky u sferi oplaty pratsi. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*: zb.nauk.prats. №1 (9). K.:KNEU, 2015. s. 170-177.
17. Cherenko L.M. (2015) Novi formy bidnosti v Ukraini: osnovni proiavy ta otsinka masshtabiv yavlyshcha [New forms of poverty in Ukraine: key manifestations and assessment of the magnitude of the phenomenon]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*, no.1, pp.11-21. <https://doi.org/10.15407/dse2015.01.011>

УДК 631.11:330

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РІЗНИХ КАНАЛІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ірина Сєвідова¹; Лариса Лещенко²

¹Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, Харків, Україна

²Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва, Харків, Україна

Резюме. Визначено основні наукові підходи щодо класифікації каналів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств за ознакою ефективності, серед яких: 1) підхід, пов'язаний з систематизацією каналів реалізації з огляду на їх ефективність з точки зору здатності сільськогосподарських підприємств до успішного управління логістично-збутовою сферою; 2) підхід, пов'язаний з класифікацією каналів збуту продукції сільськогосподарських підприємств з точки зору забезпечення швидкого товароруку; 3) традиційний підхід до вибору каналів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств, який пов'язаний із орієнтиром на досягнення основних фінансово-економічних показників від збуту, зокрема, певних обсягів продажу в натуральному вимірі, певних обсягів доходу від реалізації у вартісному вигляді, певних обсягів чистого прибутку від реалізації; 4) підхід до поділу каналів реалізації продукції за ознакою ефективності залежно від функціонального навантаження суб'єктів господарювання останніх (прямі канали, які забезпечуються безпосередньо сільськогосподарськими підприємствами, що здійснюють випуск продукції (зокрема продукції рослинного походження); непрямі канали, які можуть бути сформовані за рахунок посередників трьох категорій, а саме: посередників, які здійснюють певні функції логістичного, збутового характеру на умовах, які не є вигідними для сільськогосподарських виробників; посередників, які співпрацюють на вигідних цінових умовах з крупними сільськогосподарськими виробниками, реалізують придбану продукцію рослинності як великим товаровиробникам на національному ринку, так і експортують закордонним покупцям; посередників, які співпрацюють на вигідних цінових умовах з крупними сільськогосподарськими виробниками (гуртові експортери, державні підприємства для забезпечення державного резерву відповідними продуктами рослинного походження, крупні товаровиробники, які експортують власну продукцію). Встановлено, що впродовж 2018–2019 рр. найбільша ефективність збуту продукції рослинного походження в Україні була забезпечена при продажу через непрямі канали реалізації, прямий продаж був менш ефективним з огляду на відсутність належної логістики, організацію збуту тощо.

Ключові слова: канали реалізації, продукція рослинного походження, сільськогосподарські підприємства, ознака ефективності, посередники, логістично-збутова сфера, оптові експортери, товаровиробники.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.060

Отримано 10.06.2020

UDC 631.11:330

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF DIFFERENT CHANNELS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES PRODUCTS SALES

Iryna Sievidova¹; Larysa Leshchenko²

¹Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture, Kharkiv, Ukraine

²National Agrarian University named after V.V. Dokuchajev, Kharkiv, Ukraine

Summary. The main scientific approaches to the classification of the channels of agricultural enterprises products sales channels by efficiency, including: 1) approach related to the systematization of sales channels in

terms of their effectiveness from the point of view of agricultural enterprises ability for successful management of logistics and sales; 2) approach related to the classification of channels of agricultural enterprises products sales in terms of ensuring rapid movement of goods; 3) the traditional approach to the choice of channels of agricultural enterprises products sales associated with the focus on achieving key financial and economic indicators of sales, particularly, certain sales in natural measurement, certain sales revenue in value form, certain net profit from sales; 4) approach to the sales channels division on the basis of efficiency depending on the functional load of business entities of the latter (direct channels provided directly by agricultural enterprises that produce products (particularly, products of plant origin); indirect channels that can be formed at the expense of intermediaries of three categories, such as: intermediaries performing certain functions of logistical, sales nature on terms that are not profitable for agricultural producers; intermediaries who cooperate on favorable price terms with large agricultural producers, sell purchased vegetation products to large producers on the national market and export to foreign buyers; intermediaries who cooperate on favorable price terms with large agricultural producers (wholesale exporters, state-owned enterprises providing the state reserve with relevant plant products, large producers who export their own products)) are indentified in this paper. It is defined that during 2018-2019, the highest efficiency of plant products sales in Ukraine was provided by sales through indirect sales channels, direct sales were less efficient due to lack of proper logistics, sales organization etc.

Key words: sales channels, products of plant origin, agricultural enterprises, efficiency feature, intermediaries, logistics and sales sphere, wholesale exporters, producers.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.060

Received 10.06.2020

Постановка проблеми. Особливої актуальності в умовах ринкової економіки набувають питання підвищення ефективності управління збутовою діяльністю сільськогосподарських підприємств. Від успіху реалізації збутової політики залежать економічні результати господарської діяльності, виживання підприємства в конкурентній боротьбі і його майбутній розвиток. Для ефективного забезпечення збутової політики в сучасних змінюваних ринкових умовах сільськогосподарські підприємства повинні використовувати успішні канали реалізації. Від ступеня оптимальності вибору каналів реалізації залежать такі важливі фінансово-економічні показники, як обсяг продажів, середній рівень цін, виручка від продажів, сума отриманого прибутку тощо. Зважаючи на це, обґрунтування управлінських рішень у частині вибору й оптимізації каналів руху товару, раціонально здійснювати на основі аналізу системи збуту сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання ефективності продукції сільськогосподарських підприємств, проблеми управління ринковим середовищем у даній сфері проаналізовані в працях Л. Лещенко [2], І. Севідової [7]. Проблеми оцінювання ефективності каналів збуту сільськогосподарської продукції розглянуто в дослідженнях А. Бабанської [1], А. Михальчук [3], В. Муштай, Я. Горян [4], В. Россохи, О. Шарапи [6]. Незважаючи на те, що на сьогодні існують теоретичні, практичні дослідження за вказаною проблематикою, є потреба визначення науково-емпіричного досвіду стосовно питання класифікації каналів збуту продукції сільськогосподарських підприємств за ступенем їх ефективності.

Метою дослідження є систематизація наукових підходів та емпіричне оцінювання ефективності різних каналів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: визначити основні наукові підходи щодо поділу каналів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств за ознакою ефективності; провести аналіз ефективності каналів збуту на прикладі рослинної продукції сільськогосподарських підприємств.

Реалізацію вказаних завдань забезпечено за допомогою використання таких методів: системного підходу, порівняльного та статистичного.

Виклад основного матеріалу. Збут продукції підприємства може забезпечуватись із використанням різних каналів, сформованих практикою функціонування сільськогосподарських суб'єктів. Спробуємо систематизувати основні наукові підходи щодо класифікації каналів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств за ознакою ефективності.

По-перше, можемо виділити підхід, пов'язаний з систематизацією каналів реалізації з огляду на їх ефективність з точки зору здатності сільськогосподарських підприємств до успішного управління логістично-збутовою сферою.

В рамках зазначеного підходу слід виокремити класифікацію каналів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств, визначену А. Бабанською [1, с. 50]. Зокрема, за твердженням авторки, канали реалізації залежно від кількості посередників можна поділити на:

1) прями, які складаються з прямого продажу підприємствам харчової, переробної промисловості (на національному та міжнародних ринках); внутрішньофірмового продажу працівникам даних сільськогосподарських підприємств; роздрібного продажу споживачам через власні торговельні точки (магазини, на ярмарках, базарах тощо). А. Бабанська відзначає, що прямі канали руху припускають переміщення товарів на вільному ринку безпосередньо від виробника до споживача, минаючи незалежних посередників через власні магазини, палатки, ятки. Авторка справедливо зазначає, що для сільськогосподарських організацій реалізація прямими каналами часто пов'язана з низкою накладних витрат на організацію збутової та логістичної діяльності (утримання роздрібною мережі, транспортні витрати, витрати на зберігання, перевалку й упаковку тощо). Тому при аналізі прямих каналів руху товару необхідно особливу увагу приділити оцінюванню накладних витрат і пошуку резервів їх зниження;

2) непрямі, які представлені продажем сільськогосподарської продукції посередникам різних категорій. А. Бабанська зазначає, що непрямі канали руху товару пов'язані з використанням незалежних посередників, до яких товар переміщається від виробника, а потім реалізується ними споживачам (як на національному, так і на зарубіжних ринках). Як правило, реалізація за непрямыми каналами організовується великими партіями і, в зв'язку з наявністю договірних основ, характеризується систематичністю продажів. Тому авторка вказує, що в процесі аналізу непрямих каналів руху товару доцільно акцентувати увагу на ціноутворенні й обігу товарів.

Можемо констатувати, що основна суть підходу А. Бабанської полягає в тому, що вибір каналів реалізації залежить від рівня їх адаптивності з точки зору ефективності управління витратами в умовах функціонування сільськогосподарських підприємств. На нашу думку, такий підхід є досить обґрунтованим, оскільки якщо підприємство орієнтоване на вибір певного каналу збуту, необхідне оцінювання ефективності його використання в контексті впливу на рівень витрат. Якщо прийнято рішення щодо прямого самостійного збуту сільськогосподарської продукції споживачам, товаровиробникам, у даного суб'єкта повинно бути забезпечено ефективне управління транспортуванням, зберіганням, пакуванням, іншими логістичними напрямками, також необхідна ефективна система збуту. Логістично-збутова політика сільськогосподарських підприємств повинна орієнтуватися на сучасні ринкові вимоги до якості продукції (висока якість зберігання в сучасних складських приміщеннях, прийнятна цінова політика, наявність транспорту тощо). Але, якщо сільськогосподарський суб'єкт не може забезпечити таких умов функціонування прямого продажу власної продукції, кращим варіантом є орієнтир на непрямий продаж через посередників. При цьому взаємодія з посередниками також повинна будуватися в площині отримання ефективності сільськогосподарського підприємства.

По-друге, існує підхід, пов'язаний з класифікацією каналів збуту продукції сільськогосподарських підприємств з точки зору забезпечення швидкого товароруку. Вказаний підхід зумовлений особливостями продукції цієї сфери, вимогами обмежених термінів зберігання та складністю транспортування.

В рамках вказаного підходу слід відзначити класифікацію каналів збуту сільськогосподарської продукції, наведену А. Михальчук [3]. На наш погляд, автор справедливо зауважує, що вказаний орієнтир є пріоритетним для багатьох видів такої продукції через її споживацькі характеристики та особливості використання. Керуючись вищезазначеною класифікаційною ознакою, можемо поділити традиційні канали реалізації на такі:

- канали, які забезпечують оплату за продукцію за фактом відвантаження (без ризику для сільськогосподарського підприємства отримати збитки від втрат, псування продукції);

- канали, які забезпечують реалізацію продукції із власних складів, але втрати від псування не відшкодовують сільськогосподарському підприємству (виробників). Такі канали характеризуються високим ступенем ризику з точки зору втрат від псування, транспортування продукції тощо.

Слід констатувати, що підхід автора є доцільним у контексті управління ефективністю каналами реалізації продукції сільськогосподарських підприємств. Зазначений підхід враховує важливу технічну особливість вказаного виду продукції, зокрема високий рівень псування, втрати від пакування, транспортування тощо.

По-третє, існує традиційний підхід до вибору каналів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств, пов'язаний із орієнтиром на досягнення основних фінансово-економічних показників від збуту, зокрема певних обсягів продажу в натуральному вимірі, певних обсягів доходу від реалізації у вартісному вигляді, певних обсягів чистого прибутку від реалізації. Зазначений підхід може бути використаний як щодо збутової політики підприємств сільськогосподарського сектора, так і інших секторів економіки.

В контексті зазначеного підходу слід виокремити положення наукового дослідження В. Муштай, Я. Горян [4]. Автори оцінюють розглядають основні канали збуту продукції рослинного походження та продукції тваринництва з точки зору їх впливу на ефективність фінансово-економічної діяльності сільськогосподарських підприємств. Серед основних каналів дослідники розглядають:

- продаж гуртовим посередникам. Відзначено рентабельність на рівні 50–55% за основними видами сільськогосподарської продукції при її продажу через вказаний канал;

- продаж населенню у якості оплати праці. Згідно з матеріалами емпіричного дослідження встановлено високу рентабельність продукції через її розподіл за даним каналом. При цьому слід враховувати, що на нього зазвичай припадає не більше 2–3% збуту продукції;

- розрахунок з пайовиками за оренду землі та майнові паї. Встановлено значну рентабельність за даним каналом збуту. Але як і стосовно каналу просування продукції у якості розрахунків за заробітною платою з працівниками, на даний канал може припадати не більше 2–3% обсягу продажу (може і до 1%).

Автори доводять необхідність постійного пошуку шляхів оптимізації каналів збуту, вказують на потребу моніторингу змін рівня ефективності, оскільки рівень рентабельності може змінюватись як за кожним видом продукції, так і за каналами продажу.

По-четверте, потрібно розглянути підхід до поділу каналів реалізації продукції за ознакою ефективності залежно від функціонального навантаження суб'єктів

господарювання останніх. Варто зазначити, що такий підхід вирізняється особливостями функціонування українського ринку сільськогосподарської продукції, монополізацією, умовами зберігання, які традиційно використовуються щодо продукції рослинного походження.

В контексті вказаного підходу слід відзначити положення праці В. Россохи, О. Шарапи [6], якими виділено склад основних каналів реалізації сільськогосподарської продукції залежно від їх ефективності. А саме, автори серед таких каналів реалізації виокремили такі:

1) прямі канали, які забезпечуються безпосередньо сільськогосподарськими підприємствами, здійснюють випуск продукції (зокрема продукції рослинного походження). Автори вказують, що ступінь ефективності таких каналів реалізації продукції рослинності залежить від функціональних можливостей підприємств виробників, а саме: цільових орієнтирів стосовно самостійного збуту продукції на відповідних ринках, ресурсної бази, необхідної для організації самостійного збуту, досвіду, знань у сфері логістики, транспортування, збутової діяльності тощо, конкурентоспроможності на ринку за показниками якості, іміджу, масштабів випуску [6, с. 34];

2) непрямі канали, які можуть бути сформовані за рахунок посередників трьох категорій, а саме [6, с. 33]:

- посередників, що здійснюють певні функції логістичного, збутового характеру на умовах, які не є вигідними для сільськогосподарських виробників. При цьому співпраця з такими операторами ринку має факт через володіння цими посередниками значною частиною складських приміщень у відповідних регіонах. Користування такими складськими послугами іноді може бути забезпечено на умовах, якщо сільськогосподарські підприємства погоджуються на збут власної продукції через даних посередників. У даному випадку можуть мати місце приховані випадки монополізації ринку, низької конкуренції в сфері складських послуг в інфраструктурі певних регіонів;

- посередників, які співпрацюють на вигідних цінових умовах з крупними сільськогосподарськими виробниками, реалізують придбану продукцію рослинності як великим товаровиробникам на національному ринку, так і експортують закордонним покупцям;

- посередників, які співпрацюють на вигідних цінових умовах з крупними сільськогосподарськими виробниками (гуртові експортери, державні підприємства для забезпечення державного резерву відповідними продуктами рослинного походження, крупні товаровиробники, які експортують власну продукцію).

Керуючись змістом висновків зазначених авторів, можемо констатувати, що в сучасних умовах сільськогосподарські підприємства мають можливість забезпечити збут продукції на вигідних для себе умовах у разі, якщо вони мають великі масштаби виробництва. Для малих, середніх сільськогосподарських підприємств проблема забезпечення ефективності є складнішою, може вимагати пошуку оптимальних каналів реалізації.

Після розгляду теоретичних засад вивчення досліджуваної проблематики проведемо емпіричний аналіз ефективності каналів збуту на прикладі рослинної продукції сільськогосподарських підприємств.

Вивчення статистичних матеріалів [5] дозволило встановити й проаналізувати стан ефективності каналів збуту окремих видів рослинної продукції сільськогосподарських підприємств України за 2018–2019 рр. (зерна, насіння соняшнику, цукрових буряків (фабричних), картоплі, овочів з відкритого ґрунту) (таблиця 1).

В ході проведеного аналізу встановлено, що непрямий продаж досліджуваних видів рослинної продукції (із залученням посередників) у 2018–2019 рр. був ефективнішим для сільськогосподарських підприємств України порівняно з прямим. Вказане, на нашу думку, можна пояснити тим, що дані суб'єкти галузі не були забезпечені відповідним потенціалом (складські приміщення, персонал, який обслуговує склади, транспортні засоби, персонал у сфері ефективного збуту власної продукції, фінансові кошти на управління процесами логістики, транспортними роботами тощо), не мали достатнього рівня знань, досвіду. Потрібно зазначити, що найбільший рівень рентабельності (на рівні 32,5%) мав продаж через канали гуртових посередників насіння соняшнику в 2018 р. Також встановлено збитковість продажу через прямі та непрямі канали продажу цукрових буряків (фабричних). Останнє зумовлено проблемами логістики, збутової діяльності на рівні прямого та непрямого збуту.

Таблиця 1. Ефективність каналів збуту окремих видів рослинної продукції сільськогосподарських підприємств України за 2018–2019 рр.

Table 1. The efficiency of sales channels of certain types of plant products of Ukraine agricultural enterprises in for 2018–2019

Показник	Види продукції				
	Зерно	Насіння соняшнику	Цукрові буряки (фабричні)	Картопля	Овочі з відкритого ґрунту
1	2	3	4	5	6
I. Обсяг реалізації, т					
2018 р.	42454,7	8968,8	5015,3	276,7	959,8
1. Прямі канали	15	14	16	18	17
1.1. Переробні підприємства	8	9	9	9	9
1.2. Власні магазини	5	2	5	7	5
1.3. Заробітна плата, пайові частки	2	3	2	2	3
2. Непрямі канали	85	86	84	82	83
2.1. Посередники	85	86	84	82	83
2019 р.	49019,1	10676,9	4077,7	228,8	905,9
1. Прямі канали	14	15	15	14	13
1.1. Переробні підприємства	8	9	9	9	9
1.2. Власні магазини	4	3	4	3	1
1.3. Заробітна плата, пайові частки	2	3	2	2	3
2. Непрямі канали	86	85	85	86	87
2.1. Посередники	86	85	85	86	87
II. Середня ціна, грн. за т					
2018 р.	4315	8950,2	749	3746	4448
2019 р.	3867,5	8020,5	753,7	5474,7	4497,0
III. Рентабельність, %					
За 2018 р. у цілому, %	24,7	32,5	-11,4	6,8	16,7
1. Прямі канали	24,9	31,8	-12,3	6,2	16,2
1.1. Переробні підприємства	24,5	30,8	-12,0	6,1	16,1
1.2. Власні магазини	24,6	32,0	-10,0	6,3	16,3
1.3. Заробітна плата, пайові частки	25,1	32,1	-12,0	6,6	16,4
2. Непрямі канали	24,7	32,5	-11,4	6,8	16,7
2.1. Посередники	24,7	32,5	-11,4	6,8	16,7
За 2019 р. в цілому, %	23,0	30,4	-5,0	5,0	17,2
1. Прямі канали	20,5	28,1	-6	4,8	17
1.1. Переробні підприємства	20,5	27,9	-6,0	4,7	17,1

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6
1.2. Власні магазини	20,5	28,0	-5,9	4,8	17,2
1.3. Заробітна плата, пайові частки	20,5	29,4	-5,8	4,9	17,0
2. Непрямі канали	25,5	30,4	-5,0	5	17,2
2.1. Посередники	25,5	30,4	-5,0	5	17,2

Джерело: складено автором за матеріалами [5].

Висновки. Визначено основні наукові підходи щодо класифікації каналів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств за ознакою ефективності, серед яких: 1) підхід, пов'язаний із систематизацією каналів реалізації з огляду на їх ефективність з точки зору здатності сільськогосподарських підприємств до успішного управління логістично-збутовою сферою; 2) підхід, пов'язаний з класифікацією каналів збуту продукції сільськогосподарських підприємств з точки зору забезпечення швидкого товароруху; 3) традиційний підхід до вибору каналів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств, який пов'язаний із орієнтиром на досягнення основних фінансово-економічних показників від збуту, зокрема певних обсягів продажу в натуральному вимірі, певних обсягів доходу від реалізації у вартісному вигляді, певних обсягів чистого прибутку від реалізації; 4) підхід до поділу каналів реалізації продукції за ознакою ефективності залежно від функціонального навантаження суб'єктів господарювання останніх (прямі канали, які забезпечуються безпосередньо сільськогосподарськими підприємствами, що здійснюють випуск продукції (зокрема продукції рослинного походження); непрямі канали, які можуть бути сформовані за рахунок посередників трьох категорій, а саме: посередників, що здійснюють певні функції логістичного, збутового характеру на умовах, які не є вигідними для сільськогосподарських виробників; посередників, що співпрацюють на вигідних цінових умовах з крупними сільськогосподарськими виробниками, реалізують придбану продукцію рослинності як великим товаровиробникам на національному ринку, так і експортують закордонним покупцям; посередників, які співпрацюють на вигідних цінових умовах з крупними сільськогосподарськими виробниками (гуртові експортери, державні підприємства для забезпечення державного резерву відповідними продуктами рослинного походження, крупні товаровиробники, які експортують власну продукцію)). Встановлено, що впродовж 2018–2019 рр. найбільша ефективність збуту продукції рослинного походження в Україні була забезпечена при продажу через непрямі канали реалізації. Прямий продаж був менш ефективним з огляду на відсутність належної логістики, організацію збуту тощо. Подальші наукові розвідки за даним напрямком можуть бути сконцентровані за напрямком пошуку шляхів підвищення ефективності збуту через використання нетрадиційних засад продажу, зокрема створення підприємницьких неофіційних об'єднань, які б просуvalи продукцію однаково високої якості у великих масштабах на експорт, крупним покупцям, товаровиробникам.

Conclusions. The main scientific approaches to the classification of the channels of agricultural enterprises products sales channels by efficiency, including: 1) approach related to the systematization of sales channels in terms of their effectiveness from the point of view of agricultural enterprises ability for successful management of logistics and sales; 2) approach related to the classification of channels of agricultural enterprises products sales in terms of ensuring rapid movement of goods; 3) the traditional approach to the choice of channels of agricultural enterprises products sales associated with the focus on achieving key financial and economic indicators of sales, particularly, certain sales in natural measurement, certain sales revenue in value form, certain net profit from sales; 4) approach to the sales channels division on the basis of efficiency depending on the functional load of business entities of the latter

(direct channels provided directly by agricultural enterprises that produce products (particularly, products of plant origin); indirect channels that can be formed at the expense of intermediaries of three categories, such as: intermediaries performing certain functions of logistical, sales nature on terms that are not profitable for agricultural producers; intermediaries who cooperate on favorable price terms with large agricultural producers, sell purchased vegetation products to large producers on the national market and export to foreign buyers; intermediaries who cooperate on favorable price terms with large agricultural producers (wholesale exporters, state-owned enterprises providing the state reserve with relevant plant products, large producers who export their own products)) are identified in this paper. It is defined that during 2018–2019, the highest efficiency of plant products sales in Ukraine was provided by sales through indirect sales channels, direct sales were less efficient due to lack of proper logistics, sales organization etc. Further scientific investigations in this area should be focused on search of the ways to increase sales efficiency due to the application of non-traditional sales principles, particularly, creation of informal business associations promoting products of equally high quality on a large scale for export, large buyers, producers.

Список використаної літератури

1. Бабанская А. С. Анализ систем сбыта сельскохозяйственной продукции. Вестник Тверского государственного университета. 2015. № 1–2. С. 49–55.
2. Лещенко Л. О. Удосконалення ринку овочів захищеного ґрунту на основі підвищення ефективності їх виробництва. Агросвіт. 2018. № 17. С. 48–53.
3. Михальчук А. В. Направления совершенствования сбытовой деятельности субъектов агропромышленного комплекса. Вестник Полоцкого государственного университета. 2013. № 14. С. 79–82.
4. Муштай В. А., Горян Я. С. Організація раціональної системи розподілу сільськогосподарської продукції. Інфраструктура ринку. 2018. № 23. С. 117–123.
5. Реалізація продукції сільського господарства підприємствами та господарствами населення. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Россоха В. В., Шарапа О. М. Формування збутової політики маркетингу аграрних підприємств. К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. 232 с.
7. Севідова І. О. Розвиток зовнішньоторгівельних перспектив оптового ринку сільськогосподарської продукції в контексті євроінтеграції. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. 2013. № 8. С. 143–148.

References

1. Babanskaya A.S. (2015). Analiz sistem sbyita selskohozyaystvennoy produktsii [Analysis of agricultural marketing systems]. *Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta*. no. 1-2, pp. 49-55.
2. Leshchenko L. O. (2018). Udoskonalennia rynku ovochiv zakhyschenoho gruntu na osnovi pidvyshchennia efektyvnosti yikh vyrobnytstva [Improving the market of protected soil vegetables based on increasing the efficiency of their production]. *Ahrosvit*. no. 17, pp. 48–53.
3. Mihalchuk A.V. (2013). Napravleniya sovershenstvovaniya sbyitovoy deyatel'nosti sub'ektov agropromyshlennogo kompleksa [Directions for improving the marketing activities of agribusiness entities]. *Vestnik Polotskogo gosudarstvennogo universiteta*. no. 14, pp. 79-82.
4. Mushtai V.A., Horian Ya.S. (2018). Orhanizatsiia ratsionalnoi systemy rozpodilu silskohospodarskoi produktsii [Organization of a rational system of distribution of agricultural products]. *Infrastruktura rynku*. no. 23, pp. 117-123.
5. Derzhavna sluzhba statystyka Ukrainy. Realizatsiia produktsii silskoho hospodarstva pidpriemstvamy ta hospodarstvamy naselennia [Sales of agricultural products by enterprises and households] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Rossokha V.V., Sharapa O.M. (2016). Formuvannia zbutovoi polityky marketynhu ahrarnykh pidpriemstv [Formation of sales policy of marketing of agricultural enterprises] Kyiv.: NNTs «ІАЕ». (in Ukrainian)
7. Sevidova I.O. (2013). Rozvytok zovnishnotorhivelynykh perspektyv optovoho rynku silskohospodarskoi produktsii v konteksti yevrointehratsii [Development of foreign trade prospects of the wholesale market of agricultural products in the context of European integration]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu im. V. V. Dokuchaieva*. no. 8, pp. 143-148.



УДК 338.49

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РЕВІТАЛІЗАЦІЇ ПОСТПРОМИСЛОВИХ ТЕРИТОРІЙ

Ольга Сич

Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, Україна

Резюме. Розглянуто сучасні підходи до визначення ревіталізації, появу та розвиток поняття та актуалізацію процесів ревіталізації в XXI столітті. Опрацювання наукових джерел дало змогу сформулювати визначення ревіталізації як процесу, що ініційований та координується місцевою владою з прив'язкою до конкретної території, що зазнала явищ деградації з низки причин, та який стимулює й реалізує значні заходи з покращення життя місцевої громади на засадах сталого розвитку. На прикладі світового досвіду індустріальних перетворень вказано на передумови запровадження програм ревіталізації: економічні – з метою збільшення інвестиційної привабливості територій; соціальні – з метою покращення житлових умов робітників; інфраструктурних – з метою вдосконалення комунікацій і транспортних рішень у межах міста. Залежно від конкретних проблем та потреб територій використовувалися методи ремонту, модернізації, оновлення, реконструкції. Застосовувались інструменти викупу приватної власності державою, націоналізація майна, створення державно-приватного партнерства. Залежно від історичного періоду в Європі та Америці ревіталізація відбувалася на основі концепцій модернізації, нарощування вартості майна, холістичного підходу, джентрифікації та розумного зростання. Негативною спадщиною Радянського Союзу для України залишаються монофункціональні міста й житлова нерухомість низької якості. Наголошено на активній ролі міжнародних організацій та міждержавних програм у формуванні стратегічного бачення ревіталізації та акумуляції фінансових ресурсів для її здійснення. Окреслено основні складові та якісні ознаки ревіталізації, що виділяють її на тлі інших політик місцевого чи регіонального розвитку. Це – врахування минулого досвіду, культурних особливостей та ціннісних орієнтацій громади, що проживає на означеній території. Сучасні програми ревіталізації міських просторів повинні включати тристоронні консультації місцевої влади, бізнесу та громадськості з метою широкого обговорення проблем і вибору оптимального варіанта майбутнього відновлення території.

Ключові слова: ревіталізація, постіндустріальний розвиток, цілі сталого розвитку, політики урбанізації ЄС.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.068

Отримано 10.05.2020

UDC 338.49

THEORETICAL APPROACHES TO THE POST INDUSTRIAL TERRITORIES REVITALIZATION

Olga Sych

Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, Ukraine

Summary. Modern approaches to the definition of revitalization, the emergence and development of the concept and actualization of revitalization processes in the 21st century are considered in this paper. The processing of scientific sources make it possible to define revitalization as a process initiated and coordinated by local authorities with reference to the specific area degraded by a number of reasons, and which stimulates and implements significant measures to improve local community life on the principles of sustainable development. On the example of the world industrial transformations experience the preconditions of revitalization programs introduction are given – the economic one, aimed at the increase of territories investment attractiveness; the social

one – focused on the improvement of workers living conditions; the infrastructure precondition – in order to improve communications and transport solutions within the city. Depending on the specific problems and needs of the territories, methods of repair, modernization, renewal, reconstruction are used; instruments of private property redemption by the state, property nationalization, creation of public-private partnership are used. Depending on the historical period, in Europe and America revitalization took place on the basis of the concepts of modernization, increase of property value, holistic approach, gentrification and reasonable growth. Monofunctional cities and low-quality residential real estate remain the negative heritage of the Soviet Union for Ukraine. The active role of international organizations and interstate programs in the formation of strategic vision of revitalization and accumulation of financial resources for its implementation is emphasized. The main revitalization components and qualitative features distinguishing it from other local or regional development policies are outlined – it is the consideration of the past experience, cultural peculiarities and values of the community living in the given area. Modern urban revitalization programs should include tripartite consultations with local authorities, businesses and public focused on broad problems discussion and selection of the best option for future redevelopment.

Key words: revitalization, post-industrial development, sustainable development goals, EU urbanization policies.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.068

Received 10.05.2020

Постановка проблеми. Процес перебудови економіки України, який почався з розпадом Радянського Союзу, проявлявся в різних напрямках. Багато з них мали негативні наслідки, досі не подолані Україною. Серед них – проблеми міст, які за радянських часів були індустріалізованими, часто штучним шляхом. Просторовий розвиток міст у радянський період ґрунтувався на ідеології епохи промислового будівництва, що включала нефункціональне районування, зневагу до факторів навколишнього середовища та залишила в спадок міське середовище низької якості з нераціональним використанням земельних та енергетичних ресурсів, зростанням інфраструктурних і транспортних проблем, низькою екологічною безпекою.

Таким чином, проблема, що стосується відродження (оновлення) промислових районів міст, як великих, так і малих, набуває важливого значення. У цьому контексті все частіше використовується термін «ревіталізація», який традиційно використовувався для процесів відновлення ґрунту, будівель та споруд. Ефективне впорядкування промислових зон є одним із головних завдань, що стоять перед сучасними містами. Нинішні проекти з відродження міських територій як складової частини планів розвитку міста й перетворення промислових об'єктів в активні міські простори – актуальна тенденція, що потребує глибшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній вітчизняній економічній літературі термін «ревіталізація» є новим і поступово входить у науковий вжиток. Ширше використання ревіталізації притаманне урбаністиці та наукам про здоров'я. Водночас, поняття ревіталізації урбанізованих просторів – urban revitalization (revival, regeneration) – широко використовується в іноземній літературі та характеризує важливу складову економічної політики держав. Тому в дослідженні за основу взято матеріали Хартії про сталі європейські міста [1], Територіальної програми Комісії ЄС [2], праці А. Біллерта [3], М. Вільчківч [4], К. Уоллеса [5], К. Скалскі [6] та інших [7–11].

Метою дослідження є розкриття сутності явища ревіталізації пост промислових територій як складової сталого розвитку держави.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: визначити поняття «ревіталізації» міського простору, окреслити її цілі та особливості, розкрити місце в політиці регіонального розвитку, охарактеризувати ревіталізацію з історичної перспективи.

Для вирішення поставлених завдань було використано такі методи: аналіз, синтез, узагальнення, історичний та описовий методи, аналогія, системний підхід.

Виклад основного матеріалу. Ревіталізація в Кембриджському словнику [7] має значення процесу, що передбачає повторне, нове зростання, розвиток, успіх чогось. Термін «ревіталізація» став популярним в останніх десятиріччях. Він застосовувався до змін у міському плануванні, ландшафтному дизайні, а також до повсякденного життя, щоб описати різноманітні форми відновлення – духовного, фізичного, матеріального. Ідея та визначення ревіталізації в культурному аспекті вперше виникла в середині ХХ століття в Сполучених Штатах Америки. К. Уоллес (A. F. Clarke Wallace, 1956) [5] – антрополог, що вивчав життя американських індіанців, був першим, хто запропонував термін «ревіталізаційний рух», який визначив як зусилля членів суспільства (громади) у створенні якіснішої, такої, що задовольняє їхні потреби, культури на основі внутрішнього відновлення.

З того часу термін ревіталізація використовувався в різних значеннях залежно від дисципліни – архітектура, соціальні науки, економіка тощо. Онлайн словники дають таке трактування [8]: ревіталізація (від лат. Re – відновлювальна дія, vita – життя, як «повернення до життя») – термін, який використовується в науково-практичній діяльності для позначення процесів відтворення, поживлення й відновлення міського простору.

Гнучкість терміна відображає появу нового досвіду та успішних практик творення якісного суспільства чи об'єкта на основі співпраці, спільного прийняття рішень щодо існуючого простору, середовища. На сьогодні ревіталізацію характеризують як багатогранний процес, який увібрав переоцінювання, відновлення, реконструювання, модернізацію та інші дії, спрямовані на відродження будівель, споруд, районів, міст, територій, що були в той чи інший спосіб зруйновані, знищені, піддавались явищам деградації та втрати первісної вартості як в економічному, так і соціальному сенсі. Польський науковець К. Скалскі (K. Skalski, 1996) [6] визначає суспільство, місцеву та державну владу, інші інституції в якості каталізаторів – чинників, що сприятимуть чи зупинять розвиток означеної території.

Андреас Біллерт (A. Billert, 2005) [3] розглядає ревіталізацію як складний процес відновлення урбанізованої зони, простір та функції якої зазнали процесу деградації структури, спричинивши кризовий стан, унеможлививши нормальний економічний та соціальний розвиток території й збалансований розвиток усього міста.

Ревіталізація за М. Вільчкєвіч (M. Wilczkiewicz, 2015) [4] – це форма діяльності, частина міської політики, що має на меті вплив на життєдіяльність цілого міста з урахуванням минулого й традицій для вирішення локальних проблем його жителів та покращення умов їх життя.

Усі визначення ревіталізації наголошують на важливості соціальної участі, включення громади в її процеси – в якості ключового елемента, що відрізняє ревіталізацію від звичайної реновації чи консервації, а також інструмента безпосереднього здійснення ревіталізації та оцінювання її успішності.

Процеси ревіталізації стосуються, в першу чергу, заселених чи урбанізованих територій, які з плином часу втратили свої функції.

Опрацювання історичних і наукових джерел дозволяє стверджувати, що ревіталізація постпромислових територій – це процес, що ініціюється та координується місцевою владою з прив'язкою до конкретної території, яка зазнала явищ деградації з низки причин, та який стимулює й реалізує значні заходи з покращення життя місцевої громади на засадах сталого розвитку. Не заперечуючи важливої ролі бізнесу та громадянського суспільства у процесі ревіталізації варто наголосити, що саме держава через органи місцевого самоврядування повинна взяти на себе керівну роль у цьому процесі.

Питання ревіталізації міст тісно пов'язане з сучасними явищами глобалізації та неолібералізму, які, підтримуючи «вільне зростання та розвиток ринків» призводять до надмірного зростання, чи навпаки, занепаду певних територій та міст. Неминучий рух капіталу та робочої сили в світовому масштабі спричиняє подібні наслідки. Зазвичай, сучасним містам і державам доводиться вирішувати питання ревіталізації самотужки, ледь встигаючи за змінами економічного ландшафту навколо.

Перший сигнал щодо захисту середовища та підвищення стандартів життя для сучасних і майбутніх поколінь пролунав у доповіді Генерального секретаря ООН У Тана (U Than, 1969). Індустріальний розвиток міст у XIX та XX століттях дав поштовх конфліктам і викривленням, притаманним процесам урбанізації. Це спричинило, в свою чергу, екстенсивне демографічне зростання населення в містах та появи двох груп – власників капіталу (капіталістів) і робітників, що прибули з сільської місцевості в пошуках роботи. В результаті притоку робочої сили в містах з'явилося дешеве житло з низькими житловими якостями, яке погіршило структуру міст. Після Другої світової війни багато міст було зруйновано та відбудовувалося на основі різноманітних архітектурних концепцій, або взагалі без них. У Великобританії, Німеччині та Франції відбудова міст відбувалася з урахуванням існуючої інфраструктури та необхідності створення нових комунікацій і громадського простору – зелених територій. У Радянському Союзі створювалися багатоквартирні будинки для робітників на базі ідей соцреалізму та функціональності. З'явилися монофункціональні міста, які будувалися навколо містоутворюючого підприємства – заводу, комбінату, фабрики [9].

На основі представлених міжнародних наукових та практичних підходів [10]. можна стверджувати, що оновлення міського середовища може здійснюватися в таких напрямках: ремонт, модернізація, оновлення, реконструкція, ревіталізація. Ці етапи міського відновлення розвивалися історично й відповідали певним, існуючим на той час у суспільстві потребам. У Західній Європі відбудова міст відбувалася після Другої світової війни, коли заново створювалися промислові об'єкти та житлова нерухомість. В 1970-их роках оновлення міського простору відбувалося через модернізацію.

У 1980-их роках відбувалося нарощування вартості міського майна – property-led regeneration, – що передбачало створення державно-приватного партнерства й залучення значних фінансових, матеріальних і людських ресурсів для реалізації амбітних проєктів місто будови – створення мостів, метро, морських причалів та пристаней.

Холістичний або синергетичний підхід був притаманний містобудівництву 1990-их, що передбачав поєднання економічних, соціально-культурних, фізичних чинників, а також факторів контролю та середовища.

В 2000-их з'явилася джентрифікація та концепція розумного зростання [11]. Під джентрифікацією розуміємо реконструкцію та оновлення будівель у раніше непривабливих частинах міста та пов'язаний з цим переїзд до району багатших мешканців. При цьому в районі зазвичай відбуваються істотні зміни в демографії, зокрема піднімається середній дохід, змінюється характер та культура його жителів. Розумне зростання розглядає три взаємопов'язані сфери: щільність забудови, використання землі, а також зручність транспортних розв'язок. Щільність забудови стосується стримування неконтрольованого міського зростання. Друга складова – диверсифікація форм власності на землю та створення функціональних громадських просторів. Третій аспект – створення транспортних та пішохідних розв'язок, а саме створення якісної інфраструктури доріг та пішохідних зон. Зосередження на цих трьох ключових питаннях міського розвитку дозволяє раціонально використовувати простір, створювати вільний доступ громадян до територій загального користування та комунальних послуг, вносить систему в процес житлової забудови через формування кластерів. Результатом розумного зростання є не тільки зменшення розростання міст, а

й підтримання міської моделі розвитку, яка є збалансованою, створює інклюзивне житло, підтримує підприємництво та самозайнятість, просторово визначає громадську сферу, полегшує пішохідну доступність, зводить до мінімуму використання автомобіля.

Особливістю явища ревіталізації є те, що його цілі та інструменти різняться залежно від об'єкта, а саме територія, що піддавалася негативному впливу та потребує відновлення. На початкових етапах запровадження ревіталізаційних програм цілями були відновлення економічної привабливості для бізнесу, інвестицій, а отже, стимулювання створення нових підприємств, стартапів тощо. Історично у Великобританії процес ревіталізації певних територій чи об'єктів відбувався через їх викуп державою у приватних власників або націоналізацію з метою переорієнтування діяльності в нове русло, а тоді – повторний продаж приватному бізнесу. Додатковим мотивом удосконалення житлових районів низької якості було ймовірне покращення соціального, економічного та морального добробуту робітників у нових умовах існування. Якщо ж ціллю ревіталізації була естетичність та ефективність міського простору, тоді інструменти її здійснення значно різнилися від ревіталізації, яка мала на меті покращення комунікації, інфраструктури чи транспортного зв'язку в місті.

Навіть якщо ревіталізація приносить вдосконалення міського середовища, у неї можуть бути супротивники та критики, чий інтереси не були враховані. З іншого боку, не виважена ревіталізація міського простору може звестися до будівництва елітної житлової та комерційної нерухомості на території колишнього підприємства, яка принесе користь обмеженому колу інвесторів, що володіють значним фінансовим капіталом. Про вирішення економічних та соціальних потреб міста в умовах такої псевдо-ревіталізації не йдеться.

Політика Європейського Союзу відіграє важливу, якщо не сказати визначну роль у підтриманні процесів ревіталізації в Європі. Правове регулювання процесів ревіталізації в межах Євросоюзу спирається на відповідні територіальні програми (Territorial Agenda) [2] – стратегічні документи, що розробляються з метою європейської згуртованості, інклюзивного та стійкого розвитку майбутнього Європи. Діяльність з ревіталізації набуває особливої актуальності у світлі реалізації цілей сталого розвитку, декларованих ООН та включених до усіх програмних міжурядових документів, зокрема Лейпцизької Хартії про сталі європейські міста (Leipzig Charter) [1].

Висновки. Можна сміливо стверджувати, що актуальність ревіталізації зростає, оскільки на сьогодні вона вийшла за межі значення «технічного або технологічного оновлення». Цей термін є всеосяжним і допомагає вирішити ряд соціально-економічних та екологічних проблем міста. Ревіталізація може бути окреслена як цілеспрямована діяльність, ініційована місцевою владою з метою відновлення території міста, що зазнала явищ деградації на засадах сталого розвитку. Особливими рисами ревіталізації, що виділяють її з-поміж інших програм та місцевих політик, є врахування минулого досвіду, культурних особливостей та ціннісних орієнтацій громади, що проживає на означеній території.

Сучасні програми ревіталізації міських просторів повинні включати тристоронні консультації місцевої влади, бізнесу та громадськості з метою широкого обговорення проблем та вибору оптимального варіанта майбутнього відновлення територій.

Conclusions. It can confidently assert that the importance of revitalization is growing, because at present it goes beyond the meaning of «technical or technological renewal», this term is comprehensive and contributes to the solution of a number of the city socio-economic and environmental problems. Revitalization can be described as a purposeful activity initiated by local authorities in order to restore the degraded city. This renovation should be carried out on the basis of sustainable development. Special features of revitalization distinguishing it from

other programs and local policies are those which take into account the past experience, cultural peculiarities and values of the community living in the given area.

Modern urban revitalization programs should include tripartite consultations with local authorities, businesses and the public focused on broad discussion of the problems and selection of the best option for future redevelopment.

Список використаної літератури

1. Офіційна сторінка урбаністичної онлайн бібліотеки. Хартія про сталі європейські міста. URL: <https://city2030.org.ua/en/document/leipzig-charter-sustainable-european-cities-text>.
2. Committee of the Regions of EU. The Role of Urban Regeneration in the Future of Urban Development in Europe. URL: https://www.mitma.gob.es/recursos_mfom/pdf/F74936C6-B0B0-4D03-801C-C1CEC9C7B7B7/95957/CDR982010_FIN_AC_EN.pdf.
3. Billert A. Centrum Staromiejskie w Zarach. Problemy, metody i strategie rewitalizacji. URL: http://www.zary.pl/PL/39/72/Problemy_rewitalizacji_Centrum_Staromiej_skiego_w_Zarach/k/.
4. Wilczkiewicz M., Wilkosz-Mamcarczyk M. Revitalization – definition, genesis, examples. *Geomatics, Landmanagement and Landscape*. No. 2. 2015. P. 71–79. <https://doi.org/10.15576/GLL/2015.2.71>
5. Wallace A. C. Revitalization Movements. *American Anthropologist*. No. 58. 1956. P. 264–281. <https://doi.org/10.1525/aa.1956.58.2.02a00040>
6. Skalski K. M. O budowie systemu rewitalizacji dawnych dzielnic miejskich. Krakowski Instytut Nieruchomości. Kraków. 1996. 208 p.
7. Кембриджський онлайн словник. URL: <https://dictionary.cambridge.org/revitalize>.
8. Ревіталізація – сторінка Вікіпедії. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96>.
9. Sych O. A., Pasinowych I. I. Consolidation of financial resources for postindustrial cities revitalization. *Economic Annals – XXI*. 9–10. 2015. P. 87–90.
10. Leary M. E., McCarthy J. *The Routledge Companion to Urban Regeneration*. Routledge. NY. 2013. 176 p. <https://doi.org/10.4324/9780203108581>
11. Geller A. L. Smart Growth: A Prescription for Livable Cities. *Am J Public Health*. 2003 September. 93(9). P. 1410–1415. <https://doi.org/10.2105/AJPH.93.9.1410>

References

1. Ofitsiyina storinka urbanistychnoyi onlayn biblioteki. Khartiya pro stali yevropeyski міста. Available at: <https://city2030.org.ua/en/document/leipzig-charter-sustainable-european-cities-text>
2. Committee of the Regions of EU. The Role of Urban Regeneration in the Future of Urban Development in Europe. Available at : https://www.mitma.gob.es/recursos_mfom/pdf/F74936C6-B0B0-4D03-801C-C1CEC9C7B7B7/95957/CDR982010_FIN_AC_EN.pdf
3. Billert, A.(2005). The ancient urban center in Zary. Problems, methods and strategies of revitalization. Retrieved from http://www.zary.pl/PL/39/72/Problemy_rewitalizacji_Centrum_Staromiejskiego_w_Zarach/k/
4. Wilczkiewicz, M., Wilkosz-Mamcarczyk, M. (2015). Revitalization – definition, genesis, examples. *Geomatics, Landmanagement and Landscape*. No. 2. P. 71–79. <https://doi.org/10.15576/GLL/2015.2.71>
5. Wallace, A.C. (1956). Revitalization Movements. *American Anthropologist*. No.58. P. 264-281. <https://doi.org/10.1525/aa.1956.58.2.02a00040>
6. Skalski, K.M. (1966). On the construction of a revitalization system of former urban districts. Krakow Real Estate Institute. Kraków. 208p.
7. Kembrydzhs'kyi onlayn slovnyk. Available at: <https://dictionary.cambridge.org/revitalize>
8. Revitalizatsiya - storinka Vikipediyi. Available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96>
9. Sych O.A., Pasinowych I.I. (2015) Consolidation of financial resources for postindustrial cities revitalization. *Economic Annals - XXI*. 9-10. P. 87-90.
10. Leary, M.E., McCarthy, J. (2013). *The Routledge Companion to Urban Regeneration*. Routledge. NY. 176 p. <https://doi.org/10.4324/9780203108581>
11. Geller, A. L. (2003). Smart Growth: A Prescription for Livable Cities. *Am J Public Health*. September; 93(9): 1410–1415. <https://doi.org/10.2105/AJPH.93.9.1410>



УДК 353:332.14

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Олена Сороківська; Надія Синькевич

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Тернопіль, Україна*

Резюме. Проведено комплексний аналіз впливу пандемії на соціально-економічний розвиток окремих сфер життєдіяльності Тернопільської області, визначено закономірності й домінуючі тенденції процесів регіонального розвитку, а також напрацьовано рекомендації щодо пом'якшення негативних наслідків цього впливу. Результати дослідження дали змогу проаналізувати короткотермінові зміни соціально-економічних показників розвитку Тернопільської області у динаміці першого кварталу 2020 року; визначити, які з галузей та сфер життєдіяльності регіону найбільше постраждали від впливу пандемії, а які, навпаки, отримали певний поштовх до розвитку. Дослідити особливості зміни демографічної складової розвитку регіону, а також визначити модифікацію обсягів та заборгованості з оплати праці найманих працівників. Автори провели порівняльний аналіз індексів промислової продукції регіону за основними видами діяльності у 2020 році, дослідили зміни споживчих цін, обсяги вантожообігу та пасажирообігу підприємств транспорту регіону, визначили основні тенденції зміни обсягів середньої заробітної плати в Тернопільській області у 2020 році. Щоб зрозуміти, наскільки постраждав регіональний бізнес від карантину, автори статті зібрали та опрацювали дані щодо закриття регіональних компаній у період з 12 березня до 30 квітня та структурували їх за видами діяльності. За результатами досліджень визначено, що Тернопільська область не є винятком в ситуації, коли карантинні заходи спричинили зростання цін, спад ключових індикаторів регіонального розвитку та зниження важливих економічних показників. Але найважливішим питанням на сьогодні залишається збереження стратегічного балансу між введенням необхідних обмежень, з одного боку, та одночасним підтриманням діяльності регіональних підприємств, з іншого. Адже після закінчення пандемії потрібно буде відновлювати нормальний ритм життєдіяльності соціальної та економічної сфер, реанімувати процеси, які є надзвичайно важливими для забезпечення регіонального розвитку. Тому у статті розроблено ряд рекомендацій для органів влади та місцевого самоврядування, які допоможуть подолати негативний вплив пандемії на соціально-економічний розвиток Тернопільської області.

Ключові слова: регіональний розвиток, соціально-економічні процеси, бізнес, COVID-19, карантинні заходи, пандемія.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.074

Отримано 15.05.2020

UDC 353:332.14

IMPACT OF COVID-19 PANDEMIC ON TERNOPIL REGION SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Olena Sorokivska; Nadiia Synkevych

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

Summary. Comprehensive analysis of the pandemic impact on socio-economic development of certain spheres of living environment in Ternopil region is carried out, the patterns and dominant tendencies of regional development processes are identified, and recommendations for mitigating the negative impacts are developed in this paper. The results of the investigation made it possible to analyze short-term changes in socio-economic indicators of Ternopil region development in the dynamics of the first quarter of 2020; to determine which of the

sectors and spheres of the region living environment were the most affected by pandemic, and which, on the contrary, received a stimulus to the development; to investigate the features of changes in the demographic component of the regional development, as well as to determine the modification of the volumes and arrears of payroll for employees. The authors carried out the comparative analysis of the regional industrial production indices by the main types of activity in 2020, investigated the changes in consumer prices, volumes of freight and passenger turnover in regional transport companies, determined the main tendencies in the average wage payments in Ternopil region in 2020. In order to understand how much the regional business suffered from quarantine, the authors of the article collected and processed data concerning the regional companies closing down from March 12 to April 30, and structured them by type of activity. According to the results of the investigation, it was determined that Ternopil region is not the exception in such situation when quarantine measures resulted in prices growth, decline of key indicators of regional development and decrease in important economic indicators. Although, how to maintain the strategic balance between the introduction of necessary restrictions, on the one hand, and the simultaneous support the regional enterprises activities, on the other hand is still an important problem at present. Indeed, after the end of the pandemic, it will be necessary to restore the normal rhythm of the living environment in social and economic spheres, to revive processes that are very important for ensuring regional development. Therefore, a number of recommendations for authorities and local governments contributing to overcome the negative pandemic impact the socio-economic development of Ternopil region are worked out in this paper.

Key words: regional development, socio-economic processes, business, COVID-19, quarantine measures, pandemic.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.074

Received 15.05.2020

Постановка проблеми. Ефективність економічного та соціального розвитку України тісно пов'язана з успішним перетворенням сучасних регіонів, що виявляється у процесах формування життєздатних та спроможних об'єднаних територіальних громад, раціонального розподілу фінансових та кадрових ресурсів, побудови механізму підвищення конкурентоспроможності окремих територій. Проте сьогодні регіони переживають несприятливий вплив соціальних та економічних факторів, спричинених COVID-19. Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) підвищила статус спалаху COVID-19 від епідемії до пандемії. Визнання спалаху пандемією вказує на те, що він офіційно поширився по всьому світу. На жаль, результатом поширення вірусу є ускладнення ситуації в окремих країнах та регіонах, велика кількість заражень, смертей та інфікованих країн [1].

Така складна ситуація не може не відобразитися на економічному середовищі окремих країн та регіонів. Введення карантинних обмежень призвело до значного зменшення обсягів виробництва й реалізації продукції окремими галузями промисловості та сфери послуг, послабило інфраструктуру й запустило ряд негативних економічних процесів. Тому сьогодні дуже актуальним залишається питання постійного моніторингу процесів розвитку окремих регіонів з метою виявлення реального стану речей та вживання превентивних заходів для запобігання незворотним негативним змінам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових колах дослідженням проблем впливу пандемії на соціально-економічний розвиток територій присвячено праці багатьох зарубіжних дослідників. Словацький дослідник О. Еванс стверджує, що крім прямих негативних впливів пандемії COVID-19, до яких відносимо насамперед зростання смертності населення, необхідно враховувати також і непрямі негативні наслідки, що проявлятимуться через втрату продуктивності та супутні захворювання населення. На його думку, економічні наслідки будуть відчутні не тільки в системі охорони здоров'я, а й у торгівлі та туристичній галузі, харчовій та сільськогосподарській промисловості, в діяльності різних типів ринків і торгових мереж [2]. Колектив польських авторів, на чолі з В. Стойковські, акцентують увагу на тому, що пандемія

коронавірусної хвороби має значний вплив на соціальне життя та економічну діяльність практично в кожній країні світу [3]. Науковці використовують ряд конкретних індикаторів (коронавірусні детермінанти), за допомогою яких виводять важливі закономірності впливу перебігу захворюваності на соціально-економічний розвиток окремих країн і регіонів.

Британські дослідники під керівництвом М. Нікола стверджують, що вплив COVID-19 на регіональну економіку сьогодні є дуже відчутним [4]. Соціальне дистанціювання, самоізоляція та обмеження подорожей змусили зменшити обсяг робочої сили в усіх галузях економіки та призвели до втрати багатьох робочих місць. Закритими є школи, а потреба у товарах та виробленій продукції зменшилася. На противагу цьому, потреба в медичних товарах значно зросла. Продовольчий сектор багатьох країн також зазнав значного збільшення попиту через панічне придбання та запаси харчових продуктів. Таким чином, на думку науковців, глобальний спалах призвів до непрогнозованих змін на більшості національних ринків розвинених країн. Це твердження підтримують і австралійські науковці Ш. Рутерфорд та К. Чу [5]. Об'єктом дослідження їхньої роботи є історичні особливості масштабних пандемій, а також кризові явища, пов'язані з пандемією. Вчені провели узагальнення ключових особливостей пандемії та окреслили її негативний вплив на здоров'я, економіку, соціальну й глобальну безпеку окремих країн і регіонів.

Важливість дослідження впливу COVID-19 на життєдіяльність суспільства підкреслюють і результати оцінювання макроекономічних змін внаслідок пандемії в Європі, проведеного Європейською Комісією [6], й аналітична записка Міжнародної організації праці, яка оприлюднює результати попереднього оцінювання можливого впливу пандемії на сферу трудових відносин. Таким чином, можемо констатувати значний інтерес науковців та міжнародних організацій до проблеми впливу COVID-19 на соціально-економічний розвиток як окремих регіонів і країн, так і світової спільноти загалом.

Метою дослідження є проведення комплексного аналізу впливу пандемії на соціально-економічний розвиток окремих сфер життєдіяльності Тернопільської області, визначення закономірностей та домінуючих тенденцій, а також напрацювання рекомендацій щодо пом'якшення негативних наслідків цього впливу.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети у статті було сформульовано та вирішено такі наукові завдання: провести комплексний аналіз основних тенденцій зміни соціально-економічних показників розвитку Тернопільської області в динаміці першого кварталу 2020 року; визначити, які з галузей та сфер життєдіяльності регіону найбільше постраждали від впливу пандемії, а які, навпаки, отримали певний поштовх до розвитку; дослідити ключові зміни демографічної складової розвитку регіону, а також зміну обсягу та особливостей оплати праці найманих працівників; розробити ряд рекомендацій для органів влади та місцевого самоврядування, які допоможуть подолати негативний вплив пандемії на рівні Тернопільської області.

Виклад основного матеріалу. З метою проведення комплексного дослідження впливу пандемії та карантинних заходів на соціально-економічний розвиток Тернопільської області, проведено порівняльний аналіз індексів промислової продукції регіону за основними видами діяльності у першому кварталі 2020 року (таблиця 1).

Таблиця 1. Індекси промислової продукції за основними видами діяльності у січні–березні 2020 року¹ (відсотків)**Table 1.** Indices of industrial production by main types of activities in January–March 2020 (in percent)¹

	Код за КВЕД-2010	Березень 2020 до		Січень–березень 2020 до січня–березня 2019	Січень–березень 2019 до січня–березня 2018
		лютого 2020	березня 2019		
Промисловість	V+C+D	97,9	90,7	89,8	100,6
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	132,5	103,8	107,1	100,3
Переробна промисловість	C	95,0	88,1	87,5	104,3
З неї:					
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	10–12	98,5	71,6	71,3	109,0
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	13–15	71,7	59,1	85,3	84,1
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	16–18	89,9	67,0	79,5	93,0
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	20	195,9	67,3	53,5	93,4
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	21	к	к	к	к
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	22, 23	86,8	83,7	98,6	102,0
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	24, 25	92,2	68,2	77,0	148,6
Машинобудування, крім ремонту й монтажу машин і устаткування	26–30	106,2	128,7	121,2	91,2
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	97,5	95,7	92,9	90,3

к – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

Результати проведених досліджень дозволяють стверджувати, що у першому кварталі 2020 року в Тернопільській області спостерігаємо спад промислового виробництва на 10,2% у порівнянні з відповідним періодом 2019 року. Найістотніші обсяги скорочення можемо констатувати у сфері виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (28,7%), текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (14,7%), виготовлення виробів з деревини, виробництва паперу та поліграфічної діяльності (20,5%), виробництва хімічних речовин і хімічної продукції (46,5%), металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім машин та устаткування (23%). Таким чином, можемо стверджувати про скорочення обсягів виробництва та реалізації більшості галузей промисловості регіону.

Поряд з цим, через значне посилення уваги регіональних споживачів до стану власного здоров'я та профілактики захворювань, ринок медичних послуг і фармацевтичної продукції відчуває стрімкий підйом. Аналізуючи відкриті дані Єдиного

¹Систематизовано авторами за даними [8].

державного реєстру про кількість новостворених підприємств у період з 12 березня до 30 квітня 2020 року, можемо зазначити, що лідерами у Тернопільській області стали компанії, основними видами діяльності яких є: гуртова торгівля фармацевтичними та медичними товарами (КВЕД 46.46); роздрібна торгівля фармацевтичними та медичними товарами (КВЕД 47.73), роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет (КВЕД 47.91), надання послуг таксі (КВЕД 49.32), консультування з питань комерційної діяльності й керування (КВЕД 70.22), інша поштова та кур'єрська діяльність (КВЕД 53.2).

Щоб зрозуміти, наскільки постраждав регіональний бізнес від карантину, автори статті зібрали та дослідили дані щодо закриття регіональних компаній у період з 12 березня до 30 квітня й структурували їх за видами діяльності. Результати дослідження відображено на рисунку 1.

Отже, найбільшу питому вагу в загальній кількості підприємств, що підлягають ліквідації, займають освітні заклади. Серед них школи, дитячі садочки, спортивна школа та школа мистецтв. Проте такі зміни не пов'язані з пандемією, здебільшого їх причиною є реформування освітньої сфери, створення опорних шкіл та закриття навчальних закладів у віддалених селах. Серед підприємств, які підлягають ліквідації, можемо виокремити також сільськогосподарські підприємства, що працюють у сфері вирощування зернових культур, агропромислового виробництва й розведення свійської птиці. В аналізованій період було закрито Український світлотехнічний інститут та два підприємства, які займалися будівництвом житлових і нежитлових будівель. У порівнянні з аналогічним періодом минулого року, відсоток підприємств, що підлягають ліквідації, збільшився майже удвічі. На нашу думку, несприятливі тенденції, пов'язані з уведенням карантинних заходів, значно загострили проблеми вітчизняних підприємств та, в окремих випадках, призвели до їх закриття.

Спад обсягів виробництва та закриття багатьох місцевих торговельних точок і продовольчих ринків спричинили зростання рівня споживчих цін (рисунок 2, 3).

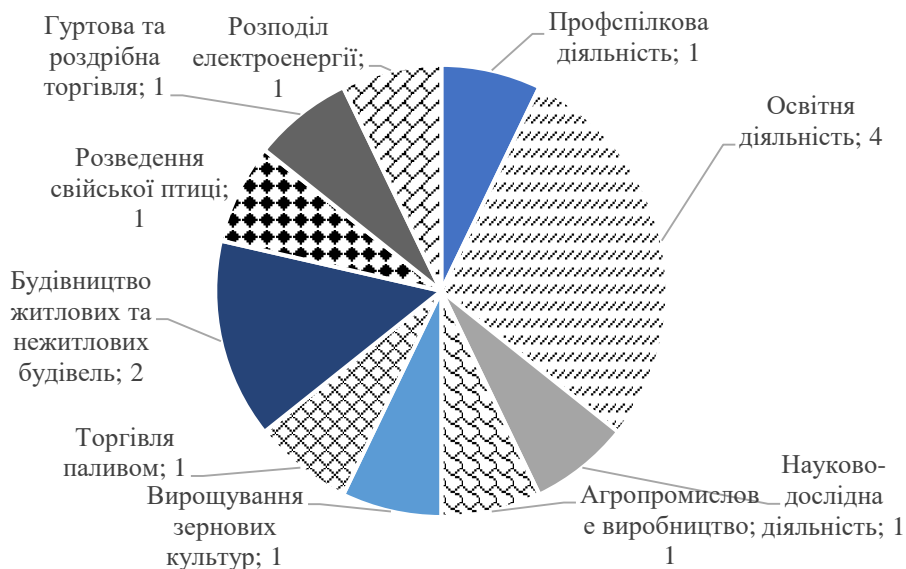


Рисунок 1. Кількість підприємств у Тернопільській області, які надали дані до ЄДР про процес ліквідації в період з 12 березня до 30 квітня 2020 року²

Figure 1. Number of enterprises in Ternopil region that provided data to the USR concerning liquidation process during the period from March 12 to April 30, 2020²

²Сформовано авторами за відкритими даними [9].

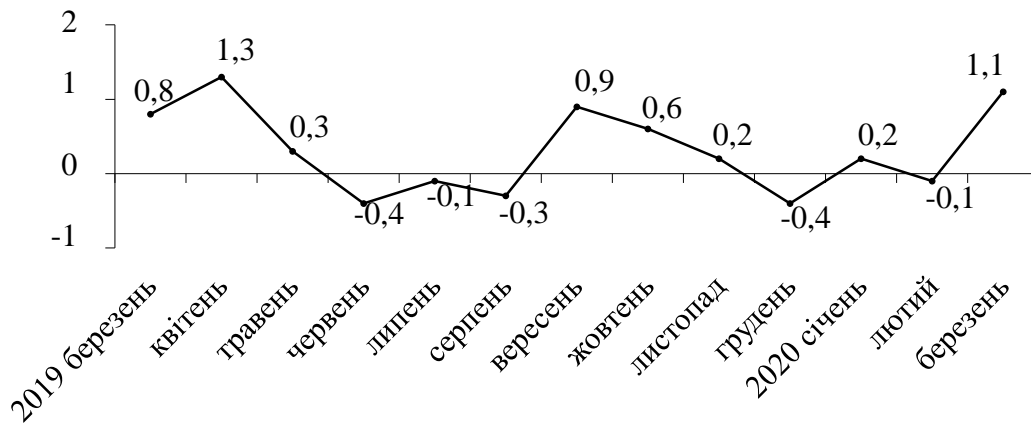


Рисунок 2. Зміни споживчих цін у Тернопільській області (у % до попереднього місяця)³

Figure 2. Changes in consumer prices in Ternopil region (in % to the previous month)³

Ціни на споживчому ринку області у березні 2020 року зросли на 1,1% порівняно з попереднім місяцем (рівень зростання по Україні у цей же період склав 0,8%). Із початку року ціни по області зросли на 1,2%, по Україні – на 0,7%. Отже, темпи зростання цін у березні 2020 року дещо випереджають загальнодержавні показники. Найбільш відчутне зростання цін у регіоні в порівнянні з лютим місяцем відбулося за такими групами товарів, як м'ясо та м'ясопродукти (на 1,2%), фрукти (6,3%), овочі (2,3%), цукор (3,7%), алкогольні напої та тютюнові вироби (1,2%), одяг (10,6%), взуття (13,6%). Такий стан речей свідчить про поступове підвищення цін на важливі групи товарів, що значною мірою, зумовлено зменшенням пропозиції цих товарів на регіональному ринку.

Не зважаючи на зростаючі обсяги хворих та карантинний режим у багатьох європейських країнах, у січні–лютому 2020 року експорт товарів з Тернопільської області не зменшився й становив 74732 тисячі доларів США, або 102,3% від обсягу експорту за відповідний період 2019 року. Імпорт склав 66426,2 тисячі доларів США, або 108,7% у порівнянні з відповідним періодом минулого року.

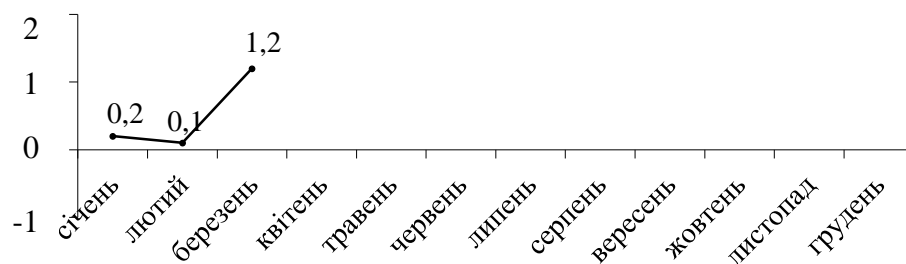


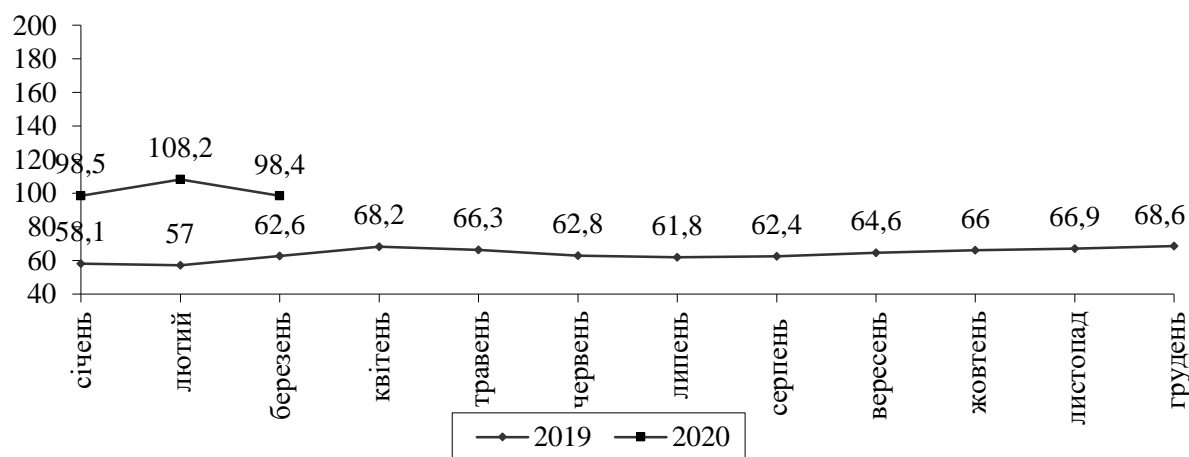
Рисунок 3. Зміни споживчих цін у 2020 році (у % до грудня попереднього року)

Figure 3. Changes in consumer prices in 2020 (in % to December of the previous year)

³Систематизовано авторами за даними [8].

Позитивне сальдо становило 8305,8 тисячі доларів США (у січні–лютому 2019 року також позитивне – 11988,8 тисячі доларів США). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 1,13 (у січні–лютому 2019 року – 1,20). Зовнішньоторговельні операції проводилися з партнерами з 89 країн світу. Основними торговельними партнерами підприємств Тернопільської області були контрагенти із таких країн, як Польща, Білорусь, Кенія, Нідерланди, Німеччина, Польща, Румунія, Єгипет, Австрія, Китай, Туреччина.

Однією зі сфер регіону, що суттєво відчули вплив карантинних обмежень, є транспортна галузь (рисуюнок 4).



Рисуюнок 4. Вантажообіг підприємств транспорту Тернопільської області (у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)⁴

Figure 4. Freight turnover of transport enterprises in Ternopil region (in % to the corresponding period of the previous year, cumulative total)⁴

Як свідчать результати аналізу статистичних даних, у січні–березні 2020 року вантажообіг підприємств транспорту області становив 394,9 млн. тонно-км, або 98,4% від обсягу січня–березня 2019 року. Найбільшу питому вагу в обсягах перевезених вантажів регіону займав залізничний транспорт (59,34% від загального обсягу вантажних перевезень). Загалом підприємствами транспорту у січні–березні 2020 року було перевезено 2063 тисячі тонн вантажів, що на 12% менше, ніж у січні–березні 2019 року. За перший квартал 2020 року залізничним транспортом області відправлено 1224, тисячі тонн вантажів, що на 5,1% менше, ніж у першому кварталі 2019 року. Відправлення лісових вантажів зросло в 2,5 рази, хімічних і мінеральних добрив – в 3,2 рази, брухту чорних металів – на 2,1% порівняно з січнем–березнем 2019 року. Разом з тим відправлення зерна і продуктів перемолю склало 91,4% від обсягу січня–березня 2019 року.

Щодо пасажирських перевезень, то результати аналізу статистичних даних свідчать, що в цій сфері негативні зміни є ще більш помітними. Так, усіма видами транспорту за перший квартал 2020 року виконано пасажирообіг в обсязі 337,7 млн. пасажиро-км, що на 15,8% менше, ніж у першому кварталі 2019 року (рисуюнок 5). Послугами підприємств пасажирського транспорту скористалися 13,5 млн. пасажирів, що на 13,3% менше, ніж у січні–березні 2019 року. Основну питому вагу в обсягах

⁴Систематизовано авторами за даними [8].

пасажирських перевезень області займав автомобільний транспорт: за аналізований період було перевезено 10159,2 тис. осіб, що склало 75% від усіх пасажирських перевезень. На другій позиції – тролейбусний транспорт (2823,3 тис. пасажирів або 20,8% від усіх пасажирських перевезень). І лише на третій позиції – залізничний транспорт (563,1 тис. пасажирів або 4,2% від загального обсягу пасажирських перевезень). Така низька питома вага залізничного транспорту та підвищення ролі автомобільних пасажиро-перевезень пов'язані зі значними обмеженнями залізничного сполучення між регіонами на загальнодержавному рівні. Як наслідок, більшість пасажирів, що вимушені мандрувати Україною, надають перевагу автомобільному транспорту: власному або використовуючи сервіси BlaBlaCar і різні служби таксі.

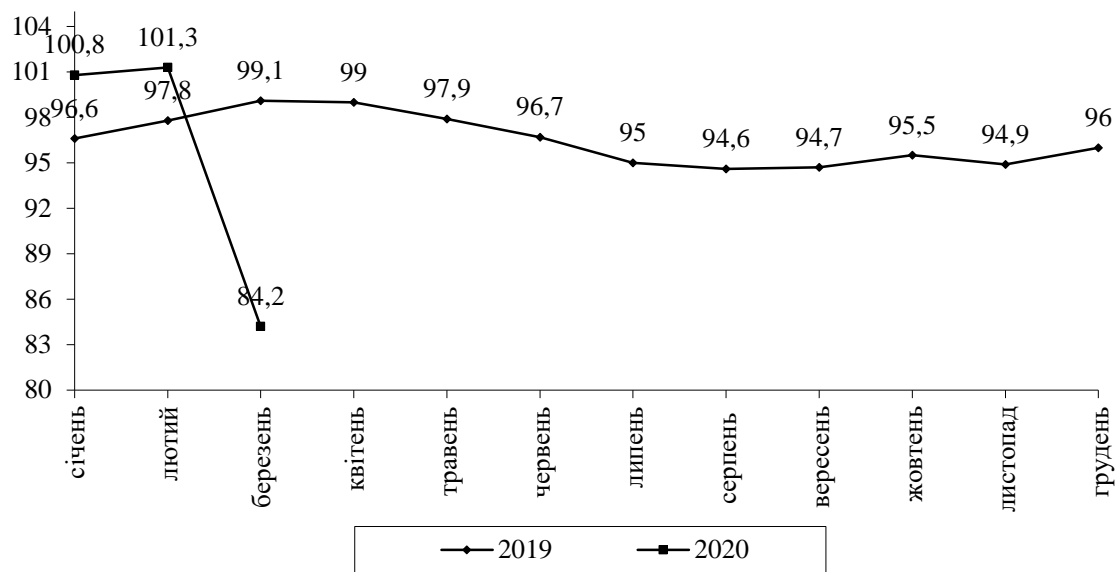


Рисунок 5. Пасажирообіг підприємств транспорту Тернопільської області (у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)⁵

Figure 5. Passesnger turnover of transport enterprises in Ternopil region (in % to the corresponding period of the previous year, cumulative total)⁵

Зростання автомобільних перевезень спричинило зміни на регіональному ринку світлич нафтопродуктів. У березні 2020 року мережа автозаправних станцій (далі – АЗС), що належить суб'єктам господарювання (юридичним особам та фізичним особам-підприємцям) налічувала 186 одиниць.

Загальний обсяг роздрібного та гуртового товарообігу від продажу через АЗС світлич нафтопродуктів і газу становив 164,5 млн. грн., з якого 62,6 млн. грн. (38,0%) – від продажу дизельного пального, 60,8 млн. грн. (37,0%) – бензину моторного, 39,0 млн. грн. (23,7%) – пропану і бутану скраплених та 2,1 млн. грн. (1,3%) – газу природного скрапленого або у газоподібному стані (таблиця 2).

⁵Систематизовано авторами за даними [8]

Таблиця 2. Продаж світлих нафтопродуктів і газу через АЗС Тернопільської області⁶**Table 2.** Sales of light oil products and gas by gas filling stations in Ternopil region⁶

Показники	Обсяг продажу у березні 2020			Товарообіг у березні 2020 року, тис. грн.
	Тонн	У % до		
		Лютого 2020	Березня 2019	
Бензин моторний у тому числі:	1803,4	114,7	113,2	60765,1
Марка А-92	1017,5	120,3	106,7	33586,6
Марка А-95	730,8	107,9	119,1	25813,8
Пальне моторне сумішове (із вмістом спиртів, біостанолу або їх сумішей від 5% і більше)	55,1	110,6	211,1	1364,7
Газойлі (пальне дизельне)	2164,8	96,3	122,2	62636,7
Пропан і бутан скраплені	1867,6	101,4	107,7	39021,8
Газ природний скраплений або у газоподібному стані (метан)	106,2	124,4	73,0	2062,3

В обсязі реалізованого бензину 56,4% припадало на продаж бензину моторного марки А-92, 40,5% – А-95, 3,1% – палива моторного сумішевого. У порівнянні з березнем 2019 року можемо спостерігати зростання обсягів продажу майже за усіма видами світлих нафтопродуктів (окрім метану, який використовується, в основному, автобусами міжміського сполучення). Такий стан речей має місце значною мірою завдяки збільшенню використання населенням особистих транспортних засобів та придбання світлих нафтопродуктів для задоволення потреб у пересуванні.

Зростання рівня захворюваності спричинило й окремі зміни в демографічних показниках Тернопільської області (таблиця 3).

Таблиця 3. Основні демографічні показники Тернопільської області у січні–лютому 2020 року (осіб)**Table 3.** The main demographic indicators of Ternopil region in January–February 2020 (persons)

Показники	Січень–лютий 2020 року	Січень–лютий 2019 року
Чисельність наявного населення (за оцінкою) на 1 березня	1037614	1044331
Середня чисельність наявного населення у січні–лютому	1038155	1045105
Чисельність постійного населення (за оцінкою) на 1 березня	1034363	1041080
Середня чисельність постійного населення у січні – лютому	1034904	1041854
Загальний приріст, скорочення (-) населення	-1081	-1548
Природний приріст, скорочення (-) населення	-1233	-1716
Кількість живонароджених	1325	1221
Кількість померлих	2558	2937
Кількість померлих дітей у віці до 1 року	10	10
Міграційний приріст, скорочення (-) населення	152	168

⁶Систематизовано авторами за даними [8]

Отже, результати проведених розрахунків свідчать, що чисельність наявного населення в Тернопільській області на 1 березня 2020 року становила 1037614 осіб. Упродовж січня – лютого 2020 року чисельність населення зменшилася на 1081 особу. Зменшення чисельності населення регіону відбулося за рахунок природного скорочення – 1233 особи, водночас зафіксовано міграційний приріст населення – 152 особи. За час пандемії велика кількість жителів регіону повернулася з-за кордону. Вже з початку лютого міграційний приріст населення почав зростати. На нашу думку, така тенденція буде продовжуватися і в наступні періоди.

Зміни в роботі економічно-активних підприємств спричинили певні коливання в обсягах та структурі заборгованості з виплати заробітної плати (рисунок 6). Станом на 1 квітня 2020 року загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати становила 31,4 млн. грн., з неї 29,1 млн. грн. припадало на економічно активні підприємства. 7 підприємств області визнано банкрутами. Це майже на 17% більше, ніж за аналогічний період 2019 року. 93 підприємства на теренах регіону зараховано до економічно-активних.

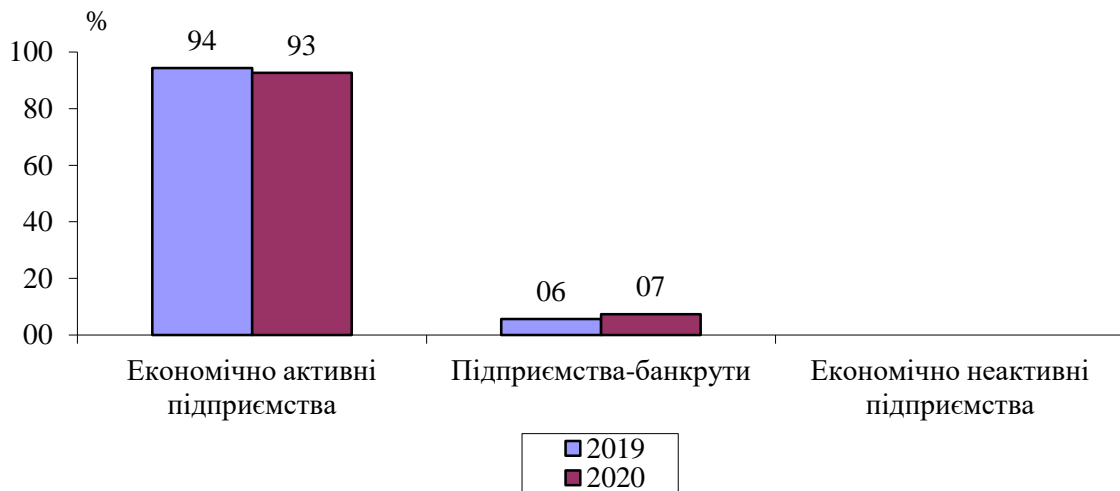


Рисунок 6. Структура заборгованості з виплати заробітної плати на 1 квітня 2019–2020 років (у % до загальної суми)⁷

Figure 6. The structure of wage arrears as of April 1, 2019–2020 (in % to the total amount)⁷

Заборгованість працівникам економічно активних підприємств у березні 2020 року збільшилася на 0,3% (рисунок 7). На початок квітня 2020 року більша частина суми заборгованості економічно активних підприємств припадала на транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність (51,3%) і переробну промисловість (33,0%). Основну частину боргу утворено в Тернополі (39,4%).

⁷Систематизовано авторами за даними [8].

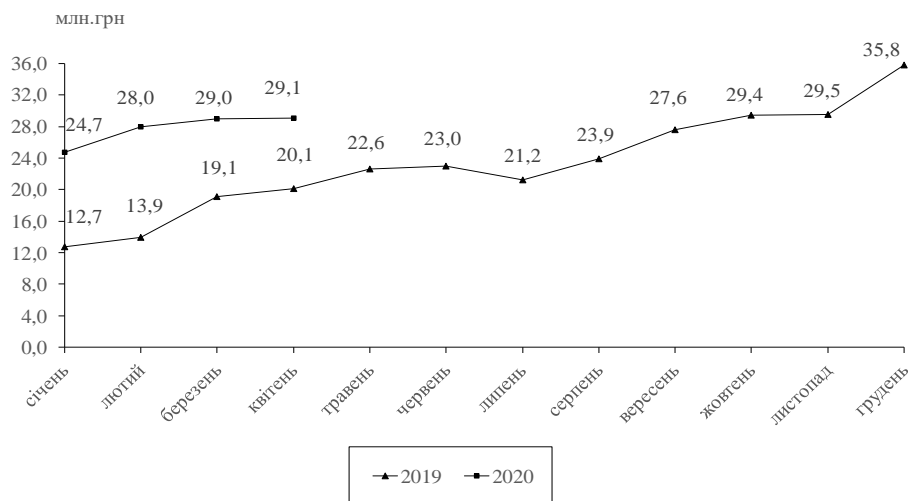


Рисунок 7. Динаміка заборгованості з виплати заробітної плати на економічно активних підприємствах у 2019–2020 роках⁸ (на 1 число відповідного місяця)

Figure 7. Dynamics of wage arrears at economically active enterprises in 2019–2020⁸ (as of the 1st day of the corresponding month)

Середня номінальна заробітна плата штатного працівника підприємств, установ та організацій Тернопільської області у березні 2020 року становила 8646 грн., що в 1,8 раза вище рівня мінімальної заробітної плати (4723 грн). Порівняно з лютим 2020 року розмір середньої номінальної заробітної плати збільшився на 1,2%, а за останні 12 місяців (відносно березня 2019 року) – на 12,6% (рисунок 8). Індекс реальної заробітної плати у березні 2020 року порівняно з лютим 2020 року становив 100,2%, а відносно березня 2019 р. – 109,0%. Таким чином, можемо констатувати збільшення обсягів номінальної та реальної заробітної плати жителів регіону. Проте відсоток зростання не покриває збільшення індексу споживчих цін, який у січні–березні 2020 року склав 1,2%.

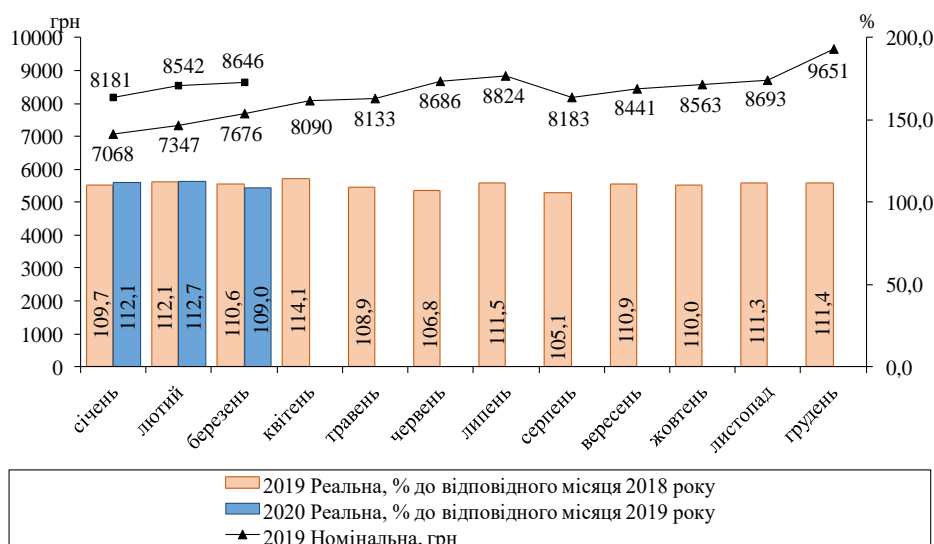


Рисунок 8. Динаміка середньої заробітної плати в Тернопільській області у 2019–2020 роках

Figure 8. Dynamics of the average wage in Ternopil region in 2019–2020

⁸Систематизовано авторами за даними [8].

Отже, результати проведеного дослідження свідчать, що Тернопільська область не є винятком із ситуації, коли карантинні заходи спричинили зростання цін, спад ключових індикаторів регіонального розвитку та зниження важливих економічних показників. Такий стан речей можемо спостерігати майже в усіх областях України, а також в країнах Європи та світу. Тому найважливішим питанням на сьогодні залишається збереження стратегічного балансу між введенням необхідних обмежень, з одного боку, та одночасним підтриманням діяльності регіональних підприємств, з іншого. Адже після закінчення пандемії потрібно буде відновлювати нормальний ритм життєдіяльності соціальної та економічної сфер, реанімувати процеси, які є надзвичайно важливими для забезпечення регіонального розвитку.

Висновки. Опираючись на аналітичні дані, отримані в результаті дослідження, можемо констатувати, що станом на 1 березня 2020 року стан речей не був критичним. Зважаючи на поступове входження в карантинні заходи, багато підприємств змогли поступово адаптуватися до нових умов господарювання. Крім того, послаблення обмежувальних мір у найближчий час дасть змогу запрацювати продовольчим ринкам та промисловим магазинам, повернути до звичного темпу роботи малі та середні підприємства області. Сподіваємося, що це дозволить стабілізувати показники економічного розвитку регіону. Проте питання балансу безпекових заходів та економічного «послаблення» все ще залишається відкритим. Тому вважаємо за доцільне запропонувати керівництву обласних органів влади та місцевого самоврядування ряд ключових рішень, які допоможуть подолати наслідки пандемії на рівні регіону.

Перш за все при впровадженні регіональної політики необхідно забезпечити швидке та адекватне реагування на зміни, пов'язані з розвитком COVID-19. Слід розуміти та передбачати високу ймовірність реструктуризації економіки області, бути готовим до надання допомоги та підтримки «точок зростання», а також до виведення з кризи депресивних суб'єктів економічного розвитку. Потрібно також внести корективи до соціально-економічних програм розвитку Тернопільської області в контексті секторальної підтримки тих галузей, які зазнали найнесприятливішого впливу, соціальної підтримки тих, хто постраждав від вірусу, а також тих, хто забезпечував найважливіші процеси життєдіяльності у період подолання коронавірусної інфекції (до цієї категорії можемо віднести, насамперед, лікарів регіональних медичних закладів). Під час формування та імплементації цих заходів слід використовувати інструменти, які підтвердили свою ефективність у країнах Європейського Союзу. До них відносимо: надання інвестиційних грантів на подолання наслідків COVID-19, у тому числі з регіонального бюджету; відкриття широкого доступу до дешевих кредитних ресурсів (у тому числі шляхом субсидіювання з державних джерел) з метою підтримання найбільш постраждалих секторів економіки та пришвидшення їх економічного зростання; залучення неурядових громадських структур до роботи з населенням та надання інформаційної підтримки у подоланні наслідків пандемії. Проте маємо розуміти, що для повного стримування пандемії коронавірусу важливим є взаємне координування діяльності усіх регіонів нашої країни у процесах розроблення та реалізації широкомасштабної політики стримування й подолання COVID-19.

Перспективами подальших досліджень вважаємо здійснення моніторингу показників розвитку Тернопільської області в динаміці наступних місяців дії карантинних обмежень з метою надання відповідних результатів аналізу та рекомендацій регіональним органам державної влади і місцевого самоврядування.

Conclusions. Based on the analytical data obtained as a result of the investigation, we can observe that as of March 1, 2020 the state of things was not critical. Taking into account the gradual entry into quarantine measures, many enterprises were able to adapt gradually to new economic conditions. In addition, the weakening of restrictive measures in the nearest

future will make it possible for food markets and industrial stores to start their operation, and small and medium-sized enterprises of the region to return to their usual rate of work. We hope that this will help to stabilize the indicators of the regional economic development. However, the problem of balancing the security measures and economic weakening is still existing. Therefore, we consider it reasonable to propose the leaders of regional authorities and local self-government a number of key decisions that will help to overcome the consequences of the pandemic at the regional level.

First of all, while implementing the regional policy, it is necessary to ensure quick and adequate response to changes associated with the COVID-19 development. We should understand and predict the high probability of regional economy restructuring, we should be ready to provide assistance and support to «growth points», as well as to withdraw depressed subjects of economic development from the crisis. It is also necessary to make adjustments to the socio-economic development programs of Ternopil region in the context of sectoral support for those sectors that have been most adversely affected, social support for those affected by the virus, as well as those who provided the most important vital processes during the period of overcoming coronavirus infection (first of all doctors of regional medical institutions can be included to this category). Tools that proved their effectiveness in the countries of the European Union should be used in the formation and implementation of these measures. They include: provision of investment grants to overcome COVID-19 consequences, including those from the regional budget; opening wide access to cheap credit resources (including by subsidies from state sources) in order to support the most affected economy sectors and accelerate their economic growth; involvement of non-governmental organizations in working with the public and providing information support in overcoming the pandemic consequences. However, we should understand that in order to restrain completely from the spread of coronavirus pandemic, it is important to coordinate the activities of all regions of our country in the development and implementation of the large-scale policy of COVID-19 restraint and overcoming.

We believe that the prospects for further investigations are monitoring the development indicators of Ternopil region in the dynamics of the following months of quarantine in order to provide relevant analysis results and recommendations to regional governmental bodies and local self-government.

Список використаної літератури

1. Emergency Committee Meets for Third Time on COVID-19. Official web-site of World Health Organization. URL: <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/events-as-they-happen> (accessed: 18.03.2020).
2. Evans O. Socio-economic impacts of novel coronavirus: The policy solutions. URL: https://www.researchgate.net/publication/339926334_Socio-economic_impacts_of_novel_coronavirus_The_policy_solutions (accessed: 22.03.2020).
3. Stojkoski V., Utkovski Z., Jolakovski P. The Socio-Economic Determinants of the Coronavirus Disease (COVID-19) Pandemic. SSRN Electronic Journal. January. 2020. <https://doi.org/10.1101/2020.04.15.20066068>
4. Nicola M., Alsafi Z., Sohrabi C. The Socio-Economic Implications of the Coronavirus and COVID-19 Pandemic: A Review. International Journal of Surgery. 2020. April 17. <https://doi.org/10.1016/j.ijssu.2020.04.018>.
5. Rutherford Sh., Chu C., Qiu W., Mao A. The Pandemic and its Impacts. Health, Culture and Society. Volume 9–10 (2016–2017). <https://doi.org/10.5195/HCS.2017.221>.
6. Jonung L., Werner R. The Macroeconomic Effects of a Pandemic in Europe – A model-based assessment. Directorate-General for Economic and Financial Affairs of European Commission. European Economy. Volume 51. URL: https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication708_en.pdf. (accessed: 29.03.2020).
7. COVID-19 and the World of Work: Impact and Policy Responses. Official report of International Labor Organization. 1st Edition. 18 March 2020. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/--dcomm/documents/briefingnote/wcms_738753.pdf (accessed: 29.03.2020).

8. Макроекономічні показники розвитку Тернопільської області у 2020 році. Головне управління статистики у Тернопільській області. URL: <http://www.te.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 31.03.2020).
9. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: оприлюднення інформації. URL: https://usr.minjust.gov.ua/ua/publication_info (accessed: 31.03.2020).

References

1. Emergency Committee Meets for Third Time on COVID-19. *Official web-site of World Health Organization*. Available at: <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/events-as-they-happen>. (accessed 18.03.2020)
2. Evans O. (2020). Socio-economic impacts of novel coronavirus: The policy solutions. *BizEcons Quarterly*, 7, 3 – 12. Available at: https://www.researchgate.net/publication/339926334_Socio-economic_impacts_of_novel_coronavirus_The_policy_solutions. (accessed 22.03.2020)
3. Stojkoski V., Utkovski Z., Jolakovski P. The Socio-Economic Determinants of the Coronavirus Disease (COVID-19) Pandemic. *SSRN Electronic Journal*, January, 2020. <https://doi.org/10.1101/2020.04.15.20066068>
4. Nicola M., Alsafi Z., Sohrabi C. The Socio-Economic Implications of the Coronavirus and COVID-19 Pandemic: A Review. *International Journal of Surgery (London, England)*, 2020, April 17. <https://doi.org/10.1016/j.ijso.2020.04.018>
5. Rutherford Sh., Chu C., Qiu W., Mao A. The Pandemic and its Impacts. *Health, Culture and Society, Volume 9 – 10 (2016 – 2017)*. <https://doi.org/10.5195/HCS.2017.221>
6. Jonung L., Werner R. The Macroeconomic Effects of a Pandemic in Europe - A model-based assessment. Directorate-General for Economic and Financial Affairs of European Commission. *European Economy*, Volume 51. Available at: https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication708_en.pdf. (accessed 29.03.2020)
7. COVID-19 and the World of Work: Impact and Policy Responses. Official report of International Labor Organization, 1st Edition, 18 March 2020. Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_738753.pdf. (accessed 29.03.2020)
8. Makroekonomichni pokaznyky rozvytku Ternopil'skoyi oblasti u 2020 roci. Golovne upravlinnya staty'styky u Ternopil'skij oblasti. Available at: <http://www.te.ukrstat.gov.ua/>. (accessed 28.03.2020) [In Ukrainian] (accessed 31.03.2020)
9. Yedy'nyj derzhavnyj reyestr yury'dy'chny'x osib, fizy'chny'x osib-pidpry'emciv ta gromads'ky'x formuvan': opry'lyudnennya informaciyi. Available at: https://usr.minjust.gov.ua/ua/publication_info. (accessed 28.03.2020) [In Ukrainian]. (accessed 31.03.2020)

УДК 330.014

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК КАТАЛІЗАТОР ПРОЦЕСІВ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ПРАЦІ БІОЕКОНОМІКИ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

Оксана Яворська

Київський національний лінгвістичний університет, Київ, Україна

Резюме. Зроблено аналіз європейського досвіду розвитку біоекономіки. Європейська біоекономіка – одна з найбільших та найважливіших галузей ЄС, що охоплює сільське, лісове та рибне господарства, продовольство, біоенергію та виробництво з використання біоресурсів, заснованих на знаннях, інноваційних біологічних процесах та принципах для сталого забезпечення товарів та послуг у всіх секторах економіки. Програми з підтримання стратегії розвитку біоекономіки охоплюють заходи зі сприяння навчанню, обміну знаннями та досвідом. Європейський досвід засвідчує, що завдяки підтримці процесів генерації інтелектуального капіталу та за допомогою ефективних механізмів його використання реалізується стратегія біоекономіки. Хоча на сьогодні ще відсутня усталена теоретико-методологічна концепція біоекономіки, дана стратегія розглядається в країнах ЄС як шлях до більш інноваційної, ресурсоефективної та конкурентоспроможної унікальної соціальної моделі. Інвестування ж в інтелектуальний капітал та інновації – це вкладення коштів у майбутню Європу як регіону стійкого балансу економічних, екологічних та соціальних пріоритетів. Біоекономіка є новою за рушійними силами її розвитку – інтелектуальним капіталом і його провідною складовою – людськими ресурсами. Європейський досвід з підтримання розвитку нової економіки доводить суттєве значення знань та інформації, а також зростання ролі інтелектуальних ресурсів у подальшому. Розгляд інтелектуального капіталу як стратегічного вектора утвердження біоекономіки зумовлений розгортанням сфери дії саме з основою на інтелектуальну доміную, що супроводжується трансформацією функціонування соціально-трудої сфери. В дослідженні використано принципи системного підходу, економічного аналізу, логічного та комплексного підходів до оцінювання економічних явищ та процесів. Також застосовувана загальні та спеціальні наукові методи (історичний, а також логічний та абстрактний методи; метод аналізу та синтезу). Дослідження надає результати для вчених, економістів та експертів з управління інтелектуальним капіталом підприємств, корпорацій та фірм.

Ключові слова: біоекономіка, інтелектуальний капітал, інтелектуалізація, Європа.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.088

Отримано 06.06.2020

UDC 330.014

THE INTELLECTUAL CAPITAL AS A CATALYST OF LABOR INTELLECTUALIZATION PROCESSES IN THE BIOECONOMY: EUROPEAN EXPERIENCE

Oksana Yavorska

Kyiv National Linguistic University, Kyiv, Ukraine

Summary. The European experience in bioeconomy development is analyzed in this paper. The European bioeconomy is one of the EU's largest and most important sectors including agriculture, forestry, fish industry, food, bio-energy and production with bioresources use based on knowledge, innovative biological processes and principles for sustainable supply of goods and services in all economy sectors. Programs for supporting the strategy of bioeconomy development include activities for learning promotion, exchange of knowledge and experience. The European experience proves that bioeconomy strategy is implemented due to the increase of the

intellectual capital and effective mechanisms of its use. Although at present there is no theoretical-methodological concept of Bioeconomy, the given strategy is considered in EU countries as the way to more innovative, resource-efficient and competitive unique social model; and investing in intellectual capital and innovation is the deposit into future Europe as a region of sustainable balance of economic, environmental and social priorities. Bioeconomy is the new driving forces for its development – intellectual capital and its leading component – human resources. The European experience of the new economy development support proves the significant importance of knowledge and information, as well as the increasing role of intellectual resources in future. Consideration of the intellectual capital as the strategic vector of bioeconomy development is caused by; the extension of action sphere based on the intellectual dominant followed by the transformation of socio-labour sphere functioning. The principles of the systems approach, economic analysis, logical and comprehensive approach to economic phenomena and processes assessment are used in the investigation. General and special scientific methods (historical method, logical and abstract methods, method of analysis and synthesis) are also used. The investigation provides results for scientists, economists and experts in intellectual capital management at enterprises, corporations and firms.

Key words: bioeconomy, intellectual capital, intellectualization, Europe.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.088

Received 06.06.2020

Постановка проблеми. Сьогоднішня економіка характеризується швидкими темпами змін та високим ступенем динамізму, глобалізацією та зростанням кількості й ролі наукоємних товарів і послуг, що робить управління інтелектуальним капіталом життєво важливим для організацій. Ресурсна теорія підприємства пустулює, що сучасні рішення проблеми збільшення прибутковості підприємств лежать не лише у площині функціонування законів ринку, але й внутрішніх можливостях організації – інтелектуалізації праці та інноваційності [1; 2; 3]. У сучасних умовах підприємства досягають і підтримують свої конкурентні переваги, мобілізуючи й вигідно використовуючи інтелектуальні ресурси [21].

Інтелектуальний капітал – це «сила фірми, яку вона використовує для визначення та реалізації стратегій, це унікальний актив, який постійно змінюється в умовах знанєвої економіки», а також виступає драйвером структурних трансформацій розподілу інших видів ресурсів підприємства та зумовлює сучасну конкурентну позицію й комерційний успіх організації у перманентно турбулентному економічному середовищі [17; 30]. У сучасній глобальній економіці, заснованій на знаннях, зазначає Мішель Барньє, нам потрібні найвищі технічні навички та інновації, які на практиці покладаються на добре функціонуючу інфраструктуру інтелектуальної власності як складові інтелектуального капіталу [25]. Нещодавно проведене дослідження показало, що 39% загальної економічної активності в ЄС (вартістю близько 4,7 трлн євро щорічно) виробляється галузями, що інтенсивно захищають інтелектуальну власність, і приблизно 35% усіх робочих місць в ЄС надаються безпосередньо або опосередковано цими галузями [25]. Вдосконалення та розвиток інфраструктури єдиного європейського ринку для надання як інструментів, так і захисту й стимулювання новаторів та винахідників постало доволі актуально в країнах ЄС із розвитком біоекономіки. Європейська біоекономіка – одна з найбільших та найважливіших галузей ЄС, що охоплює сільське, лісове та рибне господарства, продовольство, біоенергію та виробництво на основі біологічної продукції, із річним оборотом більше 2 трлн євро (2,3 трлн євро станом на жовтень 2018 року); 18 млн зайнятих, що складає 8,2% робочої сили в ЄС (зокрема, в аграрній галузі товарообіг складає 380 млрд євро, а кількість працюючих – 9,2 млн осіб; у продовольчій галузі та агро-мануфактурному виробництві відповідно 1143 млрд євро товарообігу та 4,5 млн робочих місць) [5]. У дослідженні з аналізу сучасних бар'єрів, а також факторів і критеріїв успіху біоекономіки, найважливішими передумовами успішного переходу визначено «нові інновації, будь-то продукція чи технології, які повинні бути конкурентоспроможними, щоб досягти високих позицій на ринку» [10]. Таким чином,

питання інтелектуалізації праці в умовах сучасної біоекономіки набувають все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтелектуальний капітал підприємства на сьогодні розглядається як важливий виробничий фактор та основа конкурентних переваг. Як доведено працями Е. Брукінга, К. Е. Свейбі, Л. Едвінссона, М. Меллоуна, О. Грішнєвої, О. Собко, О. Кендюхова, А. Чухно та інших, разом з фізичним та фінансовим ресурсами підприємства інтелектуальний капітал доповнює набір організаційних активів. Багатогранна концепція інтелектуального капіталу, починаючи з 60-х років ХХ ст., «пройшла шлях у багатьох різноманітних економічних дисциплінах», і на сьогодні у різних «теоріях існують свої визначення інтелектуального капіталу, а для описування цього поняття використовується безліч слів» – такі терміни, як активи, ресурси або ефективність використовуються взаємозамінно й «поєднуються з такими термінами, як нематеріальні, знаннєві або нефінансові» [19].

Стосовно терміна «біоекономіка», то на сьогодні відомо близько 90 трактувань даного поняття, які розглядаються як офіційні відповіді на дане питання і власне окреслюють таку її особливість, як можливість зростання економічного потенціалу за рахунок використання «сили біології, відновлювальних біологічних ресурсів, які здатні замінити традиційні в інноваційних товарах, продуктах, процесах та послугах» [29]. Ми поняття «біоекономіка» визначили відповідно до положень Комісії GBS 2015 як «виробництво та використання біоресурсів, заснованих на знаннях, інноваційних біологічних процесах та принципах для сталого забезпечення товарів і послуг у всіх секторах економіки» [7; 17].

Під редакцією Удая Сехар Наготу надано доволі вичерпний огляд літератури щодо сталого розвитку біоекономіки з акцентом на визначення, поняття, потенціал та ризику, а також відмінності у розумінні біоекономіки у різних країнах [22]. Огляд терміна «біоекономіка» та його синонімів («біосновна економіка», «біоіндустрія», «кругова біоекономіка», «циркулярна біоекономіка», «циркулярна економіка» тощо) у назвах, анотаціях та ключових словах наукової пошукової системи *Elpusvier Scopus* за період 2016–2019 рр. віднайшов 84 публікації. Проте праці, які «не лише згадують термін, але також визначають або пояснюють концепцію біоекономіки» значно менше – дев'ять статей [26]. Таким чином, теоретичний та практичний «досвід біоекономіки можна визначити на даний час як обмежений» що, в свою чергу, актуалізує дослідження з питань розроблення сучасної парадигми і стратегії біоекономіки [22].

Мета статті полягає в аналізі європейського досвіду розвитку біоекономіки – нової суспільної економічної формації, та визначення ролі інтелектуального капіталу в її становленні за сучасних умов економічного середовища.

Постановка завдання. Доцільним вважаємо визначити основні засади сучасної біоекономіки на прикладі стратегії розвитку її в країнах ЄС, оскільки такий досвід матиме теоретико-методологічне та глибоке практичне значення для економіки України; проаналізувати роль і значення інтелектуальних ресурсів у впровадженні принципів біоекономіки, зокрема формуванні нового бізнес-середовища в контексті процесу інтелектуалізації праці.

Виклад основного матеріалу. Федеральне міністерство освіти і науки Німеччини оголосило, що в 2020 році темою щорічного «Року Науки» стане біоекономіка. У рамках відкритого конкурсу передбачається фінансування вибраних проектів від 20 000 до 150 000 євро з питань підтримання та передавання аспектів біоекономіки для цільової аудиторії, а також для зацікавленої громадськості. Німецька ініціатива є дуже важливою, оскільки підкреслює центральне значення біоекономіки в політиці інновацій та зростання європейської економіки. Також це приклад для всіх інших європейських країн щодо вживання конкретних заходів для сприяння появи на ринку нових біопродуктів [18].

У період 2014–2020 рр. біоекономіка стала пріоритетною для більшості європейських країн (рис. 1), 35,7% регіонів ЄС мають ще низький рівень зрілості [24].

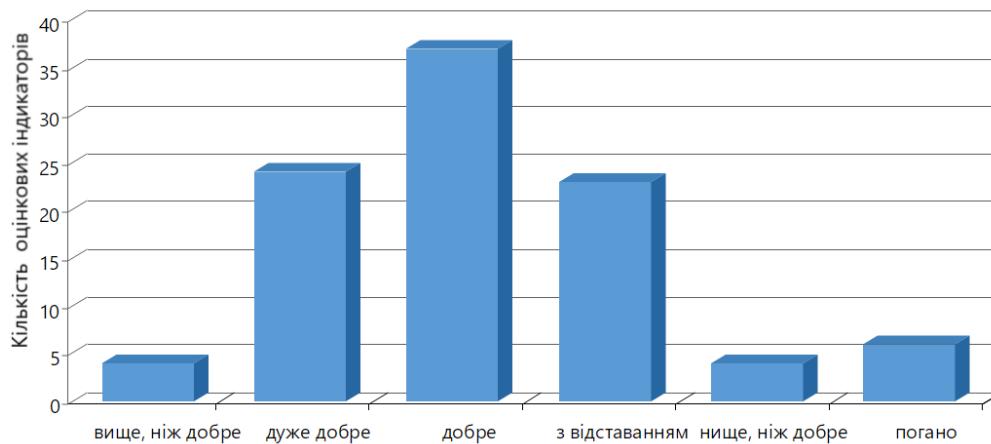


Рисунок 1. Результати виконання «Плану дій з біоекономіки» для країн ЄС

Figure 1. The results of «Bioeconomy action plan» fulfillment for EU countries

Примітка: градація проведена відповідно оцінки виконання 98 показників.

У Великобританії станом на 2014 рік біоекономіка складала 3,5% ВВП країни (56 мільярдів фунтів) та надавала понад 1 млн робочих місць (включаючи цілу низку видів діяльності, від тваринництва та рослинництва, до виробництва паперу, продуктів харчування, напоїв тощо). Також прогнозується найвища динаміка зростання прибутку в агросекторі з запровадженням принципів біоекономіки – до 40 мільярдів фунтів у 2025 році, що майже у 2 рази більше порівняно з 2016 роком (22 мільярди фунтів) [28, с. 2]. Окрім того, продукти біоекономіки використовуються для створення інших продуктів чи послуг, які оцінюються на суму понад 108 мільярдів фунтів [28]. Також оцінюються так звані «індуковані ефекти», які виникають при витрачанні грошей на товари та послуги працівниками трансформаційної біоекономіки, що підтримують інші види економічної діяльності (часто їх називають мультиплікаційними ефектами або наслідками другого раунду), що привносять додаткові 20 мільярдів фунтів в економіку країни. Разом це дає можливість оцінювати вплив біоекономіки приблизно у 220 мільярдів фунтів.

Проводяться ґрунтовні дослідження з питань комплексного оцінювання того, як бюджет ЄС підтримує інновації в поточному програмному періоді, а також аналізуються підходи щодо фінансування інновацій у 2021–2027 роках, з метою формування рекомендацій у майбутньому [20]. У першому підході щодо концептуалізації видів інновацій у біоекономіці запропоновано 4 типи нововведень: замітники товарів/продуктів, нові товари/продукти на основі біологічних процесів, нова біопродукція та нова поведінка, що відповідають особливостям біоекономіки [11]. Сучасний інноваційний простір являє собою складну сукупність регіональних систем та мережу вертикальних і горизонтальних інтегрованих суб'єктів, які представлені академічним середовищем, підприємствами підприємницького сектора, некомерційними організаціями, державними установами, між якими здійснюється активний обмін знаннями, компетенціями, навичками, досвідом, ідеями [4]. Відтак, значні кошти виділяються на проведення заходів щодо підвищення рівня обізнаності у сфері інновацій серед представників сільськогосподарських та фермерських господарств (рис. 2).

Завдяки зоні фокусування 1С (Rural Development Programmes addressing Focus Area 1C) держави-члени підтримують співпрацю між своїми зацікавленими сторонами у розвитку сільського господарства та дослідженнями з метою підвищення інновацій у сільському секторі (15 235 операцій співпраці).



Рисунок 2. Загальна кількість учасників, які пройшли навчання в рамках зони фокусування «Зміцнення зв'язків між сільським та лісовим господарствами, виробництвом продуктів харчування та дослідженнями з інновацій, у тому числі з метою покращення екологічного управління та ефективності» країн ЄС

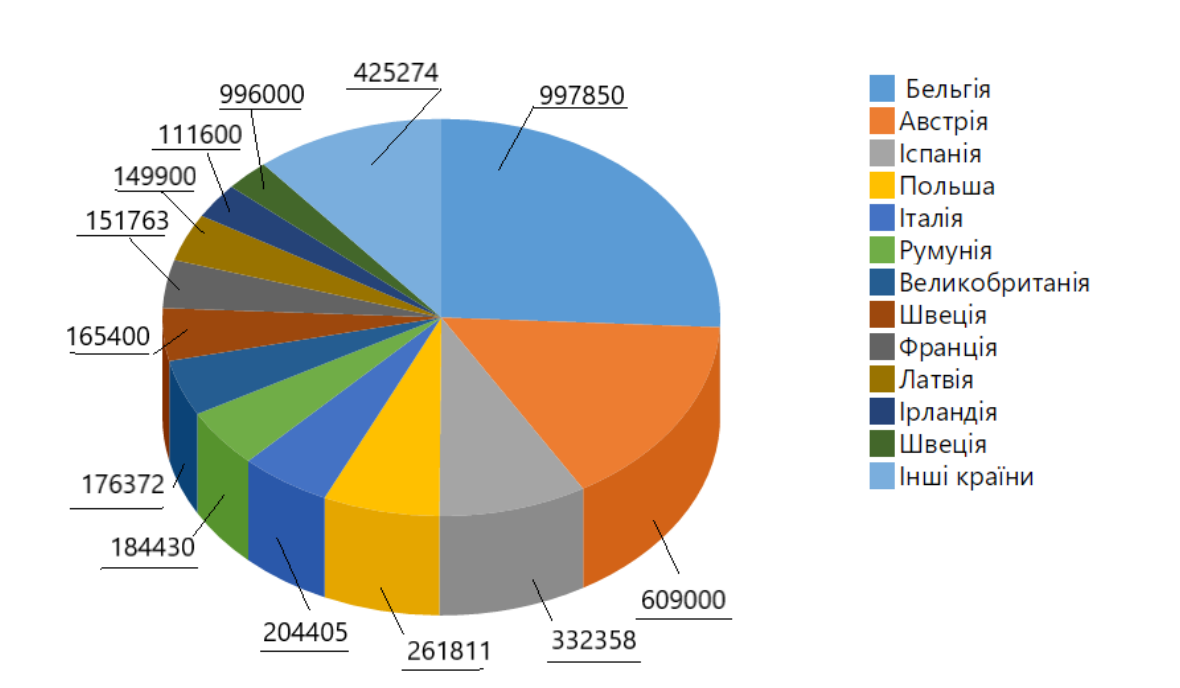
Figure 2. Total number of participants trained within the focus area «Strengthening links between agriculture and forestry, food production and innovation research, including those aimed at the environmental management and efficiency improvement» in EU countries

Примітка: градація проведена відповідно до загального числа учасників (осіб).

Інтелектуальний капітал розглядається як сукупність нематеріальних активів, які групуються у три виміри валідованої рамки:

- людський капітал (сукупність індивідуальних знань працівників);
- структурний капітал (знання та можливості усєї організаційної структури);
- реляційний капітал (зв'язки із зацікавленими сторонами).

Основною складовою інтелектуального капіталу як найважливішого фактора успіху організації та «життєвою ланкою» суб'єкта підприємницької діяльності сьогодні визнається саме людський капітал [17; 21; 30]. Зростання ролі людського потенціалу підприємства у розвитку сучасної економіки зумовлене тим фактом, що основним фактором успіху виступає людина зі своїми можливостями, знаннями та вміннями творчо вирішувати проблеми [6]. Програма розвитку сільських районів зони фокусування 1С із розвитку біоeкономіки (Rural Development Programmes addressing Focus Area 1C) покликана сприяти навчанню населення протягом усього життя та професійній підготовці фахівців у секторах сільського та лісового господарств (рис. 3). Завдяки цій фокусній зоні держави-члени підтримують заходи з розбудови потенціалу та передавання знань населенню в сільській місцевості й усім зацікавленим сторонам розвитку неурбанізованих територій з метою покращення ефективності роботи сільських районів та сільськогосподарського сектора економіки. На меті є перепідготовка 3,9 млн учасників (фінансова підтримка складає 1,9 млрд євро) в рамках заходу «Передача знань» [23].



Примітка: у виносках вказано кількість учасників програми (осіб).

Рисунок 3. Показник кількості учасників, які пройшли навчання в рамках зони фокусування «Сприяння навчанню впродовж усього життя та професійна освіта» за програмою «Передача знань» країн-членів ЄС

Figure 3. Indicator of the number of participants trained within the focus area «Promotion of lifelong learning and vocational education» according to the program «Knowledge Transfer» in EU countries

Джерело: дані, представлені в документі [23], походять із затвердженої Європейською Комісією Програми розвитку сільського господарства на 2014–2020 роки (Rural Development Programmes 2014–2020 (із 118 програм розвитку сільського господарства було розглянуто лише 112 національних і регіональних програм).

За умов пріоритетного альтернативного використання біомаси зміститься фокус у моделях сільського господарства та зросте значення виробництва продовольства, які спеціалізуються на високоякісних продуктах та послугах, збереженні природних ландшафтів та екосистем, підприємстві у сфері екотуризму. Такі зміни розглядаються як ключові конкурентні переваги для багатьох сільських територій, а також фактори ідентичності європейського сільського господарства [27, с. 17]. Спираючись на досягнення та успіх минулих флагманських науково-дослідних та інноваційних програм ЄС, пропонується бюджет у розмірі 100 млрд євро на 2021–2027 роки за програмами «Горизонт» та «Програми досліджень та навчання Єврату» [14]. Комплекс заходів зі сприяння розвитку біоекономіки відносять до категорій «просування науки, техніки та інновацій», «нарощування потенціалу та освіти», «підтримка комерціалізації/попиту» (табл. 1).

Таблиця 1. Огляд практичних та запропонованих заходів з розвитку біоекономіки

Table 1. Overview of Practical & Proposed Measures for Promoting Bioeconomy Development

	Франція	Італія	Латвія	Норвегія	Іспанія	Велико-британія
Соціальні інновації	+				+	
Робота біоекономічних центрів і мереж	+	+		+	+	
Інвестиції в НДР та обладнання	+	+	+	+	+	
Інвестиції в цифрову						
Підтримка нарощування потенціалу та освіта						
Нарощування потенціалу (наприклад, тренінги для професіоналів)	+	+	+		+	+
Програми з біоекономічної освіти (включаючи магістерські та докторські програми)	+	+	+		+	+
Передача знань та технологій	+		+		+	+
Намагання з розвитку та маркетингу (наприклад, техніко-економічні обґрунтування)	+		+		+	+
Підтримка попиту						
Сертифікація та етикетки щодо життєвого циклу товару	+	+	+	+	+	
Інформаційно-комунікаційні кампанії для споживачів	+	+	+	+	+	+

Примітка: складено автором за [8; 9].

Центри знань з біоекономіки виступають дієвими платформами щодо поширення знань з широкого спектра наукових дисциплін та інформації про біоекономіку, стале виробництво відновлюваних біологічних ресурсів та їх перетворення у цінні продукти. Компанії з переробки харчової продукції все більше прагнуть розвивати свої локальні ланцюги поставок та відповідати попиту споживачів, що потребує навичок та знань. Наприклад, представники мережі п'яти фінських графств, що охоплює третину всіх виробників продуктів харчування країни, разом з університетом в Турку за фінансової підтримки Європейського сільськогосподарського фонду розвитку сільських територій (European Agricultural Fund for Rural Development, EAFRD) розробили низку заходів щодо вдосконалення практичних навичок та набуття інноваційних знань для працівників підприємств харчової промисловості (у формі інформаційних днів, турів, пілотних проектів). Таким чином, регіон країни з найбільшою кількістю харчових комбінатів та компаній-учасників (загалом 140 компаній) збільшив на 10% продаж високоякісних продуктів харчування, зокрема з фермерських господарств, розширивши коло споживачів для своїх товарів як за кордоном, так і серед місцевих жителів [12]. Розроблення та впровадження чіткої системи сертифікації та маркування продуктів на біоснові, а також формування довіри до таких з боку споживачів, вимагає знань та професіоналізму [13]. Заходи, що стосуються попиту, здебільшого також стосуються інформаційних кампаній та підвищення рівня обізнаності. Таким чином, питання інтелектуалізації праці, здатності підприємців як до самостійності, так і інтеграції, а також генерації новітніх компетенцій та розширення знаннєвої бази, розвитку,

диференціювання, примноження інтелектуального капіталу набувають все більшої актуальності.

Загалом на регіон північно-західної Європи, а саме Нідерланди, Бельгію, Німеччину, Великобританію та Францію припадає більше половини усього обороту біоекономіки ЄС [26]. Також провідні країни Євросоюзу виступають фундаторами утвердження стратегії біоекономіки в регіоні (рис. 4).

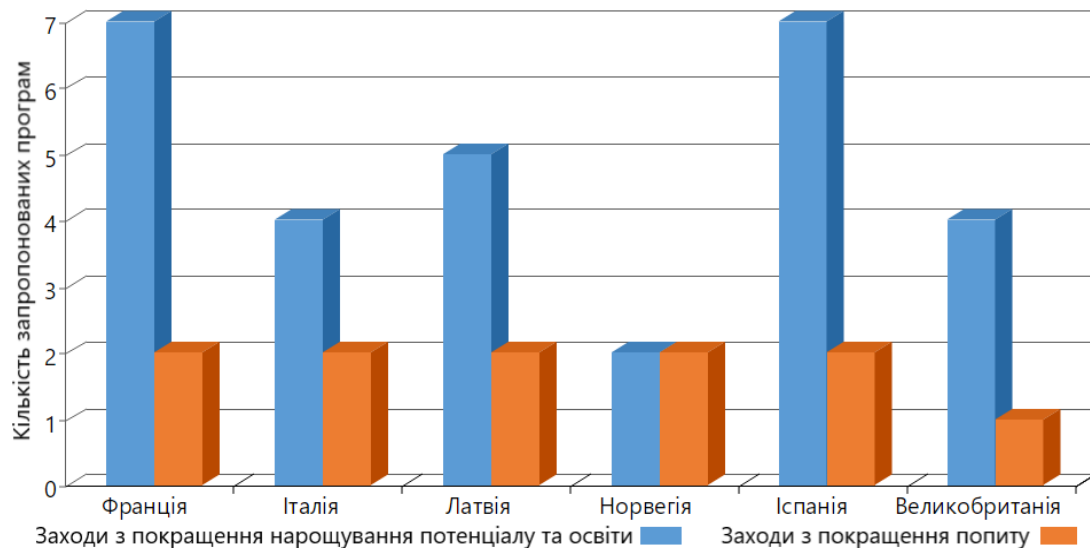


Рисунок 4. Групування країн ЄС за рівнем упровадження біоекономічної стратегії розвитку на національному рівні

Figure 4. EU countries grouping by the level of bioeconomic development strategy implementation on the national level

Варто зазначити, що кілька років тому підтримка біоекономіки полягала у підтримуванні проектів з пошуку відновлюваних біоресурсів як замісної сировини для викопних видів палива, між тим як останні стратегії зосереджені на питаннях валоризації біоресурсів та інноваційних рішень для сталого розвитку, включаючи соціальні та екологічні складові. Управляючи сталим способом, біоекономіка здатна підтримувати широкий спектр суспільних благ, включаючи біорізноманіття та екосистемні послуги; зменшити екологічний слід первинного виробництва та скоротити ланцюг постачання; надати нові робочі місця та бізнес-можливості; підвищити конкурентоспроможність європейських товарів/продуктів та послуг на світовому ринку; сприяти «посиленню самостійності євро регіону та побудові більш інноваційної та процвітаючої Європи» [9; 16].

Висновки. Європейський досвід засвідчує, що завдяки підтримці процесів генерації інтелектуального капіталу та за допомогою ефективних механізмів його використання реалізується стратегія біоекономіки. Хоча на сьогодні ще відсутня усталена теоретико-методологічна концепція біоекономіки, дана стратегія розглядається в країнах ЄС як шлях до більш інноваційної, ресурсоефективної та конкурентоспроможної унікальної соціальної моделі. А інвестування в інтелектуальний капітал та інновації – це вкладання коштів у майбутню Європу як регіону стійкого балансу економічних, екологічних та соціальних пріоритетів. Біоекономіка є новою за рушійними силами її розвитку – інтелектуальним капіталом і його провідною складовою – людськими ресурсами. Європейський досвід з підтримання розвитку нової

економіки доводить суттєве значення знань та інформації, а також зростання ролі інтелектуальних ресурсів у подальшому.

Розгляд інтелектуального капіталу як стратегічного вектора утвердження біоекономіки зумовлений розгортанням сфери дій саме з основою на інтелектуальну доміную, що супроводжується трансформацією функціонування соціально-трудої сфери. Подальші дослідження інтелектуалізації праці в Україні є актуальними, оскільки цей процес виступає каталізатором розвитку біоекономіки у країнах Європи, здатен підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки та сприяти інтеграції нашої держави у світовий економічний простір. Показники готовності української економіки до впровадження принципів біоекономіки потребують оцінювання в контексті інтелектуалізації та аналізу процесів передавання й використання знань, виробництві інноваційних товарів та зростанні інтелектуального капіталу підприємств. Таким чином, європейський досвід, представлений у дослідженні, вбачається цінним.

Conclusions. The European experience proves that bioeconomy strategy is implemented due to the increase of the intellectual capital and effective mechanisms of its use. Although at present there is no theoretical-methodological concept of Bioeconomy, the given strategy is considered in EU countries as the way to more innovative, resource-efficient and competitive unique social model; and investing in intellectual capital and innovation is the deposit into future Europe as a region of sustainable balance of economic, environmental and social priorities. Bioeconomy is the new driving forces for its development – intellectual capital and its leading component – human resources. The European experience of the new economy development support proves the significant importance of knowledge and information, as well as the increasing role of intellectual resources in future.

Consideration of the intellectual capital as the strategic vector of bioeconomy development is caused by; the extension of action sphere based on the intellectual dominant followed by the transformation of socio-labour sphere functioning.

Further investigations of labor intellectualization in Ukraine is important since this process is the catalyst for bioeconomy development in Europe, it is able to improve the competitiveness of the national economy and to promote integration of our country to the world economy. The indexes of Ukrainian economy readiness to the introduction of bioeconomy principles require estimation in the context of the intellectualization and analysis of the processes of knowledge transfer and use, production of innovative goods and increase of the enterprises intellectual capital. Thus, the European experience in this investigation is significantly valuable.

Список використаної літератури

1. Амоша О. І., Джвігол Х., Мішкєвіч Р. Інноваційне промислове підприємство в формуванні сталого розвитку: монографія. Київ : Інститут економіки промисловості НАН України, 2018. 296 с.
2. Інноваційна економіка в глобалізованому світі: інституціональний базис формування та траєкторія розвитку: монографія. Київ : Аграр Медіа Груп, 2019. 492 с.
3. Гейць В. М. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь. Київ : НАН України, 2015. 336 с.
4. Михайлов А. С., Пекер І. Ю. Территориальное распределение интеллектуального капитала России. Высшее образование в России. 2020. № 4 (29). С. 28–39. <https://doi.org/10.31992/0869-3617-2019-28-6-28-39>. (in Russian).
5. A new bioeconomy strategy for a sustainable Europe. URL: https://ec.europa.eu/commission/news/new-bioeconomy-strategy-sustainable-europe-2018-oct-11-0_en.
6. Alkhimenko O. N., Asaliev A. M., Kuksova O. D. Human Capital on the Knowledge Economy: The Role of Continuing Education. Review of European Studies. 2014. № 4 (6). P. 277–282. <https://doi.org/10.5539/res.v6n4p277>.

7. Bioeconomy Policies around the World. URL: http://www.biostep.eu/fileadmin/BioSTEP/Bio_documents/BOER_Bioeconomy_Around_World_Map.pdf.
8. Bioeconomy Policy (Part III) Update Report of National Strategies around the World. URL: https://ec.europa.eu/knowledge4policy/publication/bioeconomy-policy-part-iii-update-report-national-strategies-around-world_en.
9. Bioeconomy: the European way to use our natural resources. DOI:10.2777/79401. URL: https://ec.europa.eu/knowledge4policy/node/33002_es.
10. Bröring S., Baum C., Butkowski O., Kircher M. Criteria for the Success of the Bioeconomy. *Bioeconomy for Beginners*. 2020. P. 159–176. https://doi.org/10.1007/978-3-662-60390-1_8.
11. Bröring S., Laibach N., Wustmans M. Innovation types in the bioeconomy. *Journal of Cleaner Production*. 2020. № 266. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.121939>.
12. Developing local food sales through knowledge and skills. URL: https://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/developing-local-food-sales-through-knowledge-and-skills_en.
13. Case studies of market-making in the bioeconomy. European Bioeconomy Panel (EBP), Brussels. 2014. URL: https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/13-case-studies-0809102014_en.pdf.
14. EU budget for the future. Horizon Europe: EU funding for research and innovation 2021–2027. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a6cc77bd-88a1-11e8-ac6a-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-search>.
15. Expert Group Report Review of the EU Bioeconomy Strategy and its Action Plan. DOI: 10.2777/149467. URL: https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/publications/bioeconomy_expert_group_report.pdf.
16. Gaskell G., Stares S., Allansdottir A., Allum N. Europeans and biotechnology in 2010: winds of change? European Commission, Brussels. 2010. URL: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_341_winds_en.pdf.
17. Hussinki H., Garanina T., Dumay J., Steinhöfel E. Revisiting the intellectual capital research landscape – a systematic literature review. <https://doi.org/10.4324/9780429285882>.
18. In Germany in 2020 the topic of the annual «Year of Science» is Bioeconomy. *IL BIOECONOMISTA – The first Biotconomy blog Bioeconomy news? Politics and business*. URL: <https://ilbioeconomista.com/2019/07/15/in-germany-in-2020-the-topic-of-the-annual-year-of-science-is-bioeconomy/>.
19. Kateb I. The determinants of intellectual capital disclosure. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*. 2014. № 2 (4). P. 628–646. URL: <http://dx.doi.org/10.5296/ijaf.v4i2.6579>.
20. Mainstreaming innovation funding in the EU budget Study. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/bd2218a9-a45e-11e9-9d01-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-130050831>.
21. Melani E., Widiastuti R., Isrowiyah A. Intellectual Capital in Polytechnic. *The Disclosure*. 2020. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200415.010>.
22. Nagothu U., Nagano T. The bioeconomy approach and sustainable development. 2020. <https://doi.org/10.4324/9780429320651-1>.
23. Rural Development Programmes 2014–2020: Key facts & figures FOCUS AREA 1C: Fostering lifelong learning & vocational training in the agricultural & forestry sectors. URL: http://dx.doi.org/https://enrd.ec.europa.eu/sites/enrd/files/focus-area-summary_1c.pdf.
24. Spatial Foresight, SWECO, ÖIR, t33, Nordregio, Berman Group, Infyde: Bioeconomy development in EU regions. Mapping of EU Member States’/regions’ Research and Innovation plans & Strategies for Smart Specialisation (RIS3) on Bioeconomy for 2014–2020. URL: https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/publications/bioeconomy_development_in_eu_regions.pdf.
25. Statement by Michel Barnier, EU Commissioner for Internal Market and Services, to mark World Intellectual Property Day 2014 (26 April). European Commission. Statement. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT_14_136.
26. Stegmann P., Londo M., Junginger M. The Circular Bioeconomy: Its elements and role in European bioeconomy clusters. *Resources, Conservation & Recycling: X*. 2020. <https://doi.org/10.1016/j.rcrx.2019.100029>.
27. Sustainable Agriculture, Forestry and Fisheries in the Bioeconomy – A Challenge for Europe. 4th SCAR Foresight Exercise edited by Barna KOVACS. URL: http://ec.europa.eu/research/scar/pdf/feg4-draft-15_may_2015.pdf.
28. The European Network for Rural Development (ENRD). Rural Development Programmes 2014–2020: Key facts & figures FOCUS AREA 1B: Strengthening the links between agriculture, food production & forestry, & research & innovation. URL: https://enrd.ec.europa.eu/sites/enrd/files/focus-area-summary_1b.pdf.

29. The UK Bioeconomy Strategy Short Background Analytical Note. 2020. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/761266/bioeconomy-strategy-analytical-note.pdf.
30. Vătămănescu E. M., Gorgos E. A., Ghigiu A. M., Pătru M. Bridging Intellectual Capital and SMEs Internationalization through the Lens of Sustainable Competitive Advantage: A Systematic Literature Review. *Sustainability*. 2019. № 11 (2510). <https://doi.org/10.3390/su11092510>.

References

1. Amosha OI, Dzhvigol H., Mishkevich R. (2018) Innovatsiine vyrobnyche pidpriemstvo u formuvanni staloho rozvytku: monohrafiia [Innovative production enterprise in the formation of sustainable development]. Kyiv: Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrainy [Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine]. (in Ukrainian)
2. Innovatsiina ekonomika v hlobalizovanomu sviti: instyutsionalnyi bazys formuvannia ta traiektoriia rozvytku: monohrafiia [Innovative economy in a globalized world: the institutional basis of formation and the trajectory of development]. Kyiv: Agrar Media Group, 2019. (in Ukrainian)
3. Heitz V. M. (2015) Innovatsiina Ukraina 2020 : natsionalna dopovid [Innovative Ukraine 2020 : national report]. Kyiv: NAS of Ukraine. (in Ukrainian)
4. Mikhaylov A. S., Peker I. Y. (2020). Territorialnoe raspredelenye intellektualnogo kapitala Rossiya [Territorial distribution of the intellectual capital of Russia] .*Vysshee obrazovanie v Rossii – Higher Education in Russia*. no 4(29), pp. 28-39. <https://doi.org/10.31992/0869-3617-2019-28-6-28-39>. (in Russian)
5. A new bioeconomy strategy for a sustainable Europe. 2018. Available at: https://ec.europa.eu/commission/news/new-bioeconomy-strategy-sustainable-europe-2018-oct-11-0_en.
6. Alkhimenko O. N., Asaliev A. M., Kuksova O. D. (2014) Human Capital on the Knowledge Economy: The Role of Continuing Education. *Review of European Studies*. no 4(6). P. 277-282. <https://doi.org/10.5539/res.v6n4p277>.
7. Bioeconomy Policies around the World. Available at: http://www.bio-step.eu/fileadmin/BioSTEP/Bio_documents/BOER_Bioeconomy_Around_World_Map.pdf.
8. Bioeconomy Policy (Part III) Update Report of National Strategies around the World. Available at: https://ec.europa.eu/knowledge4policy/publication/bioeconomy-policy-part-iii-update-report-national-strategi-es-around-world_en.
9. Bioeconomy: the European way to use our natural resources. DOI:10.2777/79401. Available at: https://ec.europa.eu/knowledge4policy/node/33002_es.
10. Bröring S., Baum C., Butkowski O., Kircher M. (2020) Criteria for the Success of the Bioeconomy. *Bioeconomy for Beginners*. pp. 159-176. https://doi.org/10.1007/978-3-662-60390-1_8.
11. Bröring S., Laibach N., Wustmans M. (2020) Innovation types in the bioeconomy. *Journal of Cleaner Production*. no 266. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.121939>.
12. Developing local food sales through knowledge and skills. Available at: https://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/developing-local-food-sales-through-knowledge-and-skills_en.
13. EBP (2014) Case studies of market-making in the bioeconomy. European Bioeconomy Panel (EBP), Brussels. Available at: https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/13-case-studies-0809102014_en.pdf.
14. EU budget for the future. Horizon Europe : EU funding for research and innovation 2021-2027. Available at: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a6cc77bd-88a1-11e8-ac6a-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-search>.
15. Expert Group Report Review of the EU Bioeconomy Strategy and its Action Plan. DOI: 10.2777/149467. Available at: https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/publications/bioeconomy_expert_group_report.pdf.
16. Gaskell G., Stares S., Allansdottir A., Allum N. (2010) Europeans and biotechnology in 2010: winds of change? European Commission, Brussels. Available at: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_341_winds_en.pdf
17. Hussinki H., Garanina T., Dumay J., Steinhöfel E. (2020) Revisiting the intellectual capital research landscape – a systematic literature review. <https://doi.org/10.4324/9780429285882>.
18. In Germany in 2020 the topic of the annual “Year of Science” is Bioeconomy. IL BIOECONOMISTA – The first Biotconomy blog – Bioeconomy news? politics and business. Available at: <https://ilbioeconomista.com/2019/07/15/in-germany-in-2020-the-topic-of-the-annual-year-of-science-is-bioeconomy/>.
19. Kateb I. (2014) The determinants of intellectual capital disclosure. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*. no 2(4). P. 628-646. DOI:10.5296/ijaf.v4i2.6579 Available at: <http://dx.doi.org/10.5296/ijaf.v4i2.6579>.

20. Mainstreaming innovation funding in the EU budget Study. Available at: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/bd2218a9-a45e-11e9-9d01-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-130050831>.
21. Melani E., Widiastuti R., Isrowiyah A. (2020) Intellectual Capital in Polytechnic. *The Disclosure*. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200415.010>.
22. Nagothu U., Nagano T. (2020) The bioeconomy approach and sustainable development. <https://doi.org/10.4324/9780429320651-1>.
23. Rural Development Programmes 2014-2020: Key facts & figures FOCUS AREA 1C: Fostering lifelong learning & vocational training in the agricultural & forestry sectors. Available at: http://dx.doi.org/https://enrd.ec.europa.eu/sites/enrd/files/focus-area-summary_1c.pdf.
24. Spatial Foresight, SWECO, ÖIR, t33, Nordregio, Berman Group, Infyde (2017): Bioeconomy development in EU regions. Mapping of EU Member States' regions' Research and Innovation plans & Strategies for Smart Specialisation (RIS3) on Bioeconomy for 2014-2020. Available at: https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/publications/bioeconomy_development_in_eu_regions.pdf.
25. Statement by Michel Barnier, EU Commissioner for Internal Market and Services, to mark World Intellectual Property Day 2014 (26 April). European Commission. Statement. Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT_14_136.
26. Stegmann P., Londo M., Junginger M. (2020) The Circular Bioeconomy: Its elements and role in European bioeconomy clusters. *Resources, Conservation & Recycling: X*. <https://doi.org/10.1016/j.rcrx.2019.100029>.
27. Sustainable Agriculture, Forestry and Fisheries in the Bioeconomy - A Challenge for Europe. 4th SCAR Foresight Exercise edited by Barna KOVACS. DOI:10.2777/179843. Available at: http://ec.europa.eu/research/scar/pdf/feg4-draft-15_may_2015.pdf.
28. The European Network for Rural Development (ENRD). Rural Development Programmes 2014-2020: Key facts & figures FOCUS AREA 1B: Strengthening the links between agriculture, food production & forestry, & research & innovation. Available at: https://enrd.ec.europa.eu/sites/enrd/files/focus-area-summary_1b.pdf.
29. The UK Bioeconomy Strategy Short Background Analytical Note. Available at: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/761266/bioeconomy-strategy-analytical-note.pdf.
30. Vătămănescu E.-M., Gorgos E.-A., Ghigiu A.M., Pătru M. (2019) Bridging Intellectual Capital and SMEs Internationalization through the Lens of Sustainable Competitive Advantage: A Systematic Literature Review. *Sustainability*. no 11(2510). <https://doi.org/10.3390/su11092510>.



ACCOUNTING AND TAXATION

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 657:336.5.02

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Олена Андросенко

*Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи»,
Київ, Україна*

Резюме Формування концептуальних підходів до організації аналізу витрат виробництва на промислових підприємствах пов'язано з переліком питань теоретико-методичного характеру. Одна з основних проблем вирішення – побудова системи економічної інформації, системи ефективних управлінських рішень, ключовим інструментом перетворення яких є система економічного аналізу. Не зважаючи на велику кількість праць, присвячених дослідженню різних аспектів функціонування системи управління, релевантності інформаційного забезпечення її стану його використання у процесі підготовки формування жорстких вимог до якості інформації про витрати. Важливою складовою інформаційного забезпечення управління витратами є система економічного аналізу. Узагальнено теоретичні підходи до тлумачення поняття «організація економічного аналізу» та уточнено його економічну сутність. Визначено складові організації економічного аналізу витрат на підприємствах кондитерської промисловості, виокремлено галузеві фактори, що впливають на організацію аналізу на цих підприємствах загалом. Узагальнення інформації про організацію економічного аналізу запропоновано здійснювати у кілька послідовних етапів з оформленням результатів у аналітичному звіті. Досліджено переваги та недоліки існуючих типів організаційної структури аналітичного підрозділу промислового підприємства. Для забезпечення підвищення якості аналітичних процедур на промисловому підприємстві, обґрунтовано доцільність використання дивізійно-продуктової організаційної структури аналітичного відділу та впровадження програми аналізу витрат на виробництво продукції. Перевагою використання дивізійно-продуктової організаційної структури є швидка адаптація до змінних умов економічного середовища функціонування підприємств кондитерської галузі, детальний та комплексний аналіз бізнес-процесів суб'єкта господарювання, а також оцінювання й аналіз витрат на виробництво в розрізі видів виробництва та видів кондитерської продукції. Після складання програми аналізу витрат на виробництво кондитерської продукції опрацьовується система відповідних показників, методика їх розрахунку, формуються макети аналітичних таблиць і графіків.

Ключові слова: організація економічного аналізу, організаційна структура, програма аналізу витрат виробництва, управління витратами, управлінські рішення.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.100

Отримано 10.06.2020

UDC 657:336.5.02

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF PRODUCTION COSTS ANALYSIS AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Olena Androsenko

State higher educational institution «University of Banking», Kyiv, Ukraine

S
u The theoretical approaches to the interpretation of the concept of "organization of economic analysis" are generalized and the concept economic essence is clarified in this paper. The constituent elements of the organization of the economic analysis of expenses at the enterprises of the confectionery industry are defined, the branch factors influencing the organization of the analysis at these enterprises as a whole are allocated. It is proposed to carry out the generalization of information about the organization of economic analysis in several successive stages with the registration of results in the analytical report. The advantages and disadvantages of the existing types of organizational structure of the analytical the industrial enterprise division are investigated. To ensure the improvement of the quality of analytical procedures at the industrial enterprise, the expediency of using the divisional-product organizational structure of the analytical department and the implementation of the program of production costs analysis is substantiated. The advantage of using the divisional product organizational structure is the rapid adaptation to the changing conditions of economic environment of the confectionery industry enterprises operation, detailed and comprehensive analysis of the entity business processes, as well as assessment and analysis of production costs in terms of production and types of confectionery products. After the development of expenses analysis program for confectionery products manufacturing the system of the corresponding indicators, the technique of their calculation is developed, models of analytical tables and diagrams are formed.

s **Key words:** organization of economic analysis, organizational structure, program of production costs, analysis cost management, management decisions.

h

e https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.100

Received 10.06.2020

a
... **Постановка проблеми.** Провідну роль в управлінні витратами виробництва продукції підприємств кондитерської галузі відіграє прийняття рішень, ефективність яких є неодмінною умовою їх успішного функціонування. Ключовим інструментом перетворення економічної інформації у придатну для прийняття управлінських рішень є система економічного аналізу. Забезпечення ефективності та дієвості результатів функціонування зазначеної системи базується на правильній організації аналітичної роботи, тобто упорядкуванні та координації діяльності аналітичних служб або окремих посадових осіб. Організація аналітичного процесу на підприємствах кондитерської галузі має базуватися на сучасних методиках з дотриманням наукових підходів та використанням системи прийомів і способів розрахунків економічних показників.

i
n Погоджуємося з думкою Р. Шурпенкової: «успішне проведення аналізу значною мірою залежить від його організації, що покликана налагодити, впорядкувати, привести в системну норму інформаційно-методологічне забезпечення. Адже організація економічного аналізу – це система методів і засобів, які забезпечують її оптимальне функціонування та подальший розвиток» [1, с. 38].

g
... **Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження наукової літератури з питань економічного аналізу свідчить, що серед авторів відсутня єдина позиція щодо підходів до визначення поняття «організація економічного аналізу», а це призводить до різного його тлумачення. Г. Купалова вважає, що «організація економічного аналізу – це система заходів із забезпечення ефективності, організованості, плановірності, обдуманого упорядкування дослідження об'єкта, а також дотримання внутрішньої дисципліни» [2, с. 101].

u

ISSN 2409-8892. Galician economic journal, No 4 (65) 2020 https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04 101

c

t

i

o

n

Г. Андрєєва та В. Андрєєва стверджують, що «під організацією економічного аналізу на підприємстві слід розуміти цілеспрямоване упорядкування й удосконалення методики й техніки аналізу, процесів збирання первинної аналітичної інформації, її опрацювання, узагальнення й отримання відомостей, необхідних для управління підприємством» [3, с. 11].

Ю. Семениченко пропонує під «організацією економічного аналізу розуміти систему засобів, що забезпечують його оптимальну реалізацію: сюди входять організація праці працівників, які створюють аналітичне забезпечення, інформаційне забезпечення, етапи проведення аналізу, автоматизацію аналітичної роботи» [4, с. 168].

Інше визначення досліджуваного поняття наводять Н. Волкова та Н. Подвальна, а саме: «організація аналітичної роботи включає розроблення загальних планів та програм; порядок проведення аналізу; матеріальне, методичне й наукове забезпечення; загальне керівництво; способи виконання аналітичних робіт; контроль за виконанням» [5, с. 58].

Досить звужений підхід до визначення терміна «організація економічного аналізу» наводить К. Гришнякова, яка вважає, що організація економічного аналізу – це система заходів і засобів, що забезпечують його виконання [6].

В. Іваненко, М. Горбатов, В. Львовчкін трактують організацію економічного аналізу як систему заходів з метою вивчення господарської діяльності [7, с. 31].

Деяко розширюють це визначення С. Шкарабан та М. Сапачок, які стверджують, що «організація економічного аналізу – система прийомів і засобів, які забезпечують оптимальне її функціонування й подальший розвиток» [8, с. 56].

Позитивно оцінюючи науковий доробок згаданих учених, відзначається, що зміни середовища підприємницької діяльності зумовлюють потребу у подальших дослідженнях щодо рівня розкриття концептуальних підходів до організації аналізу витрат виробництва продукції на промислових підприємствах й визначають актуальність і своєчасність розгляду цієї проблеми.

Мета дослідження полягає у науковому обґрунтуванні теоретико-методичних підходів до організації аналізу витрат виробництва продукції на промислових підприємствах та розробленні практичних рекомендацій з їх удосконалення.

Постановка завдання. Для реалізації поставленої мети визначено такі наукові завдання: проаналізувати сутність поняття «організація економічного аналізу» та існуючі наукові погляди його трактування; визначити складові організації економічного аналізу витрат на промислових підприємствах та виокремити галузеві фактори, що впливають на організацію аналізу; обґрунтувати доцільність використання дивізійно-продуктової організаційної структури аналітичного відділу промислового підприємства; дослідити можливості вдосконалення організації економічного аналізу промислових підприємств та внести пропозиції щодо її покращення шляхом систематизації етапів аналізу.

Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: аналіз, синтез, узагальнення, індукція, аналогія, моделювання, системний підхід.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувавши основні аспекти змісту поняття «організація економічного аналізу», що виділені різними авторами, слід звернути увагу, що спільними ознаками трактування та складовими цього терміна є система заходів із упорядкування та вдосконалення процесу проведення аналізу на підприємстві. Враховуючи вищезазначені підходи, під терміном «організація економічного аналізу» надалі розумітимемо діяльність, що спрямована на впорядкування, координацію та створення чіткої структури здійснення аналітичних процедур на підприємстві, формування правил та норм їх ефективної реалізації.

Організацію економічного аналізу такі автори, як І. Демко [9], Г. Андрєєва, В. Андрєєва [3] розглядають у двох аспектах. З одного боку, – як організацію аналітичної служби та забезпечення проведення аналізу (вибір форми організації аналізу; вибір типу організаційної структури служби; координація, контроль і забезпечення технології

аналізу), з іншого, – як організацію аналітичних робіт, що безпосередньо здійснюються під час проведення аналізу (складання плану та програми; аналітичне опрацювання та створення додаткової інформації; контроль за виконанням робіт і реалізацією пропозицій; узагальнення результатів аналізу та оформлення аналітичних висновків).

Основними завданнями організації економічної роботи, як зазначають Р. Шурпенкова та І. Демко, є: забезпечення ефективності аналізу, його розвиток та вдосконалення; раціональна організація праці; забезпечення ефективного використання аналітичної інформації в управлінні; автоматизація аналітичних робіт; підвищення якості аналітичної інформації; скорочення термінів проведення аналітичної роботи; раціоналізація аналітичних процесів [10, с. 118].

При визначенні складових організації економічного аналізу витрат на підприємствах кондитерської промисловості слід виокремити галузеві фактори, що впливають на організацію аналізу на цих підприємствах загалом (рис. 1).



Рисунок 1. Фактори, що впливають на організацію економічного аналізу витрат виробництва продукції

Figure 1. Factors influencing the organization of production costs economic analysis

Джерело: розроблено автором.

Отже фактори, що впливають на організацію економічного аналізу, можна поділити на зовнішні та внутрішні. Серед зовнішніх факторів слід виокремити диверсифікацію ринків збуту. Зі зростанням вимог споживачів щодо різноманітності кондитерських виробів та приходом на український ринок міжнародних компаній, як зазначає О. Вітовський, вітчизняні виробники почали розширювати асортимент своєї продукції. Диверсифікація діяльності підприємств кондитерської галузі в сучасних умовах проявляється у диверсифікації продуктового портфелю та диверсифікації ринків збуту [11].

Вітчизняний ринок кондитерських виробів характеризується високим рівнем конкуренції й ступенем насиченості, що пов'язано з наявністю на ринку великих підприємств – виробників кондитерської продукції. У зв'язку з цим організація економічного аналізу на підприємстві повинна забезпечити надання оперативної та релевантної інформації в розрізі диференційованих запитів управлінського персоналу.

Зазначений ринок умовно поділяється на три основні сегменти: борошняні кондитерські вироби (найбільша частина ринку), шоколадні, які містять какао, та цукристі без какао (карамель та ін.). Крім того, на ринку присутні великі та дрібні підприємства-виробники кондитерської промисловості, що також впливає на їх організаційну структуру системи економічного аналізу.

Внутрішні фактори зумовлюють організацію економічного аналізу безпосередньо на підприємстві з урахуванням особливостей його функціонування. Широка номенклатура кондитерської продукції та диверсифікація продуктового портфелю зумовлюють потребу в налагодженні й чіткій координації дій аналітиків, формування чітких напрямів аналітичного дослідження асортименту та ритмічності виробництва кондитерської продукції.

Розмір підприємств кондитерської галузі, безумовно, є одним із визначальних факторів, які впливають на організаційну структуру економічного аналізу, кількість її функціональних і лінійних зв'язків, диверсифікованість структурних підрозділів тощо.

Автоматизація виробничих процесів кондитерських підприємств призводить до необхідності чіткого встановлення етапів організації аналізу результатів діяльності цих суб'єктів господарювання.

Дослідження особливостей діяльності кондитерських фабрик України («Виробниче об'єднання «КОНТИ», Кондитерська компанія «АВК», Корпорація «Бісквіт-Шоколад», Житомирська кондитерська фабрика «Житомирські ласощі», Компанія «CraftFoods», ПАТ «Полтавакондитер», кондитерська фабрика «Лагода» та ПАТ «Одесакондитер») дозволило встановити, що неврахування вищенаведених факторів призводить до виникнення таких негативних наслідків: недостатньо кількісно та якісно параметризовані цілі функціонування системи економічного аналізу на підприємстві; відсутність раціонально побудованої системи економічного аналізу витрат виробництва продукції; неврегульованість організації та методики економічного аналізу витрат виробництва продукції.

Для організації аналітичної роботи на підприємстві кондитерської галузі необхідно чітко встановити етапи цього процесу. Однак зазначена процедура ускладнюється тим, що сьогодні на теоретичному та практичному рівнях відсутній єдиний підхід до визначення етапів організації економічного аналізу на підприємстві. Зокрема в дослідженнях учених та науковців викладено різні позиції з цього питання.

Н. Тлущкевич пропонує «процес організації аналітичної роботи здійснювати за наступними етапами: визначення методики аналізу; вибір об'єктів, прийомів і відповідальних за виконання; збирання й оцінювання інформації; опрацювання інформації та розрахунок показників, побудова аналітичних таблиць і графіків; вибір форм звітності; формулювання висновків та пропозицій для планування, контролю відхилень і прийняття управлінських рішень» [12, с. 469].

Ю. Шевченко вважає, що «організація проведення економічного аналізу й використання його інформації в управлінні виробництвом складається з окремих етапів [13, с. 491]:

1. Підготовка та опрацювання вихідних даних для отримання аналітичної інформації є найскладнішим та трудомістким етапом. При цьому вивчається і дається попередня оцінка досягнутого підрозділом рівня; з'ясовується повнота, порівнянність, аналітичність та вірогідність вихідних даних для аналізу; проводиться збирання, вимірювання та визначення економічних показників. Планові показники перевіряють на предмет їх економічної обґрунтованості, повноти та узгодженості з аналогічними показниками в різних формах звітності.

2. Проведення економічного аналізу – визначення причин розбіжностей планових і фактичних показників, формулювання висновків та пропозицій за результатами проведеного аналізу.

3. Оформлення результатів аналізу – розроблення заходів щодо усунення недоліків та підвищення ефективності використання виявлених резервів за результатами дослідження, прийняття необхідних управлінських рішень, контроль за впровадженням та виконанням пропозицій, які були висунуті за результатами аналізу».

О. Олійник стверджує, що організація ефективної системи економічного аналізу є складним багатокроковим процесом, що включає такі етапи [14, с. 238–239]:

1. Критичний аналіз і співставлення визначених для попередніх умов господарювання завдань функціонування суб'єкта господарювання, сформованої стратегії й тактики діяльності з видами та напрямками діяльності, розмірами, організаційною структурою.

2. Розроблення та документальне закріплення нової, такої, що відповідає умовам господарювання, що змінилися, концепції функціонування суб'єкта господарювання (цільові спрямування діяльності, конкурентні переваги, місце на ринку), а також комплексу заходів, що забезпечить реалізацію нової концепції для розвитку та вдосконалення суб'єкта господарювання.

3. Діагностика ефективності існуючої структури управління. На цьому етапі розробляється Положення про організаційну структуру, де визначаються наявні організаційні складові зі зазначенням адміністративної, функціональної, методичної підпорядкованості, напрями їх діяльності, функції, що виконуються, регламент їх взаємовідносин, права й відповідальність, розподіл продуктивних програм, центрів відповідальності за ними.

4. Розроблення типових технологій економічного аналізу окремих об'єктів, що дозволить упорядкувати взаємовідносини працівників щодо здійснення аналітичних робіт, ефективно управляти наявними ресурсами (інформаційними, кадровими, фінансовими та іншими), оцінювати якість інформаційного забезпечення як аналітичних робіт, так і етапів прийняття управлінських рішень.

5. Організація системи економічного аналізу з формуванням відділу економічного аналізу або іншого спеціалізованого підрозділу, що виконуватиме аналітичні роботи, інший варіант – структурно-функціональна форма економічного аналізу й відповідне кадрове, методичне, інформаційне й технічне забезпечення.

6. Визначення шляхів удосконалення системи економічного аналізу з урахуванням перманентного розвитку суб'єкта господарювання, зміни зовнішнього і внутрішнього середовища».

Р. Шурпенкова зазначає, що «організація економічного аналізу включає такі етапи: встановлення суб'єктів і об'єктів аналізу; вибір організаційних форм його проведення залежно від організаційної структури управління на підприємстві та розподіл обов'язків між окремими працівниками; складання програми або плану проведення аналізу; інформаційне та методичне забезпечення аналізу; аналітичне опрацювання даних; оформлення результатів аналізу; узагальнення результатів аналізу, подання висновків і пропозицій» [15, с. 38–39].

І. Демко, встановивши сутність організації економічного аналізу, пропонує такі етапи її здійснення: «організацію постановки аналітичних завдань; організацію інформаційного забезпечення аналізу; організацію послідовності розв'язування аналітичних завдань; організацію роботи виконавців аналітичного процесу; організацію впровадження досягнутих результатів аналізу» [16, с. 122].

Специфічні особливості розвитку кондитерської галузі (розгалуженість організаційної структури, автоматизація бізнес-процесів підприємства, чітка структуризація ринку, широка номенклатура кондитерської продукції, сезонність споживання кондитерських виробів, висока матеріаломісткість продукції, чутливість до валютних ризиків) та спрямованість управлінських завдань на мінімізацію витрат виробництва зумовлюють необхідність чіткої ідентифікації етапів організації економічного аналізу витрат на виробництво кондитерської продукції. Авторська позиція щодо послідовності зазначених етапів наведена на рис. 2.

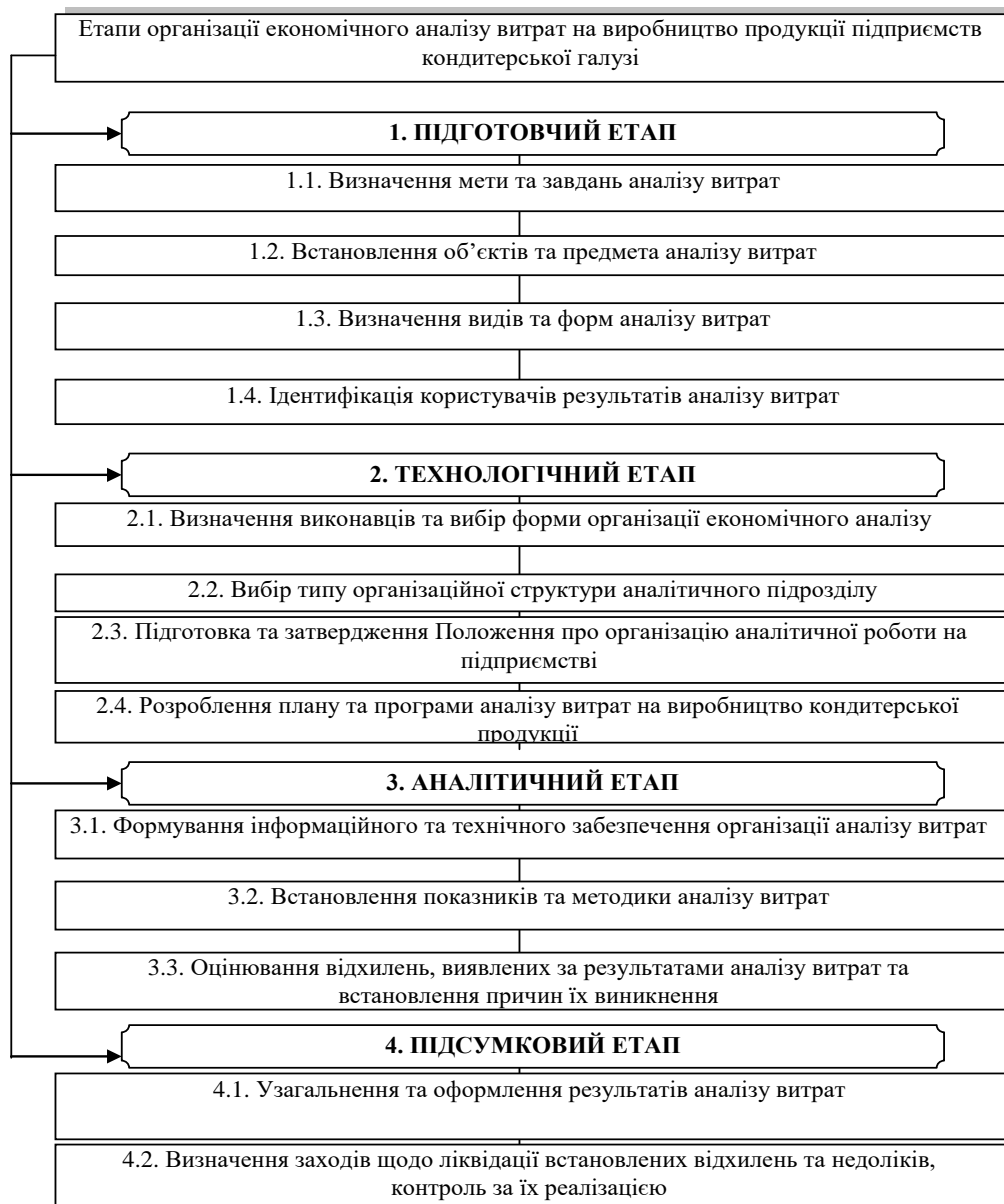


Рисунок 2. Етапи організації аналізу витрат на виробництво продукції

Figure 2. Stages of organization of production costs analysis

Джерело: розроблено автором.

На підготовчому етапі необхідно чітко ідентифікувати мету й завдання цього напряму аналізу. Вважаємо, що метою аналізу витрат на виробництво продукції кондитерськими підприємствами є виявлення можливості раціонального використання виробничих ресурсів, інформаційне забезпечення й всебічне оцінювання досягнутих результатів щодо оптимізації виробничих витрат, обґрунтування ефективних управлінських рішень.

Серед основних завдань аналізу витрат на виробництво продукції підприємствами кондитерської галузі слід виокремити такі:

- визначення динаміки показників собівартості продукції підприємства;
- оцінювання собівартості одиниці кондитерської продукції (однієї гривні товарної продукції);
- аналіз структури витрат та оцінювання їх динаміки;
- вивчення собівартості за статтями та елементами витрат;
- виявлення резервів зниження витрат на виробництво продукції підприємствами.

Надалі необхідно визначити об'єкти та предмет аналізу витрат на виробництво продукції. Об'єктами такого аналізу є окремі елементи й статті витрат на виробництво кондитерської продукції; собівартість продукції; собівартість окремих видів продукції; резерви зниження витрат на виробництво продукції.

Предметом аналізу є всебічне дослідження причинно-наслідкових зв'язків формування витрат на виробництво кондитерської продукції з метою діагностики їх стану та оптимізації у процесі здійснення господарської діяльності.

У ході реалізації підготовчого етапу слід також встановити види та форми аналізу. Враховуючи широку номенклатуру кондитерської продукції, багатоетапність технологічного процесу її виробництва пропонуємо використовувати попередній, оперативний та ретроспективний аналіз у частині формування елементів витрат і собівартості кондитерської продукції в цілому, а також порівняльний та факторний аналіз – в аспекті рентабельності виробництва та рентабельності продукції. За способом здійснення аналіз витрат на виробництво кондитерської продукції повинен бути комбінованим із використанням ручного та комп'ютерного способу опрацювання інформації. Серед основних користувачів результатів аналізу витрат на виробництво продукції слід виокремити власників, керівників і спеціалістів різних ієрархічних рівнів суб'єкта господарювання, контрагентів.

На технологічному етапі спочатку потрібно визначити виконавців та вибрати форми організації економічного аналізу, що безпосередньо залежить від масштабів та спеціалізації підприємства, його організаційної структури управління, розміру. Основними формами організації економічного аналізу на підприємствах кондитерської галузі є створення окремого структурного підрозділу, що виконує всі аналітичні роботи, або структурно-функціональна форма аналізу (віднесення аналітичних функцій на окремі структурні підрозділи або працівників підприємства).

Схожій позиції дотримується І. Демко, який зазначає, що «більшість авторів схильна до того, що питаннями аналізу фінансових ресурсів повинні займатись фінансові відділи підприємств. На нашу думку, така організація можлива лише на великих підприємствах. Однак в умовах ринкової економіки виникає безліч малих приватних підприємств, де організаційна структура не передбачає функціонування фінансових відділів. Логічно, що питаннями аналізу фінансових ресурсів на них повинні займатися економічні відділи або бухгалтерія» [17, с. 118]. Разом з тим, ураховуючи, що інфраструктура ринку кондитерської галузі значною мірою представлена великими та середніми підприємствами, вважаємо за доцільне створювати на них окремий структурний підрозділ, а саме департамент економічного аналізу.

Оперативність і якість наданої аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень залежить від вибору типу організаційної структури аналітичного підрозділу.

Як зазначає Р. Шурпенкова, «на малих підприємствах, для яких характерна проста лінійна організаційна структура управління, функціональні центри аналізу, як правило, не створюють. Функції такого центру у зв'язку з незначним обсягом діяльності тут покладені на власника малого підприємства або його директора. На середніх підприємствах, які використовують переважно лінійно-функціональну організаційну структуру управління, функції аналізу виконує спеціальний аналітик або група аналізу діяльності, що належить до фінансової служби підприємства. Такий центр аналізує всі основні аспекти діяльності підприємства, координуючи її з різними, пов'язаними відділами підприємства. На великих підприємствах із широкодиверсифікованою виробничою чи регіональною діяльністю застосовують дивізійну організаційну структуру управління, в основі якої – децентралізація підприємства за окремими ознаками: регіональною, товарною та ін.» [10, с. 118].

Як зазначає Л. Глиненко, «за результатами проведених досліджень у сфері управління, проектування організаційних структур дійшли висновку, що у малих підприємств переважає лінійна організаційна структура, монопродуктові підприємства й підприємства з домінуючим продуктом застосовують технологічну, функціональну, лінійно-функціональну та дивізіонально-технологічну структури. Для диверсифікованих суб'єктів господарювання найчастіше використовується дивізійна і матрична організаційні структури. Часто зустрічаються змішані структури, в яких частина підрозділів сформована за функціональною ознакою (бухгалтерія, відділ постачання та логістики, відділ внутрішнього контролю), частина (наприклад, основні цехи) – за технологічною, частина (наприклад, маркетингові підрозділи) – за дивізійною ознакою тощо» [17, с. 84].

З метою визначення оптимального типу організаційної структури аналітичного підрозділу підприємств кондитерської галузі та їх адекватності організаційній структурі підприємства дослідимо переваги та недоліки існуючих типів організаційної структури (табл. 1).

Таблиця 1. Типи організаційної структури аналітичного підрозділу промислового підприємства: переваги та недоліки використання

Table 1. Types of organizational structure of the industrial enterprise analytical unit of: advantages and disadvantages of its use

Тип організаційної структури	Переваги використання	Недоліки використання
Лінійна	Встановлення чітких і простих зв'язків між підрозділами, що виконують аналітичні функції	Високі кваліфікаційні вимоги до керівника аналітичного підрозділу
	Чіткість розпоряджень та узгодженість дій аналітиків	Перевантаження аналітичною інформацією, великий потік документації
	Особиста відповідальність керівника за кінцеві результати діяльності підрозділу	Відсутність взаємозв'язку з плануванням та прийняттям управлінських рішень

Закінчення таблиці 1

Функціональна	Інтеграція стратегії та поточної операційної діяльності по вертикалі управлінської ієрархії	Труднощі координації функціонування різних функціональних служб
	Усунення дублювання при виконанні аналітичних функцій	Значна тривалість часу в прийнятті рішень
	Спеціалізація діяльності аналітиків у межах функціональних підрозділів	Імовірність суперечливості розпоряджень, наданих одному виконавцю
Лінійно-функціональна	Можливість швидкого маневрування економічними ресурсами для вирішення завдань, що формулюються керівниками верхнього рівня	Неефективність в умовах частих змін технології виробництва кондитерських виробів
	Висока спеціалізація, що сприяє підвищенню ефективності роботи аналітичного підрозділу	Незручність у випадках частого оновлення номенклатури кондитерської продукції
Лінійно-штабна	Краща підготовка планів аналітичної роботи	Помітне зростання чисельності та складності ділових зв'язків
	Можливість залучення зовнішніх консультантів	Зростання витрат на утримання аналітичного підрозділу
Дивізійна	Збільшення гнучкості та адаптивності аналітичного підрозділу до змін середовища функціонування підприємства	Дублювання функціональних служб на рівні корпорації за відсутності чіткого розподілу повноважень, що призводить до погіршення ефективності функціонування аналітичного підрозділу
	Вище керівництво має змогу зосереджувати свою увагу на вирішенні стратегічних завдань корпорації	Труднощі в координації діяльності підрозділів за видами виробництва продукції

Проаналізувавши переваги та недоліки типів організаційних структур аналітичного підрозділу підприємства, можна зробити висновок, що лінійна організаційна структура використовується малими та середніми підприємствами, які здійснюють нескладне виробництво за відсутності широких коопераційних зв'язків.

Використання функціональної та лінійно-функціональної структури аналітичного підрозділу на підприємствах кондитерської галузі є недоцільним через неефективність за умов великого асортименту продукції та змінних технологій виробництва. Використання лінійно-штабної організаційної структури зазвичай має тимчасовий характер і після вирішення певної проблеми вона розформовується для побудови нової більш гнучкої. Така структура управління може стати основою для створення більш гнучких організаційних структур (дивізійних, проектно-цільових, матричних тощо).

Дивізійну організаційну структуру доцільно використовувати на підприємствах із широкою номенклатурою продукції (послуг), у яких швидко змінюються споживачі, а також у міжнародних організаціях. Серед дивізійних виділяють продуктові, споживчі й територіальні організаційні структури управління.

На великих та середніх підприємствах кондитерської галузі зі значною кількістю виробничих відділень, які функціонують в умовах динамічного середовища за можливості поділу на різні види виробництва за видами продукції, пропонуємо використовувати дивізійно-продуктову організаційну структуру (рис. 3).



Рисунок 3. Дивізійно-продуктова організаційна структура аналітичного відділу підприємства кондитерської галузі

Figure 3. Divisional-product organizational structure of the analytical department of the confectionery industry enterprise

Джерело: розроблено автором.

Перевагою використання такої структури є швидка адаптація до змінних умов економічного середовища функціонування підприємств кондитерської галузі, детальний та комплексний аналіз бізнес-процесів суб'єкта господарювання, а також оцінювання й аналіз витрат на виробництво в розрізі видів виробництва та видів кондитерської продукції.

Для повноцінної та своєчасної реалізації завдань економічного аналізу витрат на виробництво продукції підприємств кондитерської галузі необхідними є розроблення плану та програми аналізу витрат на виробництво кондитерської продукції. У плані економічного аналізу передбачається мета, обсяг аналізу, виконавці та послідовність, терміни проведення аналітичної роботи.

Як зазначають Г. Мисака та В. Лановенко, «у плані чітко й детально вказуються: мета аналітичної служби, її структурних підрозділів та окремих працівників щодо аналітичного дослідження на плановий період; засоби досягнення мети; методи і терміни узгодження засобів і мети; етапи і терміни проведення аналітичної роботи; виконавці плану за термінами і видами робіт; методи, етапи і засоби контролю виконання плану» [18, с. 123].

Програма аналізу витрат на виробництво кондитерської продукції є конкретизацією плану та повинна складатися відповідно до поставлених завдань аналізу. Саме в цій програмі необхідно відобразити питання, пов'язані з технологією аналітичного процесу, його організаційним і технічним забезпеченням, а також координацією праці виконавців. Програма аналізу витрат на виробництво кондитерської продукції наведена в табл. 2.

Таблиця 2. Програма аналізу витрат на виробництво продукції

Table 2. Production cost analysis program

Об'єкти аналізу	Зміст програми робіт	Відповідальні виконавці	Періодичність проведення
Вибір джерел аналізу витрат на виробництво кондитерської продукції	Перевірка достовірності інформації, її перевірка по суті та на наявність арифметичних помилок	П.І.Б.	Щомісяця до 03 числа наступного місяця
	Перевірка інформації за ознаками порівнянності		
Аналіз динаміки собівартості та структурних зрушень асортименту кондитерської продукції	Вивчення виконання виробничої програми продукції	П.І.Б.	Кожної п'ятниці
	Аналіз динаміки собівартості кондитерської продукції	П.І.Б.	Щомісяця до 15 числа наступного місяця
	Аналіз виконання виробничої програми за асортиментом та складом продукції	П.І.Б.	Щомісяця до 18 числа наступного місяця
	Аналіз структури витрат на виробництво кондитерської продукції	П.І.Б.	Щотижня до п'ятниці
	Аналіз кондитерської продукції за сегментами	П.І.Б.	Щомісяця до 10 числа наступного місяця
Аналіз якості, ритмічності випуску кондитерської продукції з метою визначення резервів збільшення обсягів виробництва	Аналіз якості кондитерської продукції	П.І.Б.	Протягом 5 днів після закінчення кварталу
	Аналіз ритмічності виробництва кондитерської продукції	П.І.Б.	Щомісяця до 25 числа наступного місяця
Аналіз економічної ефективності виробництва кондитерської продукції та факторів зміни її рівня	Факторний аналіз рентабельності виробництва	П.І.Б.	Протягом 15 днів після закінчення кварталу
	Кореляційно-регресійний аналіз впливу використання економічних ресурсів на рентабельність виробництва шляхом побудови лінійної моделі регресії	П.І.Б.	
Систематизація та узагальнення результатів аналізу витрат на виробництво кондитерської продукції	Розроблення висновків за результатами проведеного аналізу	П.І.Б.	Щомісяця до 25 числа наступного місяця
	Розроблення пропозицій з усунення виявлених відхилень та недоліків		Щомісяця до 28 числа наступного місяця
Оформлення результатів аналізу витрат на виробництво кондитерської продукції	Формування описової та безтекстової форми аналітичного звіту за результатами аналізу витрат на виробництво продукції	П.І.Б.	Щомісяця до 30 числа наступного місяця

Джерело: розроблено автором.

Після складання програми аналізу витрат на виробництво кондитерської продукції опрацьовується система відповідних показників, методика їх розрахунку, формуються макети аналітичних таблиць і графіків.

Наступним етапом організації економічного аналізу витрат на виробництво

кондитерської продукції є формування інформаційного й технічного забезпечення.

Оформлення результатів аналізу витрат на виробництво кондитерської продукції є кінцевим пунктом аналізу й виконується в описовому вигляді: пояснювальної й аналітичної записки чи звіту; довідки; висновків. Отримані у процесі дослідження результати аналізу необхідно систематизувати й узагальнити в розрізі інформаційних запитів управлінського персоналу.

Раціональна організація економічного аналізу витрат на виробництво кондитерської продукції забезпечує реальність і дієвість економічного аналізу, оскільки зводиться до мінімуму втрата чи викривлення вхідної інформації. Забезпечується вихід аналітичної інформації за ієрархією управління або за різним ступенем досягнення проміжних і кінцевих аналітичних результатів.

Висновки. Аналіз господарської діяльності підприємств кондитерської галузі свідчить про відсутність єдиних концептуальних підходів до аналізу витрат на виробництво продукції. Встановлено необхідність удосконалення організації економічного аналізу витрат виробництва продукції та внесено пропозиції щодо її покращення шляхом систематизації етапів аналізу, обґрунтування доцільності використання дивізійно-продуктової організаційної структури аналітичного відділу, впровадження програми аналізу витрат на виробництво кондитерської продукції.

Використання запропонованих рекомендацій дасть можливість уникнути дублювання та неузгодженості дій аналітиків, розвитку процесів інформаційної інтеграції, що дозволить розширити можливості прийняття оптимальних управлінських рішень.

Conclusions. Analysis of the economic activity of the confectionery industry enterprises testifies the absence of uniform conceptual approaches to the analysis of production expenses. The need to improve the organization of economic analysis of production costs and proposals for its improvement by systematizing the stages of analysis, justification of the use of divisional product organizational structure of the analytical department, the introduction of the costs analysis program for confectionery products manufacturing is determined.

The use of the proposed recommendations makes it possible to avoid duplication and inconsistency of analysts actions, to develop the information integration processes expanding the possibilities of making optimal management decisions.

Список використаної літератури

1. Шурпенкова Р. К. Організація економічного аналізу на підприємстві. Вісник НБУ. № 6. 2009. С. 38–45.
2. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посібник. К. : Знання, 2008. 639 с.
3. Андреева Г. І., Андреева В. А. Організація і методика економічного аналізу : навчальний посібник. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. 353 с.
4. Семениченко Ю. К. Методологія комплексного фінансово-економічного аналізу діяльності банку. Вчені записки : зб. наук. праць. К. : КНЕУ, 2010. Вип. 12. С. 166–173.
5. Волкова Н. А., Подвальна Н. Е. Організація та методика економічного аналізу : навч. посібник. Одеса : ОНЕУ, ротапринт, 2013. 267 с.
6. Г
7. Івахненко В. М., Горбатов М. І., Львович В. С. Економічний аналіз : навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни. К. : КНЕУ, 1999. 176 с.
8. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств / за ред. С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова. Тернопіль : ТАНГ, 1999. 405 с.
9. Демко І. І., Шурпенкова Р. К. Організація і методика аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства : монографія. – К. : УБС НБУ, 2013. 242 с.
10. Шурпенкова Р. К., Демко І. І. Деякі аспекти організації економічного аналізу в системі управління підприємством. Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы : материалы II Международной научно-практической конференции (г. Пинск, 15-17 апреля 2008 г.) : тези доповідей. Пинск : ПолесГУ, 2008. С. 118–119.
11. Вітковський О. С. Диверсифікація діяльності як фактор забезпечення конкурентоспроможності

- підприємств кондитерської галузі. Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К. : Київ. ун-т. Вип. 23. 2010. С. 208–213.
12. Тлущкевич Н. В. Організація аналітичної роботи на підприємстві: управлінський аспект. Економічні науки : Серія «Облік і фінанси». 2011. Вип. 8 (29). С. 464–474.
 13. Шевченко Ю. А. Організація економічного аналізу використання кормів. Економічні науки : Серія «Облік і фінанси». 2010. Вип. 7 (25). С. 487–495.
 14. Олійник О. В. Організація економічного аналізу: диференціація наукових підходів. Міжнародний збірник наукових праць. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». Випуск 2 (17). Житомир : ЖДТУ, 2010. С. 232–240.
 15. Шурпенкова Р. К. Організація економічного аналізу на підприємстві. Вісник НБУ. № 6. 2009. С. 38–45.
 16. Демко І. І. Організаційні підходи до методики аналізу фінансових ресурсів. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2014. Вип. 38. С. 116–123.
 17. Глинченко Л. К. Проектирование организационных структур управления. К. : Нора-Друк, 2005. 728 с.
 18. Мисака Г. В., Лановенко В. М. Особливості факторного аналізу собівартості продукції. Комунальне господарство міст : науково-технічний збірник. 2013. № 108. С. 318–324.

References

1. Shurpenkova R.K. Organizatsiia ekonomichnogo analizu na pidpriemstvi. Visnyk NBU. – № 6. – 2009. – S. 38–45.
2. Kupalova G. I. Teoriia ekonomichnogo analizu : navch. posibnyk. – K. : Znannia, 2008. 639 s.
3. Andrieieva G. I., Andrieieva V. A. Organizatsiia i metodyka ekonomichnogo analizu : navchal'nyi posibnyk. – Sumy : DVNZ «UABS NBU», 2009. 353 s.
4. Semenychenko Iu. K. Metodologii kompleksnogo finansovo-ekonomichnogo analizu dial'nosti banku. Vcheni zapysky : K. : KNEU, 2010. – Vup. 12. S. 166–173.
5. Volkova N. A., Podval'na N. E. Organizatsiia ta metodyka ekonomichnogo analizu : navch. posibnyk. – Odesa : ONEU, rotaprynt. – 2013. 267 c.
6. Gryshnyakova K. Neobkhdnist' organizatsii ekonomichnogo analizu v upravlinni pidpriemstvom. URL: http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76680.doc.htm.
7. Ivakhnenko V. M., Gorbatok M. I., L'ovochkin V. S. Ekonomichnyi analiz : navch.-metod. posibnyk dlia samostiinogo vyvchennia dystsypliny. – K. : KNEU, 1999. 176 s.
8. Ekonomichnyi analiz diial'nosti promyslovykh pidpriemstv / za red. S. I. Shkarabana, M. I. Sapachova. – Ternopil' : TANG, 1999. 405 s.
9. Demko I. I., Shurpenkova R. K. Organizatsiia i metodyka analizu efektyvnosti vykorystannia trudovogo potentsialu pidpriemstva : monografiia. – K. : UBS NBU, 2013. 242 s.
10. Shurpenkova R. K., Demko I. I. Deiaki aspekty organizatsii ekonomichnogo analizu v systemi upravlinnia pidpriemstvom. Ustoychivoe razvitie ekonomiki: sostoyanie, problemy, perspektivy : materialy II Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii (g. Pinsk, 15-17 aprelya 2008 g.) : tezi dopovidey. – Pinsk : PolesGU, 2008. S. 118–119.
11. Vitkovs'kyi O. S. Dyversyfikatsiia diial'nosti iak faktor zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv kondyters'koi galuzi. Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky : zb. nauk. pr. Kyiv. nats. un-t im. T. Shevchenka. – K. : Kyiv. un-t. Vyp. 23. – 2010. S. 208–213.
12. Tluchkevych N. V. Organizaciia analitychnoi roboty na pidpriemstvi: upravlins'kyi aspekt. Ekonomichni nauky : Seriya «Oblik i finansy». – 2011. Vyp. 8 (29). S. 464–474.
13. Shevchenko Iu. A. Organizaciia ekonomichnogo analizu vykorystannia kormiv. Ekonomichni nauky : Seriya «Oblik i finansy». – 2010. Vyp. 7 (25). S. 487–495.
14. Oliinyk O. V. Organizaciia ekonomichnogo analizu: dyferentsiatsiia naukovykh pidkhodiv. Mizhнародnyi zbirnyk naukovykh prats'. Seriya «Bukhgalterskyi oblik, kontrol' i analiz». Vypusk 2 (17). – Zhytomyr : ZhDTU, 2010. S. 232–240.
15. Shurpenkova R. K. Organizatsiia ekonomichnogo analizu na pidpriemstvi. Visnyk NBU. – № 6. – 2009. S. 38–45.
16. Demko I. I. Organizatsiini pidkhody do metodyky analizu finansovykh resursiv. Problemy i perspektivy rozvytku bankivs'koi systemy Ukrainy. – 2014. Vyp. 38. S. 116–123.
17. Glinenko L. K. Proektirovanie organizatsionnykh struktur upravleniya / L. K. Glinenko, E. V. Luzhko. – K. : Nora-Druk, 2005. – 728 s.
18. Mysaka G. V., Lanovenko V. M. Osoblyvosti faktornogo analizu sobivartosti produktsii. Komunal'ne gospodarstvo mist : nauково-tekhnichniy zbirnyk. – 2013. – № 108. – S. 318–324.



УДК 657.1

ОЦІНКА ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Тетяна Писаренко

Луцький національний технічний університет, Луцьк, Україна

Резюме. Податкове законодавство постійно змінюється. Саме тому тема оподаткування залишається надзвичайно актуальною. Метою статті висвітлення теоретичних підходів до оцінювання податкового навантаження та його впливу на прийняття управлінських рішень щодо подальшої діяльності суб'єктів господарської діяльності. Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання: проаналізувати динаміку податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів і визначити питому вагу податкових надходжень у доходній частині зведеного бюджету; визначити податкове навантаження на населення України та господарську діяльність юридичних осіб; запропонувати алгоритм оцінювання податкового навантаження окремого суб'єкта господарювання для прийняття управлінського рішення. У статті представлено узагальнену методику оцінювання податкового навантаження на суб'єкти господарювання в Україні. Подібне оцінювання може здійснюватися у розрізі різних регіонів країни, галузей економіки, видів господарської діяльності, окремих господарських одиниць. Для оцінювання податкового навантаження окремого суб'єкта господарювання можна запропонувати такі кроки: сформувати аналітичну таблицю з переліком податкових платежів та рахунків бухгалтерського обліку, які узагальнюють інформацію про суми нарахованих податкових платежів; розробити формат аналітичної таблиці, в якій можна демонструвати динаміку та структуру податкових платежів у розрізі місяців, кварталів, років; розробити систему аналітичних показників, які актуальні для конкретного підприємства; провести аналіз розрахунків та прийняти управлінське рішення щодо можливої зміни напрямків діяльності, згортання діяльності, переведення бізнесу за межі України, орієнтація на пільгову діяльність. Фактично кожен аналітик може собі дозволити проводити різні експерименти з розрахунками показників та їх трактуванням. Але основним призначенням цієї аналітичної роботи є можливість зробити висновки щодо перспективного розвитку суб'єкта господарювання.

Ключові слова: податок, податкове зобов'язання, податкове навантаження, управлінське рішення.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.114

Отримано 27.05.2020

UDC 657.1

ASSESSMENT OF THE TAX BURDEN ON BUSINESS ENTITIES ACTIVITY

Tetiana Pysarenko

Lutsk National Technical University, Lutsk, Ukraine

Summary. Tax legislation is constantly changing. That is why the topic of taxation remains extremely important. The objective of this paper is to highlight the theoretical approaches to assessment of the tax burden and its impact on management decisions regarding the future economic entities activity. In order to achieve this goal, the following tasks are identified: to analyze the dynamics of tax revenues to state and local budgets and determine the share of tax revenues in the revenue side of the consolidated budget; to determine the tax burden on the population of Ukraine and on the economic activity of legal entities; to propose the algorithm for assessment the tax burden of the individual business entity for making management decisions. The generalized method of assessment the tax burden on business entities in Ukraine is presented in this paper. Such assessment can be carried out in terms of different regions of the country, sectors of economy, types of economic activity, individual

economic units. To assess the tax burden of individual business entity, the following steps can be proposed: to form the analytical table with the list of tax payments and accounting accounts, summarizing information about the amounts of accrued tax payments; to develop the analytical table format where the dynamics and structure of tax payments in terms of months, quarters, years are presented; to develop the system of analytical indicators relevant to particular enterprise; to carry out the analysis of calculations and to make the administrative decision concerning possible change of activity directions, activity reduction, business transfer outside Ukraine, orientation on preferential activity. In fact, every analyst can afford to conduct various experiments with the calculation of indicators and their interpretation. But the main purpose of this analytical work is to be able to make conclusions about the future business entity development.

Key words: tax, tax liability, tax burden, management decision.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.114

Received 27.05.2020

Постановка проблеми. Податки є надзвичайно великим надбанням розвинутого суспільства. Фактично стягнення податків є цивілізованим способом пограбування членів суспільства за їх мовчазної згоди. І цей процес є неминучим для кожного члена громадянського суспільства.

Після кожного нашого контакту з будь-якою господарською структурою ми, навіть не підозрюючи, сплачуємо податки: зайшли у звичайний супермаркет – заплатили, зайшли в аптеку – заплатили, проїхалися у громадському транспорті – заплатили. Приклади можна продовжувати. Але висновок напрошується один: кожен крок нашого життя оповитий тоненькими невидимими ниточками, які пов'язані з існуючою податковою системою країни нашого перебування, який має наукову назву – податковий тиск. Тобто податковий тиск охоплює цілий спектр платежів, які впливають на фінансове становище як окремого громадянина, так і держави в цілому.

Саме тому керманічі будь-якої держави з моменту її виникнення задумувалися над питаннями щодо оптимального розміру такого податкового тиску. Мова йде про кількість податків, розміри ставок, об'єкти оподаткування, сукупність пільг та інше. Власне мова постійно точиться про пошук ідеальної податкової моделі. Слід відзначити, що питання пошуку ідеальної моделі не може бути вирішене взагалі, тому що всі країни різні. І хоча ми живемо в глобалізованому суспільстві, коли кордони відкриваються, і донедавна ми відчували, що діяльність людини чи суб'єкта господарювання може здійснюватися безперешкодно будь-де, але події останніх місяців знову кидають виклик світовій економіці та змушують змінювати акценти й пріоритети. Власне світова пандемія – це виклик економіці всього світу, а, отже, вона торкнеться й податкової системи кожної окремої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження податкової системи та податкового механізму висвітлені у працях значної кількості науковців, серед яких: В. Л. Андрущенко, О. В. Атаманчук, В. В. Буряковський, О. Д. Данілов, О. М. Жукевич, Ю. Б. Іванов, М. М. Коцупатрий, І. Є. Криницький, В. М. Суторміна, В. М. Федосов та інші.

Але податкове законодавство постійно динамічно змінюється, реагуючи на виклики сьогодення. Зміни ці впроваджуються у бізнес-середовище країни, впливають на фінансові показники господарської діяльності окремого громадянина, суб'єкта підприємницької діяльності, а, отже, на економічний добробут цілої держави. Часто вплив змін у податковому законодавстві носить зовсім протилежний характер і небажані результати, на які потрібно реагувати. Саме тому тема оподаткування залишається надзвичайно актуальною.

Мета статті – висвітлення теоретичних підходів до оцінювання податкового навантаження та його впливу на прийняття управлінських рішень щодо подальшої діяльності суб'єктів господарської діяльності.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання: проаналізувати динаміку податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів і визначити питому вагу податкових надходжень у доходній частині зведеного бюджету; визначити податкове навантаження на населення України та господарську діяльність юридичних осіб; запропонувати алгоритм оцінювання податкового навантаження окремого суб'єкта господарювання для прийняття управлінського рішення.

Виклад основного матеріалу. Історія розвитку податкових відносин між платниками податків і отримувачами цих податків постійно супроводжується надзвичайно важливими питаннями, але такими протилежними для обох сторін:

- скільки потрібно платити;
- від якої бази оподаткування розраховувати податкове зобов'язання;
- як часто потрібно сплачувати податки;
- які санкції очікуються за недотримання вказівок податкових адміністраторів;
- чи можна зменшити суму податкового платежу.

Ці питання можна деталізувати, але суть їх полягає у наступному: платник податку завжди зацікавлений у зменшенні податкових платежів, тому навіть найчесніший суб'єкт господарювання жодного разу не пропустить можливість зекономити на цих обов'язкових платежах. У цивілізованому суспільстві з чітко налагодженим державним механізмом стараються розробити важелі впливу на платників податків з метою відсікання у них навіть найменшої думки щодо несплати або незаконного зменшення податкових платежів. Інструментарій такого впливу є доволі потужним: від системи пільг на окремі види діяльності до виваженої митної політики. Подальший аналіз державного впливу на податкову політику дає можливість зробити висновки та відрегулювати бажаний механізм розвитку окремого напрямку господарської діяльності суб'єктів та й самої держави в цілому.

Все зазначене вище не що інше, як опис функцій податків, які згадуються в усіх традиційних навчальних посібниках вітчизняних науковців [1, 2], основними з яких є: фіскальна, розподільча, стимулююча та регулююча, контрольна.

Одвічне питання, над яким сушать голову державні діячі та провідні науковці: яка частка податкових платежів повинна стягуватися, щоб державний механізм працював системно і без збоїв, щоб громадяни країни почували себе комфортно та не мали бажання ухилитися від податкових платежів.

У табл. 1 наведено динаміку податкових надходжень, що зафіксовані Державною фіскальною службою України за 2017–2019 роки.

Таблиця 1. Податкові надходження України (без урахування митних податкових надходжень) за 2017–2019 роки [3–5]

Table 1. Tax revenues of Ukraine (excluding customs tax revenues) in 2017–2019 [3–5]

Показник	На 01.12.2017, млрд грн	На 01.12.2018, млрд грн	На 01.12.2019, млрд грн	Відхилення 2018–2017	Відхилення 2019–2018
1	2	3	4	5	6
1. Надійшло податків					
1.1. Усього по ДПС до державного бюджету	307,54	365,76	419,68	58,22	53,93
1.2. Усього по ДПС до місцевих бюджетів	166,81	203,83	242,32	37,02	38,49
1.3. По зведеному бюджету	474,35	569,59	662,00	95,24	92,42
2. Питома вага податкових надходжень до:					

2.1. Державного бюджету, %	64,83	64,21	63,40	-0,62	-0,82
2.2. Місцевого бюджету, %	35,17	35,79	36,60	0,62	0,82
3. Доходна частина зведеного бюджету (за річними даними)	1017,00	1184,30	1289,80	167,30	105,50
4. Питома вага податкових надходжень у доходній частині зведеного бюджету (п. 1.3 / п.3 × 100), %	46,64	48,09	51,33	1,45	3,23

Оскільки наприкінці 2019 року Митна служба України була виділена зі складу ДФС, то митні платежі не були враховані у показниках табл. 1.

Аналітичні табличні показники вказують на збільшення податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів, що зумовило загальне зростання податкових надходжень при формуванні зведеного бюджету України. Отже, за короткий період (2017–2019 роки) спостерігається збільшення питомої ваги податкових надходжень з 46,64% до 51,33% у структурі доходів зведеного бюджету. Цей факт свідчить про посилення фіскальної функції податків.

За показниками табл. 2 проаналізуємо податкове навантаження на населення України.

Таблиця 2. Податкове навантаження на населення України за 2017–2019 роки

Table 2. Tax burden on Ukrainian population in 2017–2019

Показник	2017	2018	2019	Відхилення 2018–2017	
				Абсолютне	Відносне, %
1	2	3	4	5	6
1. Загальна сума податкових надходжень, млрд грн (табл. 1)	474,35	569,59	662,00	95,24	20,08
2. Чисельність населення, тис. осіб [6]	42584,5	42386,4	42153,2	-198,10	-0,47
3. Сума податків у розрахунку на 1-го жителя України, грн.	11139	13438	15705	2299	20,64
4. Річна сума мінімальної заробітної плати, грн [7]	38400	44676	50076	6276	16,34
5. Питома вага податків у річній сумі мінімальної заробітної плати, % (п. 3 / п. 4 × 100)	29,01	30,08	31,36	1,07	3,69
6. Загальна сума податкових надходжень, млрд грн (табл. 1).	92,41	16,22	187,65	39,56	
7. Чисельність населення, тис. осіб [6]	-233,20	-0,55	-431,30	-1,01	
8. Сума податків у розрахунку на 1-го жителя України, грн.	2267	16,87	4566	40,99	
9. Річна сума мінімальної заробітної плати, грн [7]	5400	12,09	11676	30,41	
10. Питома вага податків у річній сумі мінімальної заробітної плати, % (п. 3 / п. 4 × 100)	1,28	4,26	2,35	8,10	

Статистичні дані вказують, що чисельність населення України постійно зменшується. При загальному зростанні податкових надходжень сума податкових надходжень на 1-го мешканця України зростає (за 2017–2019 роки це зростання складено 40,99% від рівня податкових надходжень 2017 року). Таке зростання є підставою для двох висновків. Перший – позитивний, який свідчить про те, що держава отримує більше ресурсів на виконання своїх функцій з гарантування рівня освіти, оборони, медицини та

інших. Другий – негативний, оскільки вказує на збільшення податкового навантаження на платників податків і за цими цифрами не видно, як їм вдається виживати при сплаті цих податків. Крім того, виникає ще момент необхідності контролю за цими величезними фінансовими ресурсами держави, оскільки завжди є бажаючі скористатися суспільними коштами задля власної вигоди. Мова йде, зрозуміло, про чиновницький апарат, який володіє інформацією про всі фінансові потоки та недосконалість вітчизняного законодавства, яке й дає можливість скористатися державними коштами в особистих інтересах.

Спробуємо оцінити податкове навантаження на господарську діяльність юридичних осіб (табл. 3). Відсутність офіційних статистичних даних про кількість суб'єктів малого підприємництва за 2019 рік змусила дещо звужити обсяг аналітичних даних (у розрахунках використовувалася не загальна кількість суб'єктів господарювання, що включає у себе сумарний показник кількості юридичних осіб і кількості суб'єктів малого підприємництва).

Таблиця 3. Податкове навантаження на господарську діяльність юридичних осіб за 2017–2019 роки

Table 3. Tax burden on legal entities business activities in 2017–2019

Показник	2017	2018	2019	Відхилення 2018–2017	
				Абсолютне	Відносне, %
1	2	3	4	5	6
1. Загальна сума податкових надходжень, млрд грн (табл. 1)	474,35	569,59	662,00	95,24	20,08
2. Кількість юридичних осіб, од. [8]	1235024	1298435	1346174	63411	5,13
3. Сума податкових надходжень у розрахунку на юридичну особу, тис. грн.	384,08	438,67	491,76	54,59	14,21
4. Загальна сума податкових надходжень, млрд грн (табл. 1)	92,41	16,22	187,65	39,56	
5. Кількість юридичних осіб, од. [8]	47739	3,68	111150	9,00	
6. Сума податкових надходжень у розрахунку на юридичну особу, тис. грн	53,09	12,10	107,68	28,04	

Аналітичні дані Державної служби статистики вказують на постійне зростання податкових надходжень до зведеного бюджету в розрахунку на одну юридичну особу. Фактично розраховане податкове навантаження за період 2017–2019 років зросло на 28,04 %.

Оцінимо податкове навантаження на чистий прибуток, отриманий різними суб'єктами господарювання (табл. 4).

Таблиця 4. Податкове навантаження на чистий прибуток, отриманий різними суб'єктами господарювання України за 2017–2019 роки

Table 4. Tax burden on net income, received by various business entities of Ukraine in 2017–2019

Показник	2017	2018	2019	Відхилення 2018–2017	
				Абсолютне	Відносне, %
1	2	3	4	5	6
1. Загальна сума податкових надходжень, млрд грн (табл. 1).	474,35	569,59	662,00	95,24	20,08
2. Чистий прибуток, млрд грн [9]	168,75	288,31	342,81*	119,55	70,84

3. Податковий тиск на чистий прибуток	2,81	1,98	1,93	-0,84	-29,72
4. Загальна сума податкових надходжень, млрд грн (табл. 1)	92,41	16,22	187,65	39,56	
5. Чистий прибуток, млрд грн [9]	54,50	18,90	174,06	103,14	
6. Податковий тиск на чистий прибуток	-0,04	-2,25	-0,88	-31,30	

*Показник за січень–вересень 2019 року.

*The figure for January–September 2019.

Аналітичні дані табл. 4 вказують на зменшення податкового тиску на чистий прибуток у цілому по Україні за період 2017–2019 років. Потрібно відзначити, що при аналізі використовувався сумарний показник чистого прибутку, без урахування кількості збиткових підприємств.

Таким чином, ми продемонстрували узагальнену методику оцінювання податкового навантаження на суб'єкти господарювання в Україні. Подібне оцінювання може здійснюватися у розрізі різних регіонів країни, галузей економіки, видів господарської діяльності, окремих господарських одиниць.

Крім того, методика оцінювання податкового навантаження може бути представлена у наказі про облікову політику підприємства й використовуватися як елемент податкового планування для прийняття управлінського рішення.

Для оцінювання податкового навантаження окремого суб'єкта господарювання можна запропонувати такі кроки:

- сформувати аналітичну таблицю з переліком податкових платежів та рахунків бухгалтерського обліку, які узагальнюють інформацію про суми нарахованих податкових платежів;
- розробити формат аналітичної таблиці, в якій можна демонструвати динаміку та структуру податкових платежів у розрізі місяців, кварталів, років. Періодичність розрахунків повинна визначатися управлінським персоналом суб'єкта господарювання;
- розробити систему аналітичних показників, актуальних для конкретного підприємства. Як варіант можна використовувати такі показники: рівень оподаткування заробітної плати; рівень оподаткування виручки від реалізації; рівень оподаткування чистих доходів; рівень оподаткування оборотних і необоротних активів;
- провести аналіз розрахунків та прийняти управлінське рішення щодо можливої зміни напрямків діяльності, згорання діяльності, переведення бізнесу за межі України, орієнтування виключно на пільгову діяльність.

Фактично кожен аналітик може собі дозволити проводити різні експерименти з розрахунками показників та їх трактуванням. Але основним призначенням цієї аналітичної роботи є можливість зробити висновки щодо перспективного розвитку суб'єкта господарювання.

Висновки. Податкові розрахунки здійснюються на кожному етапі діяльності суб'єкта господарювання й призводять до виведення значних фінансових ресурсів при виконанні регламентованих податкових зобов'язань. Тому перед господарюючими суб'єктами постає питання оцінювання податкового навантаження на їхній бізнес та прийняття управлінських рішень щодо коригування господарської діяльності з метою оптимізації податкових платежів, а саме: розділення суб'єкта господарювання на окремі самостійні юридичні одиниці; зміна напрямків господарської діяльності, які пільгуються відповідно до чинного законодавства; перехід на спрощену систему оподаткування; вивільнення чисельності працюючих з метою економії податків на оплату праці та ін. Звичайно, цей перелік наслідків прийняття управлінського рішення керівництва суб'єкта господарювання так чи інакше впливає за загальну суму податкових платежів до бюджетів різних рівнів, а, отже, впливає на фінансові ресурси держави. Управлінські

рішення керівників окремих суб'єктів господарювання призводять до потужних фінансових коливань на рівні всієї держави. Саме тому держава, яка змушена виконувати покладені на неї функції, повинна надзвичайно виважено підходити до побудови податкової політики і дбати про платників податків.

Conclusions. Tax calculations are made at each stage of the business entity activity and result in the withdrawal of significant financial resources during regulated tax liabilities execution. Therefore, business entities face the problem of assessing the tax burden on their business and making management decisions concerning their business activities correction in order to optimize tax payments, such as: the division of business entity into separate independent legal units; change of directions of economic activity which are privileged according to the current legislation; transition to the simplified taxation system; dismissal of the number of employees in order to save labour taxes, etc. Indeed, this list of consequences of the entity management decision anyhow affects the total amount of tax payments to the budgets of different levels, and therefore affects the state financial resources. Management decisions of individual business entities directors result in strong financial fluctuations at the state level. That is why the state, which is forced to execute its functions, should be extremely prudent in building tax policy and take care of taxpayers.

Список використаної літератури

1. Іванов Ю. Б. Податкова система : підручник. К. : Атіка, 2006. 920 с.
2. Суторміна В. М., Федосов В. М., Андрущенко В. Л. Держава – податки бізнес. К. : Либідь, 1992. 328 с.
3. Державна фіскальна служба України. Надходження податків і зборів. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-t-pokazniki-roboti/nahodjennya-podatkov-i-zboriv--obovyaz/nahodjennya-podatkov-i-zboriv>.
4. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets>.
5. Статистичний збірник: «Бюджет України 2018». Київ, 2019. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20\(for%20website\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20(for%20website).pdf).
6. Державна служба статистики. Населення. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Мінімальна заробітна плата в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/>.
8. Державна служба статистики. Кількість юридичних осіб за організаційними формами. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/edrpoj/ukr/EDRPU_2018/ks_opfg/ks_opfg_0118.htm.
9. Державна служба статистики. Економічна статистика. Економічна діяльність. Діяльність підприємств. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm.

References

1. Ivanov Yu. B. Podatkova systema : pidruchnyk. K. : Atika, 2006. 920 s.
2. Sutormina V. M., Fedosov V.M., Andrushchenko V.L. Derzhava-podatky-biznes. K. : Lybid, 1992. 328 s.
3. Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy. Nadkhodzhennia podatkiv i zboriv. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-t-pokazniki-roboti/nahodjennya-podatkov-i-zboriv--obovyaz/nahodjennya-podatkov-i-zboriv>.
3. Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets>.
5. Statystychnyi zbirnyk: «Biudzhet Ukrainy 2018». Kyiv, 2019. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20\(for%20website\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20(for%20website).pdf).
6. Derzhavna sluzhba statystyky. Naseleattia. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Minimalna zarobitna plata v Ukraini. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/>.
8. Derzhavna sluzhba statystyky. Kilkist yurydychnykh osib za orhanizatsiinymy formamy. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/edrpoj/ukr/EDRPU_2018/ks_opfg/ks_opfg_0118.htm.
9. Derzhavna sluzhba statystyky. Ekonomichna statystyka. Ekonomichna diialnist. Diialnist pidpriemstv. Chystyi prybutok (zbytok) pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpriemstva. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm.



FINANCE, BANKING AND INSURANCE

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 330.341.1

ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОДУКТІВ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Петро Віблій; Ірина Лащик; Петро Дяків

Національний університет «Львівська політехніка», Львів, Україна

Резюме. Розглянуто та проаналізовано тенденції розробки й імплементації фінансових технологій у банківській системі України. Визначено перспективи та проблеми залучення новітніх технологій. Наведено актуальність і необхідність інвестування у розроблення платформ онлайн-банкінгу, систем безконтактної оплати та систем ідентифікації клієнта. Визначено негативні явища як економічного, так і неекономічного характерів щодо використання *fintech* розробок у банківській сфері. Також спрогнозовано майбутні тенденції у сфері банківських сервісів, проаналізовано досвід вітчизняних та світових банків, сформовано рекомендації для подальшого розвитку. Сучасні тенденції світового банківського сектора щодо діджиталізації процесів та переведення сервісів у площину Інтернету підвищують важливість інвестування у *fintech* розробки як джерела розвитку комерційних банків. Стимулювання розроблення та імплементації новітніх технологій в економічний сектор повинно стати завданням номер один для уряду та НБУ, адже результатом таких трансформацій є збільшення ефективності використання наявних ресурсів, зменшення частки нелегальних грошових транзакцій та акумулювання вільних коштів у банківській системі. На сьогодні, активне залучення фінансових розробок є не тільки можливістю залучити більше клієнтів або збільшити прибуток, але й важливою запорукою успішної діяльності банку. Зважаючи на відкритість українського населення до діджиталізації фінансових послуг та активну трансформацію банківської системи, Україна є перспективним ринком для розроблення та впровадження найновітніших розробок. Такі *fintech* технології, як платіжні картки, безконтактні розрахунки, QR ідентифікації клієнтів є залученими до понад половини транзакцій. Ряд останніх державних ініціатив, націлених на підтримку цієї індустрії, зокрема перехід на цифровий документообіг, дозвіл на використання цифрового підпису та впровадження електронних ідентифікаторів *Bank ID* і *Mobile ID* як універсальних ідентифікаторів вказує на те, що існуюча тенденція не лише зберігатиметься, але й набиратиме нових оборотів.

Ключові слова: фінансові інновації, фінансово-технологічні продукти, банківська система, платіжні системи, Інтернет-банкінг, інновації, безконтактні транзакції.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.121

Отримано 04.06.2020

UDC 330.341.1

FINTECH PRODUCTS USE IN UKRAINE BANKING SYSTEM

Petro Viblyi; Iryna Lashchyk; Petro Diakiv

Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine

Summary. *The development and implementation of financial technologies in the banking system of Ukraine are considered and analysed in this paper. Prospects and problems of attracting the latest technologies are identified. The relevance and necessity of investing in the development of online banking platforms, contactless payment systems and customer identification systems are presented. Negative phenomena of both economic and non-economic nature regarding the use of fintech developments in the banking sector are identified. Future trends in the field of banking services are forecast, the experience of national and world banks is analyzed and recommendations for further development are formed. Current trends in the global banking sector concerning the digitalization of processes and the transfer of services to the Internet increase the importance of investing in fintech development as a source of commercial banks development. Stimulating the development and implementation of new technologies in the economic sector should be the first and foremost task for the government and NBU, as the result of such transformations is to increase the efficiency of available resources, reduce the share of illegal money transactions and accumulate free funds in banking system. At present, active involvement of financial developments is not only the opportunity to attract more customers or increase profits, but also an important key to the bank successful operation. Considering the openness of Ukrainian population to the digitalization of financial services and active transformation of banking system, Ukraine is a promising market for the development and implementation of the latest developments. Fintech technologies such as payment cards, contactless payments, QR customer identification are involved in more than half of transactions. A number of recent government initiatives aimed at industry support, including digital document flow, digital signature authorization and introduction of Bank ID and Mobile ID electronic identifiers as universal ones, indicate that the current trend not only remains but also grows in intensity.*

Key words: *financial innovations, fintech products, bank system, payment systems, online banking, innovation, contactless transaction.*

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.121

Received 04.06.2020

Постановка проблеми. Сучасні тенденції світового банківського сектора щодо діджиталізації процесів та переведення сервісів у площину Інтернету підвищують важливість інвестування у fintech розробленн як джерела розвитку комерційних банків. Стимулювання розроблення та імплементації новітніх технологій в економічний сектор повинно стати завданням номер один для уряду та НБУ, адже результатом таких трансформацій є збільшення ефективності використання наявних ресурсів, зменшення частки нелегальних грошових транзакцій та акумулювання вільних коштів у банківській системі.

На сьогодні, активне залучення фінансових розробок є не тільки можливістю залучити більше клієнтів або збільшити прибуток, але й важливою запорукою успішної діяльності банку.

Метою статті є зображення стану та перспектив імплементації фінансових технологій у банківську систему України в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз інформаційних джерел та останніх наукових публікацій свідчить про те, що питанню розроблення та використання інноваційних технологій у банківській системі нашої держави приділяється велика увага

як з боку українських, так і іноземних спеціалістів: М. Greenspan, S. Fox, Радко Е. Б, Зінченко А., Бойко І., Вишницький Ю. та ін.

Виклад основного матеріалу. Традиційно банки, страхові та торговельні компанії були одними з лідерів у використанні передових технологій. Революція почалася з телеграфа 1838 р. і трансатлантичного кабелю в 1866. Ці винаходи значно збільшували швидкість комунікації та дали старт початку глобалізації фінансів. До 1950-х років угоди здійснювалися компаніями телефоном, поштою чи особисто. Бази даних являли собою стоси паперів, які зберігалися у безкінечних архівах, а у банківській справі позичальник зазвичай оцінював кредитний ризик клієнта на основі того, як добре він знав його як людину [1].

У 1967 році Barclays Bank випустив перший банкомат у світі та революціонізував банківську діяльність вдруге. Люди могли отримати гроші з їх рахунку, не розмовляючи з касиром або входячи в банк. Банківська система стає доступною 24/7 і уже майже через 30 років повністю перейшла в Інтернет площину. 1995 рік відзначився створенням першого Інтернет-банкінгу від Security First Network Bank, що вивів банківський сервіс на небачений раніше рівень.

В Україні ж першим банком, який долучився до світового тренду, був ПриватБанк, який 1998 року провадив Приват 24 – перший Інтернет-банкінг нашої країни. Саме з цього року розпочався активний розвиток сфери платежів і валют, у банківській сфері держави розпочався використання таких платформ, як P2B, P2P, краудфандінг.

Хоч і на початку 2000-х запровадження веб-сервісів було дуже повільним, зокрема через не розповсюдженість Інтернету та недовіру громадян до інновацій, то уже у 2015 році частка користувачів Інтернет-банкінгу склала 51%, а інвестиції в українські фінансові стартапи – 132 млн. дол. США [2].

Неабиякої популярності в Україні отримали й так звані безконтактні платежі. Нова технологія завдяки таким перевагам, як оперативність, швидкість проведення платіжних операцій та вищий рівень безпеки платіжних карток знайшла широку підтримку серед українських банків. За даними Mastercard у 2018 році Україна перебувала на четвертому місці у світі за часткою платежів, здійснених за допомогою мобільних телефонів та смарт-годинників, а темпи приросту NFC-платежів випереджали показники Канади та Польщі. Використання таких глобальних платіжних систем, як Apple Pay, Google Pay та ін. набирає все більших обертів, а кожен приріст подібної інклюзії на 10% збільшує ВВП нашої держави в середньому на 0.3% [3].

Окрім того, протягом останніх 5 років в Україні спостерігається значний приріст кількості безконтактних платіжних карток. Станом на кінець 2019 року в активному використанні знаходилося 8.6 млн. грн, а це означає, що кожна п'ята активна платіжна картка оснащена чіпом.

Якщо казати про інші держави, то статистика відрізняється залежно від країни. Зокрема в США лише 3% карток містять у собі вбудований чіп, а у Південній Кореї ця цифра наближається до сотні. Україна ж планує досягти повної модернізації платіжних карток уже до 2023 року [4].

Вслід за розвитком платіжних карток значний прогрес також спостерігається і в темпах приросту кількості POS-терміналів. Станом на 2019 рік у використанні знаходилося 333.8 тис. шт. пристроїв, а понад 90% з них є адаптованими для безготівкових розрахунків (що на 19.7% більше, ніж у 2018 році). Переваги в подібних

фінансових інноваціях були позитивно оцінені й суб'єктами господарювання. А вже лише за 2019 рік кількість підприємств, що готові приймати безготівкові платежі, зросла на 15.1%, а кількість платіжних терміналів безперервно зростала протягом останніх чотирьох років – з 5.2 до 8.4 тис. шт. на 1 млн. населення (рис. 2).

Платіжні картки в Україні

у 2019 році*

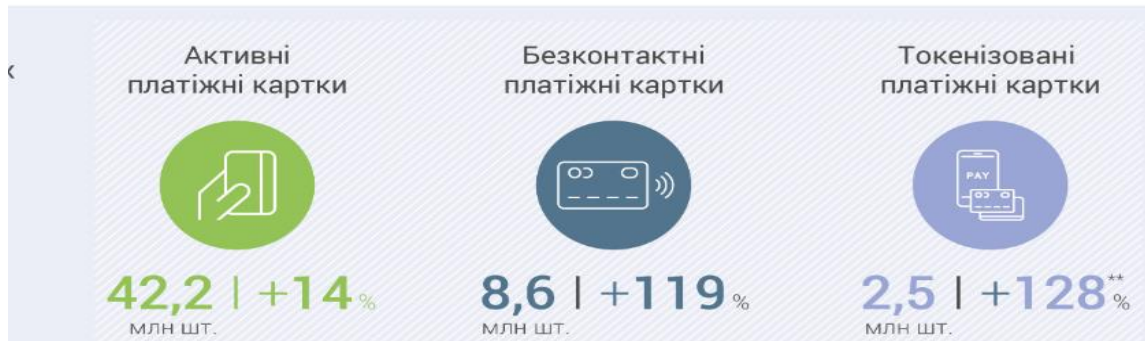


Рисунок 1. Динаміка та структура платіжних карток в Україні у 2019 році

Figure 1. Dynamics and structure of payment cards in Ukraine in 2019

Джерело: НБУ [7].

Окрім удосконалення уже наявних технологій, доступних на фінансовому ринку, один із найбільших банків України (Ощадбанк) у 2019 році оголосив про тестування новітньої розробки, що дозволяє використовувати усі смартфони з вбудованою NFC технологією у ролі платіжного терміналу, що в сукупності з модернізацією платіжних карток стане вагомим кроком назустріч детінізації бізнесу та зменшенню кількості готівкових розрахунків. А вже не зважаючи на значні темпи розвитку, на сьогодні, лише 40% торгових точок приймають безготівкову оплату товарів та послуг [5].

Яскравим лакмусовим папірцем готовності українського населення здійснювати свої розрахунки в безготівковій формі є також і поява першого українського «мобільного» банку – Monobank. Мобільний додаток, що позиціонує себе як необанк, створений у 2017 році й був визнаний найкращим українським FinTech-стартапом за версією PaySpace Magazine Awards, а у 2018 здобув головну нагороду в категорії «Необанк року» премії FinAwards 2018. Інтернет-платформа, що працює на базі Універсал Банку, всього за 1.5 року здобула довіру мільйона клієнтів. Для порівняння, схожим небанкам в європейських країнах (Revolut та N26) для досягнення такої ж кількості активних користувачів знадобилося два роки, враховуючи те, що сфера їх діяльності не обмежувалась однією країною, а відомий англійський банк Monzo досягнув згаданої межі лише за 3 роки. Безумовно, такий значний успіх банку, що не має звичної нам розвиненої мережі відділень, банкоматів, терміналів більшою мірою є заслугою менеджерського складу та маркетологів підприємства. Однак, з іншого боку, це також яскравий сигнал того, що українці готові до впровадження інновацій у сфері фінансів [4].



Рисунок 2. Динаміка розвитку системи платіжних терміналів в Україні у 2019 році

Figure 2. Dynamics of payment terminal systems development in Ukraine in 2019

Джерело: НБУ [7].

Окремої уваги заслуговують також фінансові інновації, що застосовуються у сфері громадського транспорту. Через складність імплементації та значну вартість спеціальних систем оплати вартості проїзду в громадському транспорті, українські міста були змушені шукати дешевшу альтернативу проведення розрахунків. У кооперації з платіжними системами Mastercard, Visa, низкою українських банків та інших компаній була розроблена ціла група технологій, які дозволили за лічені секунди здійснити оплату проїзду. Зокрема у Львові, вартість проїзду у трамваї можливо оплатити за допомогою: QR-коду і додатку Приват 24, додатку EasyWalletUa та технології Bluetooth, відправленого смс-повідомлення на спеціальний номер або банківської картки, прикладеної то спеціального терміналу. Кожна з розроблених систем, заохочує клієнтів здійснювати оплату проїзду в безготівковій формі, а, отже, дозволяє зберігати кошти населення в середині банківської системи і перенаправляти їх в інші сфери економіки.

З 2012 року українці користуються можливістю зняти готівку в банкоматі без банківської карти, а черговий успіх упровадження інновацій у банківській системі належить Приватбанку. Опція ідентифікації клієнта за допомогою QR-коду з банкомату була доступна українцям уже тоді, коли провідні розробники АТМ (наприклад NCR) лише розробляли концепцію зняття готівки без допомоги банківської картки. В США схожа опція стала доступною лише у 2013 році, а в деяких країнах схожий сервіс і надалі презентують як інноваційний, зокрема ОСВС Bank (один із найбільших банків Південно-Східного регіону Азії) і найбільша небанківська мережа банкоматів Cardtronics запустили таку можливість лише минулого року [4].

Fintech є потужним трендом і новим баченням надання фінансових сервісів, однак крім низки переваг схожі інновації є загрозою для традиційних гравців банківського сектора.

Згідно з дослідженням Bank of England до 2023 року активне впровадження новітніх розробок у фінансовий ринок може скоротити сукупний прибуток банків Великої Британії на 1.1 мільярд фунтів стерлінгів. Окрім зростання ризику ліквідності,

через меншу прив'язаність до конкретного банку основними факторами також будуть зменшення доходів від овердрафту та вартості платіжних послуг [6].

Відповідно до розрахунків НБУ частка безготівкових операцій при використанні платіжних карток збільшується протягом останніх 5 років і у 2019 році склала майже половину обсягу (823.2 млрд грн). Якщо говорити про кількість безготівкових операцій, то безготівковими є вісім із десяти операцій з платіжними картками (рис.3).

З огляду на цю динаміку українські банки не збираються зупинитися на уже досягнутих результатах і планують збільшення видатків на розроблення та імплементацію новітніх технічних розробок. Дані дослідження UNIT.Citi свідчать про те, що станом на сьогодні в Україні здійснюють свою діяльність понад 80 фін-тех компаній. Більша частина цих стартапів була заснована протягом останніх чотирьох років –58% [6].



Рисунок 3. Динаміка та структура операцій із використанням платіжних карток в Україні у I півріччі 2019 року

Figure 3. Dynamics and structure of transactions using payment cards in Ukraine in the first half of 2019

Джерело: НБУ [7].

Таке активне впровадження фінансових інновацій та активне інвестування коштів у нові розробки є однією з основних чинників кризи 2009–2017 років, у результаті яких кількість банків в Україні скоротилася з 176 до 88 одиниць. Більшість установ не мали можливості конкурувати зі лідерами ринку, адже змінилося саме уявлення про банківську систему та якість сервісів, а недовіра до традиційних фінансових установ лише зростала.

Висновки. Зважаючи на відкритість українського населення до діджиталізації фінансових послуг та активну трансформацію банківської системи, Україна є перспективним ринком для розроблення та впровадження найновітніших розробок. Такі fintech технології, як платіжні картки, безконтактні розрахунки, QR ідентифікації клієнтів є залученими до більш ніж половини транзакцій і ця частка буде зростати. Яскравою подією було створення й безумовний успіх першого «мобільного банку», який був визнаний одним із найкращих необанків у світі й назавжди змінив уявлення про

банківську систему. Ряд останніх державних ініціатив, націлених на підтримку цієї індустрії, зокрема перехід на цифровий документообіг, дозвіл на використання цифрового підпису та впровадження електронних ідентифікаторів Bank ID і Mobile ID як універсальних ідентифікаторів вказує на те, що існуюча тенденція не лише зберігатиметься, але й набиратиме нових обертів.

Conclusions. Considering the openness of the Ukrainian population to the financial services digitalization and active banking system transformation, Ukraine is a promising market for the development and implementation of the latest developments. Fintech technologies such as payment cards, contactless payments, QR customer identification are involved in more than half of transactions and this share will grow. Striking event was the Creation and unqualified success of the first "mobile bank", recognized as one of the best neo-banks in the world is the dramatic event which once-for-all-time changes the view of the banking system. A number of recent government initiatives aimed at industry support, including digital document flow, digital signature authorization and introduction of Bank ID and Mobile ID electronic identifiers as universal ones, indicate that the current trend not only remains but also grow in intensity.

Список використаної літератури

1. Greenspan M. The Complete Guide to Fintech Trading and Investments. URL: <https://comparic.xyz/uploads/2017/10/the-complete-guide-to-fintech-trading-and-investments.pdf>.
2. Пochenчук Г. М. Фінансові технології: розвиток і регулювання. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/200.pdf.
3. Україна – четверта у світі за кількістю NFC-транзакцій по картках Mastercard. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2019/01/29/36541923/>.
4. Fintech в Україні: 7 підстав відчувати гордість. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2019/08/27/38858782/>.
5. Радько Є. Б. Сучасний стан інтернет-банкінгу як явища: перспективи, переваги та недоліки. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/207.pdf.
6. Зінченко А. Що таке Fintech та які його перспективи на ринку фінпослуг України. URL: <https://business.ua/finances/4251-shcho-take-fintech-ta-iaki-ioho-perspektyvy-na-rynku-finposluh-ukrainy>.
7. Платіжна інфраструктура, 2019 рік. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/platijna-infrastruktura-2019-rik>.

References

1. M. Greenspan, S. Fox. The Complete Guide to Fintech Trading and Investments. Available at: <https://comparic.xyz/uploads/2017/10/the-complete-guide-to-fintech-trading-and-investments.pdf>. (accessed 01.06.2020)
2. Pochenchuk Gh. M. Finansovi tekhnologhiji: rozvytok i reghuljuvannja. [Financial technologies: use and regulation] *Ekonomika i suspiljstvo*, 2017. Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/200.pdf
3. Ukrajina — chetverta u sviti za kiljkistju NFC-tranzakcij po kartkakh Mastercard. [Ukraine is the fourth in the world in the number of NFC-transactions on Mastercard cards]. Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2019/01/29/36541923/>
4. Fintech v Ukrajini: 7 pidstav vidchuvaty ghordistj. [Fintech in Ukraine: 7 reasons to be proud] Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2019/08/27/38858782/>
5. Radjko Je. B. Suchasnyj stan internet-bankinghu jak javyshha: perspektyvy, perevaghy ta nedoliky. [The current state of Internet banking as a phenomenon: prospects, advantages and disadvantages]. *Efektivna ekonomika*, 2018. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/207.pdf.
6. Zinchenko A. Shho take Fintech ta jaki jogho perspektyvy na rynku finposlugh Ukrajiny. [What is Fintech and what are its prospects in the financial services market of Ukraine] Available at: <https://business.ua/finances/4251-shcho-take-fintech-ta-iaki-ioho-perspektyvy-na-rynku-finposluh-ukrainy>
7. Platizhna infrastruktura, 2019 rik. [Payment infrastructure, 2019] Available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/platijna-infrastruktura-2019-rik>



УДК 336.2

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ В УКРАЇНІ

Назар Демчишак; Оксана Щуревиц; Максим Кобильник

Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів, Україна

Резюме. Система оподаткування є вагомим фактором, який чинить вплив на ухвалення рішення про інвестування, особливо щодо залучення іноземних інвестицій, адже саме вони здатні вплинути на розвиток економіки країни та забезпечити її економічну безпеку. Ефект державних заходів стосовно податкового стимулювання в даній площині є вирішальним, оскільки для здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності підприємствам необхідні фінансові ресурси, які можуть бути вивільнені зниженням рівня податкового навантаження. Розглянуто роль податкового механізму в стимулюванні інвестиційної діяльності вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання в умовах переходу України до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки. Визначено та класифіковано податкові інструменти впливу держави на формування сприятливого інвестиційного клімату. Досліджено динаміку джерел фінансування капітальних інвестицій та їхню структуру, з'ясовано рівень впливу розміру податкового навантаження на обсяги залучення інвестицій в Україну впродовж останніх років. Розкрито напрями можливого удосконалення системи оподаткування прибутку, отриманого в результаті господарської діяльності українських підприємств через запровадження податку на виведений капітал. У контексті імплементації останнього в податкову систему України, з'ясовано можливість впливу даного податку на формування додаткових фінансових ресурсів ділових одиниць з їх подальшим використанням у процесі досягнення передбачених інноваційно-інвестиційних цілей. Проаналізовано й узагальнено зарубіжний досвід використання податкових важелів у процесі активізації інвестиційної діяльності на прикладі Грузії, Словаччини, Польщі, Естонії та інших країн. Обґрунтовано напрями та методи податкового стимулювання, а також наявні перешкоди на шляху інноваційного розвитку економіки України, зокрема: значні корупційні зловживання, низька ефективність контролю за використанням податкових спрощень, відсутність комплексної системи оцінювання ефективності податкових пільг, недостатня розвиненість комунікації податкових органів із платниками податків, слабкий рівень податкової культури населення.

Ключові слова: податки, інвестиції, податкове стимулювання, податковий механізм, інвестиційна діяльність.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.128

Отримано 26.05.2020

UDC 336.2

TAX STIMULATION OF INVESTMENT ACTIVITY: THEORETICAL ASPECTS AND IMPLEMENTATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN UKRAINE

Nazar Demchyshak; Oksana Shchurevych; Maksym Kobylnyk

Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, Ukraine

Summary. Tax system is an important factor influencing the investments decision, especially regarding foreign investments attraction, since they impact the development of the country's economy and provide its economic security. The effect of governmental measures on tax stimulation in this area is crucial, the enterprises

need the financial resources released by reducing the tax level burden to carry out innovation and investment activities. This paper is deals with the investigation of the tax mechanism role in stimulating investment activity of domestic and foreign business entities under conditions of Ukraine transition to innovation and investment model of national economy development. Tax instruments of state influence on the formation of favourable investment climate are identified and classified. The dynamics of sources of capital investments and their structure are investigated as well as the degree of influence of the size of tax burden on the volumes of investment attraction in Ukraine during the last years is clarified. The directions of possible improvement of profit taxation system are defined as a result of economic activity of the Ukrainian enterprises due to the introduction of the withdrawn capital. In the context of the implementation of the latter in Ukraine tax system, the possibility of the given tax impact on the formation of business units additional financial resources with their further application in the process of achieving the innovative and investment goals is defined. Foreign experience of tax levers use in the process of investment activity intensification on the example of Georgia, Slovakia, Poland, Estonia and other countries is analysed and generalized. The ways and methods of tax stimulation are substantiated, as well as the existing obstacles on the way of Ukraine economy investment development, particularly: significant corruption abuses, low efficiency of control over the use of tax simplifications, lack of comprehensive estimation system for tax benefits, insufficient communication of tax authorities with taxpayers, weak population tax culture level.

Key words: taxes, investment, tax stimulation, tax mechanism, investment activity.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.128

Received 26.05.2020

Постановка проблеми. Санація вітчизняної економіки та забезпечення передумов для відновлення належної динаміки її зростання потребують активізації інвестиційної діяльності в країні за допомогою різних методів, одним з яких є державне стимулювання. Сприяння економічному розвитку на принципах розширеного відтворення потребує дієвої підтримки з боку уряду, що повинна трансформуватись у формування, впровадження та ефективну реалізацію державної інвестиційної політики. Застосування важелів та інструментів останньої дає змогу залучати додаткові інвестиції для забезпечення інноваційного розвитку економіки й регіонів шляхом стимулювання максимального використання природних та інтелектуальних ресурсів, налагодження механізму фінансування стратегічно важливих інвестиційних проєктів, мінімізації впливу негативних явищ на навколишнє середовище, що в кінцевому результаті сформує сприятливий інвестиційний клімат і підвищить рівень інвестиційної привабливості України. Сприяти цьому може запровадження комплексу заходів із використання податкових інструментів, що заохочуватимуть учасників ринку до розширення інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню впливу податків на залучення інвестиційних ресурсів та інвестиційний клімат приділяють увагу у своїх працях такі вітчизняні фахівці, як Є. Редзюк, І. Герасимова, І. Лінтур, І. Луценко, І. Цуркан, М. Карлін, М. Петричко та ін. Проте існує необхідність у поглибленому дослідженні особливостей податкового стимулювання розвитку інвестиційної діяльності з урахуванням умов сьогодення й іноземного досвіду.

Метою статті є обґрунтування ролі й специфіки застосування податкових інструментів у державному регулюванні інвестиційної діяльності та узагальнення зарубіжного досвіду використання податкового механізму в процесі стимулювання інвестицій з огляду на можливості його імплементації в Україні.

Виклад основного матеріалу. Одним зі способів впливу держави на стимулювання інвестиційної активності вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання є використання податкового механізму. Це сукупність заходів та інструментів, які застосовують органи державної влади та місцевого самоврядування з метою забезпечення інвестування суб'єктами великого та малого бізнесу в найбільш

перспективні й прогресивні проекти, що відповідають інтересам держави та суспільства загалом.

Зазвичай такими інструментами є податкові ставки та пільги, які використовуються як окремо, так і в сукупності, й дають можливість зменшити податкове навантаження на бізнес, а звільнені грошові ресурси спрямувати на інноваційно-інвестиційні потреби. Такий механізм буде ефективним лише у випадку цільового використання фінансових ресурсів, звільнених від оподаткування, що потребує, у свою чергу, додаткового контролю з боку держави.

Науковці по-різному підходять до визначення та класифікації податкових інструментів стимулювання інвестиційної діяльності. Найбільш вичерпним та актуальним, на наш погляд, є їхній поділ на 2 блоки: основні та додаткові (рис. 1).

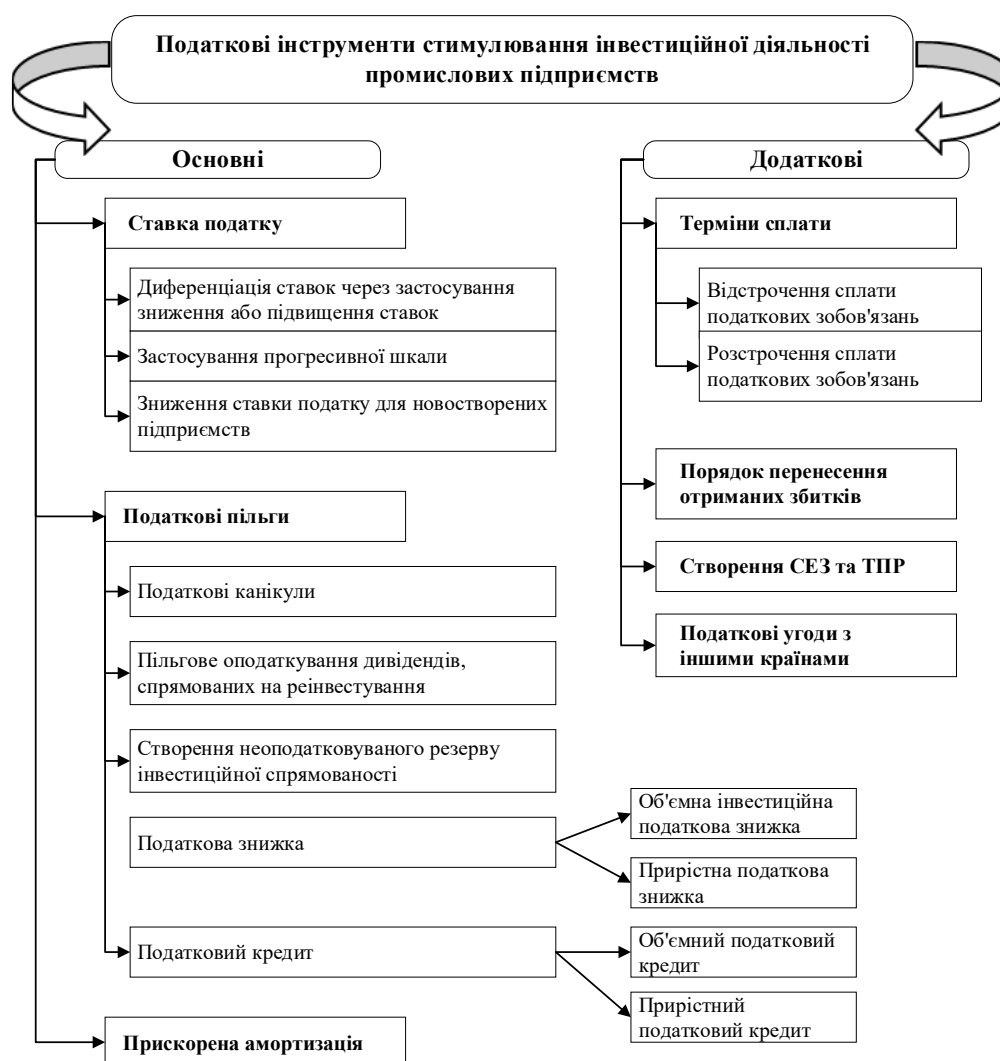


Рисунок 1. Класифікація податкових інструментів стимулювання інвестиційної діяльності [12]

Figure 1. Classification of tax instruments for investment activity stimulation [12]

Згідно з даною концепцією до основних податкових інструментів відносять: ставку податку, податкові пільги та прискорену амортизацію, а до додаткових – коригування термінів сплати податків, порядок перенесення отриманих збитків,

створення спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, а також укладання угод з іншими країнами.

Використання податків з метою активізації та прискорення інвестиційної діяльності зумовлено їх функціями, на базі яких формується податковий механізм. Поряд із головною функцією податків – фіскальною, вагому роль відіграє стимулююча як підфункція регулюючої. Результатом її реалізації є орієнтація на певний об'єкт – вид підприємницької діяльності, який потребує державної підтримки, а також створення сприятливого інвестиційного клімату як для національного, так й іноземного інвестора.

Потрібно відзначити, що динаміка коштів іноземних інвесторів у структурі джерел фінансування капітальних інвестицій в Україні тенденційно досить нестабільна (табл. 1).

Таблиця 1. Джерела фінансування капітальних інвестицій в Україні за 2016–2019 рр.*

Table 1. The sources of capital investments in Ukraine during 2016–2019

Джерела	2016		2017		2018		2019	
	Млн грн	%	Млн грн	%	Млн грн	%	Млн грн	%
Усього	326164	100.0	412813	100.0	526,342	100.0	584447	100.0
Коштів державного бюджету	7469	2.3	14325	3.5	21037	4.0	29537	5.0
Коштів місцевих бюджетів	23225	7.1	38176	9.2	45743	8.7	56048	9.6
Власних коштів підприємств та організацій	226399	69.4	288644	69.9	375309	71.3	397772	68.1
Кредитів банків та інших позик	23250	7.1	21827	5.3	35300	6.7	40983	7.0
Коштів іноземних інвесторів	9417	2.9	5667	1.4	1540	0.3	3541	0.6
Коштів населення на будівництво житла	29118	8.9	32288	7.8	33 839	6.4	32666	5.6
Інших джерел фінансування	7287	2.3	11886	2.9	13574	2.6	23902	4.1

*Джерело: складено автором на основі [4].

Протягом останніх років відбулося суттєве зниження обсягу коштів іноземних інвесторів: мало місце скорочення на 62% у 2019 порівняно із 2016 роком. Незважаючи на зростання абсолютного показника капітальних інвестицій протягом 2016–2019 років, частка коштів іноземних інвесторів у структурі джерел найменша – сягає від 0,6 до 2,9% їх загальної суми та демонструє тенденцію до зниження. Очевидно, це є результатом недовіри іноземних інвесторів до можливостей стабільного ведення бізнесу в Україні та відсутність сподівань щодо поліпшення умов підприємницької діяльності на її території.

Залежність інвестиційного клімату України від впливу податкових інструментів можна простежити, співставивши динаміку рівня загального фіскального навантаження та обсягів залучених в Україну прямих іноземних інвестицій.

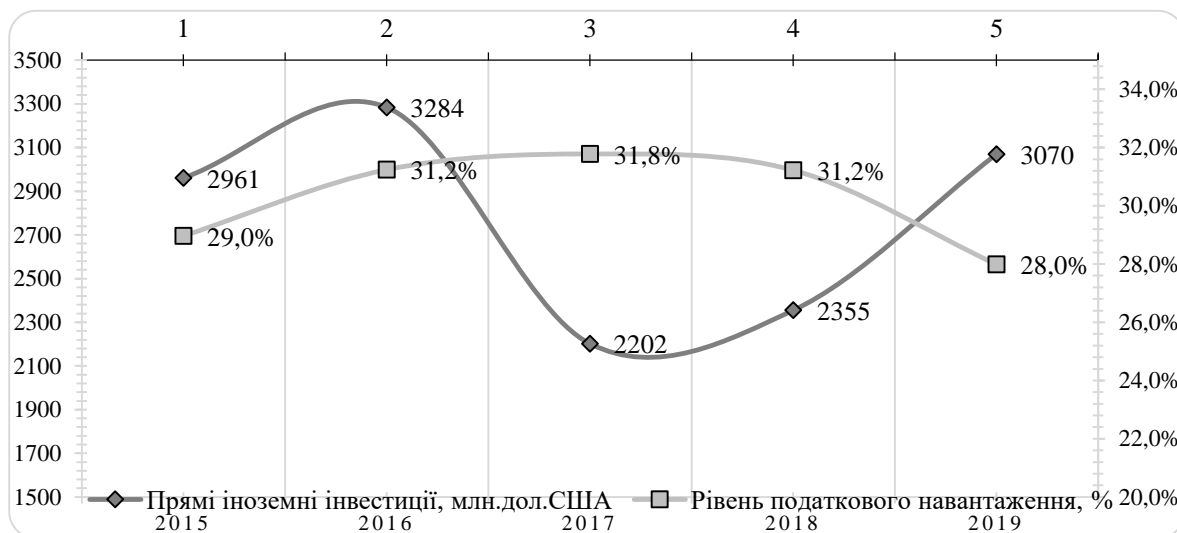


Рисунок 2. Аналіз взаємозв'язку між рівнем податкового навантаження та обсягом іноземних інвестицій в Україну впродовж 2015–2019 рр.

Figure 2. Analysis of the relationship between the level of tax burden and foreign investment in Ukraine during 2015–2019

Джерело: розраховано автором на основі [4], [5], [10].

Як бачимо з даних на рисунку 2, існує обернена залежність між обсягами прямих іноземних інвестицій в Україну та рівнем її податкового навантаження. Зокрема, у 2017 році, коли рівень податкового навантаження досягав максимального значення за досліджуваний період, обсяг інвестицій скоротився до 2 202 млн дол. США, тобто на 32,9% у порівнянні з попереднім періодом.

У сучасних процесах глобалізації та інтернаціоналізації посилюється мобільність зовнішніх інвестицій, які зумовлюють ризики «відтоку» капіталу й трудових ресурсів, зокрема висококваліфікованих фахівців, на території зі сприятливішими умовами для ведення підприємницької діяльності. З метою проведення ефективної політики державного стимулювання інвестиційної діяльності через активізацію податкового механізму важливим є використання передового досвіду інших країн, які за станом економіки, можливостями, історичною специфікою формування економічної системи тощо «схожі» з Україною.

Однією з таких держав є Грузія. Результатом упровадження «гучних реформ» у цій країні стало скорочення кількості податків з 22 до 5, спрощення оподаткування малого бізнесу та, що найбільш важливо, – це введення суттєвих стимулів для іноземних інвесторів. У деяких регіонах країни для іноземних інвесторів земельна ділянка продається за один ларі, тобто практично безкоштовно. Єдиною умовою є використання такої ділянки лише у цілях будівництва, тобто інвестор повинен збудувати об'єкт протягом обумовленого терміну й почати вести власний бізнес. Крім цього, держава надає інвесторам безкоштовно бізнес-плани та пільги з оподаткування терміном на 15 років. Додатковими стимулами з боку держави є також лібералізація бюрократичних процедур: скорочення кількості обов'язкових ліцензій, необхідних для ведення підприємницької діяльності, ліквідація законів, які гальмують запуск та подальше ведення бізнесу, а також повна цифрова трансформація держаних послуг [1]

Як наслідок, це дало можливість країні піднятися на 100 позицій у міжнародному рейтингу легкості ведення бізнесу «DoingBusiness», збільшити обсяги податкових

надходжень до бюджету, сформувати позитивну динаміку зростання ВВП, а також отримувати щорічно близько одного мільярда доларів інвестицій (табл. 2).

Таблиця 2. Позиції Грузії та України у рейтингу DoingBusiness 2020*

Table 2. The positions of Georgia and Ukraine in Doing Business 2020 ranking

Рейтинг	Країна	Оцінка
1	Нова Зеландія	86.8
2	Сінгапур	86.2
3	Гонконг	85.3
4	Данія	85.3
5	Південна Корея	84.0
6	США	84.0
7	Грузія	83.7
...
64	Україна	70.2

*Джерело: складено автором на основі [13]

Інший приклад – сусідня Україні Словаччина. Успішна та прогресивна податкова політика, проведена державою, як одна із передумов вступу до Європейського Союзу, дала змогу заохотити іноземних інвесторів до вкладання коштів у економіку країни. Нині тут знаходяться офіси провідних компаній світу, що стало можливим завдяки послабленню надмірного податкового тиску, зокрема на фонд оплати праці. Попри податкові зміни, необхідно зауважити позитивний ефект від політичних трансформацій, що сприяло формуванню довіри як вітчизняних, так й іноземних інвесторів до уряду країни та його рішень.

Країни-сусіди наразі поліпшують власний інвестиційний клімат та формують значні преференції для іноземних інвесторів, особливо у сфері інформаційних технологій. У Польщі попри загальну систему оподаткування, котрою користується ІТ-бізнес, відшкодовується 30% витрат (до 1 січня 2016 р. було 50%) за креативну діяльність. У Білорусі в «парку високих технологій» для ІТ-компаній не встановлюються податок на прибуток, ПДВ, митні платежі. Інвестор протягом трьох років звільняється від земельного податку. Крім того, є 9-відсоткова пільга на ПДФО, а також обмежується максимальна база для внесків на соціальне страхування. У Румунії великій ІТ-компанії, яка відкриває центр розробок, у перших три роки відшкодовується 150% витрат, що означає не лише компенсацію всіх витрат, а й надання додаткових коштів за три роки +50% за рахунок спеціального гранту від Євросоюзу – все задля розвитку інформаційних і високих технологій. Також у цій країні діє 3-відсоткова пільга для податку на прибуток підприємств за спрощеною системою оподаткування та 0% – на доходи фізичних осіб у разі підтвердження креативного характеру діяльності [11].

Результатом нещодавніх податкових реформ у Польщі стало зменшення з 18% до 0% податку на доходи для молодих працівників до 26 років, які отримують менше 85,5 тисячі злотих на рік. Тобто відбулося фактичне його скасування. Це зроблено задля сповільнення процесу «відтоку розумів» із держави до більш розвинених країн із вищим рівнем оплати праці [9]. Уряд Польщі даним рішенням переслідує одразу дві мети: стимулювання до праці молодих спеціалістів шляхом забезпечення покращення їх фінансового стану, а також формування й розвиток внутрішнього ринку праці,

наповнення його працівниками, що є джерелом трудових ресурсів для майбутніх інвестиційних проектів.

В Україні точаться дискусії щодо заміни податком на виведений капітал податку на прибуток підприємств, основна ставка якого становить 18%. Це зумовлено внесенням до парламенту проекту Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал № 8557. Планується встановлення базової ставки на рівні 15% з операцій з виплати дивідендів. Така зміна спричинить збільшення інвестицій у виробництво шляхом реінвестування отриманого прибутку в оновлення виробничих потужностей без надмірного податкового навантаження, що в результаті забезпечить зростання ВВП у середньотерміновій перспективі. Розглядаючи дане питання на макrorівні, існує проблема значного скорочення надходжень до державного бюджету. Проте досвід запровадження деякими країнами такого податку підтверджує ефективність даної моделі оподаткування розподіленого прибутку [7]. Для прикладу, лише удосконалення роботи митниці, подолання корупції у митних органах, проведення якісної цифровізації роботи дозволить компенсувати втрати бюджету від недоотримання надходжень від податку на прибуток.

У контексті зазначеного вище відзначимо, що у 2000 році Естонія запровадила податок на виведений капітал, що дало можливість досягнути вагомих результатів [7]:

1) країна піднялася на першу позицію у загальному рейтингу Індексу конкурентоспроможності податкових систем. Ключовими факторами цього міжнародна спільнота вважає не тільки заслугу податку на розподілений прибуток, а й майнового податку, яким оподатковується лише вартість землі, а не вартість будівництва, а також повне звільнення від оподаткування іноземного прибутку;

2) відбулося зростання обсягів інвестицій протягом 2000–2004 рр. на 39%, що перевищило рівень сусідніх держав – Латвії та Литви;

3) податкове навантаження особливо не змінилося. До 2000 року воно перебувало на рівні 34%, а в перші роки функціонування податку на розподілений прибуток знизилося лише на 3 відсоткові пункти. Однак у період світової фінансової кризи зросло до 35,9%, але протягом останніх років знизилося до звичного рівня: 32–33%;

4) скоротилися доходи від оподаткування корпорацій за перші три роки запровадження податку, внаслідок цього на перших етапах уряду довелося скороти видатки бюджету та компенсувати втрати бюджету підвищенням акцизів на пальне, алкоголь, тютюн, які сьогодні забезпечують одні з найбільших надходжень акцизного податку відносно ВВП серед усіх країн – членів ЄС.

Згідно з напрацюваннями Інституту економічних досліджень та політичних консультацій в Україні вплив запровадження податку на виведений капітал на інвестиції може мати місце через те, що нерозподілений прибуток компаній, з якого фінансують інвестиції, не буде більше об'єктом для оподаткування податком на прибуток. Отже, грошові резерви компаній стануть більшими, що створить можливість для фінансування крупних інвестицій (також завдяки розширенню доступності позикових коштів). Справді, доступ до кредитів також дещо поліпшиться, оскільки компаніям вже не потрібно буде імітувати збитки у фінансовій звітності для зниження податкового навантаження, що, водночас, знижує їх платоспроможність з точки зору фінансових інституцій. Оподаткування тільки виведеного капіталу може бути особливо корисним для новостворених компаній, які часто стикаються з труднощами, пов'язаними зі

сплатою податку на прибуток підприємств задовго до створення позитивного балансу руху грошових коштів, тоді як податок на виведений капітал вони повинні будуть сплачувати лише при розподіленні прибутку [8].

Отож, ключовим напрямком інтенсифікації інвестиційної діяльності в Україні є залучення іноземних інвестицій у регіони через різні види податкових стимулів. Аналізуючи структуру капітальних інвестицій в Україні, спостерігаємо ситуацію, коли самофінансування вважається одним з найпоширеніших джерел отримання поточних фінансових ресурсів, спрямованих на стратегічний розвиток підприємства. Відповідно важливою умовою є надання змоги бізнесу реінвестувати прибуток у розвиток власної діяльності без значних втрат, зумовлених відрахуванням частини отриманого результату діяльності у вигляді податку.

Втім досягнення успішних результатів у стимулюванні інвестиційної активності не можливе без подолання значних корупційних зловживань, удосконалення системи оподаткування, прозорості та ефективного контролю за використанням податкових спрощень, налагодження системи оцінювання ефективності податкових пільг, посилення рівня комунікації податкових органів із платниками податків, а також підвищення рівня податкової культури населення в умовах продовження процесів діджиталізації послуг з адміністрування податків, що відповідає глобальним трендам.

Висновки. Зважаючи на досить вузький перелік інструментів державного регулювання інвестиційної діяльності, які використовуються в Україні, зокрема в частині надання податкових пільг, пільгового кредитування інвестиційних проектів та низькі обсяги іноземних інвестицій в економіку країни, необхідно звернути увагу на зарубіжний досвід та запровадити більш диференційований підхід до застосування податкових важелів стимулювання зростання інвестицій у перспективні види діяльності й сектори національної економіки, як це успішно працює в Грузії, Білорусі, Польщі, Естонії та інших країнах. Державі необхідно поступово відходити від лише фіскальної спрямованості податків, переорієнтувати податкову систему в напрямку стимулювання формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні та зростання обсягів ВВП. Дослідження іноземних підходів до реформ податкових систем дає змогу зробити висновок про те, що оновленим системам оподаткування прибутку у цих країнах властивий певний комплекс спрощень, що дозволяють знизити податкове навантаження на прибуток, а в кінцевому результаті – підвищити рівень інвестицій.

Слід зауважити, що не лише фіскальними інструментами повинна керуватися держава під час реалізації інвестиційної політики. Варто також наголосити на таких формах та методах фінансового стимулювання, як забезпечення державних інвестиційних гарантій, фінансова допомога у вигляді дотацій, субсидій та субвенцій, формування «працюючого» фондового ринку, збільшення обсягів фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, формування інституту державного лізингу, цифровізацію податкових послуг тощо.

Відтак роль держави у стимулюванні інвестиційної діяльності – не втручатися у господарські процеси, а сприяти реалізовувати бізнес-ідеї в частині створення належних умов, інформаційної й іншої допомоги бізнесу в досягненні стратегічних орієнтирів, що в підсумку забезпечить стійке економічне зростання країни та підвищення загального добробуту її громадян, що важливо для підготовки до інтеграції у ЄС на паритетних та взаємовигідних умовах.

Conclusions. Due to the narrow list of instruments of state regulation of investment activities used in Ukraine such as tax benefits, preferential lending for investment projects and depreciation deductions and relatively low volumes of foreign investment in the economy, it is necessary to pay attention to foreign experience and introduce more differentiated approach to taxation levers to stimulate investment growth in promising activities as it successfully works in Georgia, Belarus, Poland, Estonia and other countries. The state needs to move gradually away from the motives of pursuing only the fiscal orientation of taxes, adjust the vector of tax system development in the direction of creating favourable investment climate in Ukraine as well as stimulation of the gross domestic product growth. Analysis of foreign approaches to tax system reformation makes it possible to conclude that the updated corporate income tax systems in these countries have a set of simplifications that reduce the tax burden on profits, and eventually increase investment.

It should be noted that the state should be guided not only by fiscal instruments during the implementation of stimulative investment policy. Such forms and methods of financial stimulation as providing state investment guarantees, financial assistance in the form of grants, subsidies and subventions, the formation of "functioning" stock market, increase of funding for R&D, the formation of public leasing institution, digitization of tax services should be mentioned too.

In conclusion, the role of the state in stimulating investment activity is not to interfere in economic processes, but to promote measures in creation of appropriate conditions, to assist businesses in achieving strategic goals ultimately ensuring economic growth and increase of the overall citizens welfare.

Список використаної літератури

1. Карлін М. І. Міжнародне оподаткування: навчально-методичний посібник. Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2013. 360 с.
2. Лінтур І. В., Петричко М. М. Вплив окремих елементів податкової системи України на стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки. 2014. № 6. С. 238–241.
3. Луценко І. С. Податкове стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій в Україну. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 18. С. 9–13.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт Національного банку України. Макроекономічні показники. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators>.
6. Податкові надходження до Зведеного бюджету України. Ціна держави. URL: <http://old.cost.ua/budget/revenue/>.
7. Податок на виведений капітал: вітчизняні передумови та міжнародні орієнтири. URL: https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001275.
8. Податок на прибуток підприємств чи податок на виведений капітал: аналіз та рекомендації. Серія аналітичних досліджень Інституту економічних досліджень та політичних консультацій та Німецької консультативної групи. URL: http://www.ier.com.ua/files//publications/Policy_papers/German_advisory_group/2017/PS_01_2017_ukr.pdf.
9. Польща скасувала податок на доходи для молодих працівників. URL: <https://tinyurl.com/y887cpme>.
10. Прямі іноземні інвестиції в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2018/>.
11. Редзюк С. В. Прямі іноземні інвестиції: можливості для продуктивного економічного зростання в Україні. Фінанси України. 2017. № 3. С. 96–110.
12. Цуркан І. М., Герасимова І. Ю. Податковий механізм стимулювання інвестиційної діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу України. Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. 2014. № 2. С. 135–142.

13. Doing Business 2020. World Bank Official Website. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf>.

References

1. Karlin M. I. (2013) Mizhnarodne opodatkovannya: navchalno-metodychnyyposibnyk [International taxation]. Ternopil: Navchalnaknyha — Bohdan. (in Ukrainian)
2. Lintur I.V., Petrychko M.M. (2014) Vplyv okremykh elementiv podatkovoyi systemy Ukrayiny nastymulyuvannya innovatsiyno-investytsiynoyi diyal'nosti [The influence of certain elements of the tax system of Ukraine on the stimulation of innovation and investment activities].Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu no. 6., pp. 238-241 (in Ukrainian)
3. Lutsenko I. S. (2013) Podatkove stymulyuvannya zaluchennya pryamykh inozemnykh investytsiy v Ukrayinu [Tax stimulation of foreign direct investment attraction to Ukraine]. Investytsiyi: praktyka ta dosvid. no. 18. pp. 9-13.(in Ukrainian)
4. Ofitsiyniy sai tDerzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. [Official website of the State Statistics Service of Ukraine] Available at:<http://www.ukrstat.gov.ua/>(in Ukrainian)
5. Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy. Makroekonomichni pokaznyky. [Official website of the National Bank of Ukraine. Macroeconomic indicators] Available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators>(in Ukrainian)
6. Podatkovi nadkhodzhennya do Zvedenoho byudzhetu Ukrainy. Tsinaderzhavy.[Tax revenue to the Consolidated budget of Ukraine] Available at: <http://old.cost.ua/budget/revenue/>(in Ukrainian)
7. Podatoknavy vedeny y kapital: vitchyznyaniperedumovy ta mizhnarodnioriyentyry. [Withdrawn capital tax: domestic preconditions and international benchmarks] Available at: https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001275(in Ukrainian)
8. Podatok na prybutok pidpryyemstv chy podatok na vyvedenyy kapital: analiz ta rekomendatsii. Seriya analitychnykh doslidzhen Instytutu ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsiy ta Nimetskoi konsultatyvnoii hrupy.[Corporate income tax or withdrawn capital tax: analysis and recommendations] Available at: http://www.ier.com.ua/files//publications/Policy_papers/German_advisory_group/2017/PS_01_2017_ukr.pdf (in Ukrainian)
9. Polshcha skasuvala podatok na dokhody dlya molodykh pratsivnykiv. [Poland has cancelled income tax for young workers] Available at:<https://tinyurl.com/y887cpme>(in Ukrainian)
10. Pryami inozemni investytsii v Ukraini. [Foreign direct investment in Ukraine] Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>(in Ukrainian)
11. Redzyuk E. V. (2017) Pryami inozemni investytsii: mozhlyvosti dlya produktyv noho ekonomichnoho zrostannya v Ukraini [Foreign direct investment: opportunities for productive economic growth in Ukraine]. Finansy Ukrainy. no. 3., pp. 96-110 (in Ukrainian)
12. Tsurkan I. M., Herasymova I.Y. (2014) Podatkovi mekhanizm stymulyuvannya investytsiynoyi diyalnosti pidpryyemstv hirnycho-metalurhiynoho kompleksu Ukrayiny [Tax mechanism for stimulating investment activity of enterprises of the mining and metallurgical complex of Ukraine]. Derzhava ta rehiony. Ser.: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo. no. 2., pp. 135-142(in Ukrainian)
13. Doing Business 2020. World Bank Official Website. Available at:<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf> (in English)



УДК 336.64

КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Артур Жаворонок

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
Чернівці, Україна*

Резюме. *Поняття фінансової стійкості підприємства широке й багатогранне. Тому в сучасній аналітичній літературі трактування його суті, побудова і вибір оцінювальних показників неоднозначні й недостатньо аргументовані. Для здійснення виробничих і комерційних завдань кожне підприємство повинно мати достатню кількість основних і оборотних засобів. Останні потрібні для фінансування поточної діяльності підприємства. Тому формування відповідної суми оборотних коштів, а також ефективне їх використання є одним із першочергових завдань керівництва підприємства. Успіх фінансової діяльності віддзеркалює добрий (стійкий, задовільний) фінансовий стан підприємства. Проте він може бути поганим, нестійким, незадовільним, коли мають місце ті чи інші недоліки в управлінні його капіталом. У сучасних мінливих, важкопрогнозованих умовах підприємства лісогосподарської галузі повинні формувати та зміцнювати управління фінансовим станом на підприємстві, та економічною стійкістю підприємства загалом за допомогою системи організаційних, технологічних, управлінських, фінансових, економічних методів та інструментів на основі комплексних програм. Їх розроблення має базуватися на моніторингу стану зовнішнього і внутрішнього середовищ, результати якого використовуються при розробленні управлінських рішень, спрямованих на посилення позицій підприємства. Результати проведеного дослідження свідчать, що найчастіше фінансові ускладнення у підприємств лісогосподарської галузі виникають унаслідок накопичення невиправданих (понаднормативних) залишків товарно-матеріальних цінностей на складах підприємства; погіршення показників виробничої діяльності (обсяги, якість і асортимент продукції тощо); затримки реалізації продукції (затоварювання, падіння цін і попиту, збільшення відтермінованої дебіторської заборгованості покупців); зниження рентабельності діяльності, а, отже, й суми прибутків і оборотних коштів; втрати оборотних коштів через невиважені управлінські рішення; вилучення коштів у підприємства адміністративним, судовим, податковим або інфляційним шляхом; інших причин (збитки від стихійних лих, несподівані банкрутства боржників, зростання конкурентного тиску закордонних виробників, зміна митних процедур тощо).*

Ключові слова: *ліквідність, рентабельність, ділова активність, фінансовий стан, комплексне оцінювання фінансового стану, фінансові ресурси.*

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.138

Отримано 25.05.2020

UDC 336.64

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE FINANCIAL STATUS OF FORESTRY ENTERPRISES AS A PREREQUISITE FOR FINANCIAL RESOURCES ATTRACTION

Artur Zhavoronok

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, Ukraine

Summary. *The concept of the enterprise financial stability is broad and multifaceted, so in the modern analytical literature, the interpretation of its essence, construction and selection of assessment indicators are*

ambiguous and insufficiently substantiated. To carry out production and commercial tasks, each enterprise should possess sufficient amount of fixed and current assets. The latter are needed to finance the current activities of the enterprise. Therefore, the formation of appropriate amount of working capital, as well as its effective use is one of the company's management priorities. The success of financial activities reflects good (stable, satisfactory) financial condition of the enterprise. However, it can be bad, unstable, unsatisfactory when there are certain drawbacks in its capital management. Under current changing, difficult-to-predict conditions, forestry enterprises must form and strengthen the management of enterprise financial condition and enterprise economic stability in general by means of the system of organizational, technological, managerial, financial, economic methods and tools based on comprehensive programs. Their development should be based on monitoring the state of external and internal environments, the results of which are used in the development of management decisions aimed at strengthening the enterprise position. The results of the carried out investigation show that very often financial difficulties of forestry enterprises occur due to: accumulation of unjustified (excessive) inventory balances at the enterprise warehouses; deterioration of production indicators (volumes, quality and products range, etc.); delays in sales (overstocking, falling prices and demand, increase in overdue receivables from customers); reduction of the activities profitability, and hence the amount of profits and working capital; loss of working capital due to ill-considered management decisions; withdrawal of funds from the enterprises by administrative, judicial, tax or inflationary means; other reasons (losses from natural disasters, unexpected bankruptcies of debtors, increasing competitive pressure from foreign manufacturers, changes in customs procedures, etc.).

Key words: liquidity, profitability, business activity, financial status, comprehensive assessment of financial status, financial resources.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.138

Received 29.05.2020

Постановка проблеми. Ринкова економіка та зміна форм господарювання ставлять перед суб'єктами господарювання нові проблеми, однією з яких є забезпечення економічної стабільності розвитку. Тому визначення фінансової стійкості підприємств необхідне не тільки для них самих, але й для партнерів, які беруть безпосередню участь у їх діяльності. Слід також мати на увазі, що фінансово стійке підприємство має переваги в залученні інвестицій, триманні кредитів, виборі споживачів і постачальників, а також більш незалежне від несподіваних змін ринкової кон'юнктури.

Для розв'язування цієї проблеми суб'єкт господарювання повинен проводити пошук джерел фінансових ресурсів, їх раціонального розподілу й ефективного використання в процесі всієї господарської діяльності. Всі ці обставини визначають необхідність розроблення методології, методики й організації управління фінансовим станом господарюючих суб'єктів із урахуванням їх наявного капіталу, галузевої специфіки, сучасних методів аналізу та прогнозування стабільного розвитку в існуючій економічній ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед них особливу увагу дослідженню даного питання присвятили свої праці Андрущенко К. [1], Косач І. [6], Дубина М. [9], Ковальчук Н. [7], Сосновська О. [12], Терещенко О. [11], Холявко Н. [10], Шкарлет С. [8], Grigora-Ichim C. E. [2], Ciubotariu M. [3], Grosu V. [4].

Метою дослідження є розроблення теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо управління фінансовим станом лісогосподарських підприємств.

Постановка завдання. Поняття фінансової стійкості підприємства широке й багатогранне. Тому в сучасній аналітичній літературі трактування його суті, побудова і вибір оцінювальних показників неоднозначні й недостатньо аргументовані. Крім того, на сьогодні, до кінця не визначені питання про межі та можливості найефективнішого використання методів оцінювання фінансової стійкості в практичній діяльності суб'єкта господарювання, а також алгоритми й інтерпретація цих показників із урахуванням галузевих особливостей.

Разом з тим вітчизняна наука не забезпечує теоретичною базою практичну діяльність підприємств з оцінювання й прогнозування їх фінансової діяльності за «слабкими сигналами» порушень у фазах циклу кругообороту капіталу, що не дозволяє вчасно діагностувати фінансові проблеми й намітити шляхи виходу з ситуації, що склалася.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання для менеджерів вищої ланки постає проблема підвищення ефективності управління фінансовим станом підприємства, оскільки економічні перетворення, такі, як зміни податкового законодавства, зміни кредитного й валютного ринків спонукають їх до формування гнучкої фінансової політики й постійного моніторингу внутрішнього та зовнішнього середовищ задля забезпечення прибутковості підприємства [3, с. 224]. Управління підприємством є складним процесом, який повинен виконуватися безперервно. На сьогоднішньому етапі розвитку економіки України цей процес ускладнюється кризовими явищами, особливо в умовах нестачі фінансових ресурсів.

Розроблення теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо управління фінансовим станом лісгосподарських підприємств розглянуто на прикладі ДП «Чернівецьке військо лісництво», яке є одним зі структурних підрозділів лісової галузі Буковини. Даний статус державне підприємство отримало у зв'язку з реорганізацією, яка виникла 1 липня 2019 року. До цього часу дане підприємство входило до складу «Івано-Франківський військовий ліспромкомбінат», що функціонувало на базі Сторожинецького військового лісництва, яке було створено ще в 1946 році. Дослідження складу та структури майна, а також джерел його формування проведено на основі балансу і наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка складу майна підприємства, тис. грн

Table 1. Dynamics of the enterprise property assets, thousand UAH

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення в сумі (+,-) звітного періоду до		Темп приросту (%) звітного періоду до	
				2016 року	2017 року	2016 року	2017 року
Необоротні активи, в т.ч.	1324	1269	18896	17572	17627	1 327,2	1389,0
- Відтерміновані податкові активи	510	510	510	0	0	0,0	0,0
- Основні засоби	814	759	18386	17572	17627	2 158,7	2322,4
Оборотні активи, в т.ч.	2698	4029	3398	700	-631	25,9	-15,7
- Запаси	1364	1497	1130	-234	-367	-17,2	-24,5
- Виробничі запаси	322	329	377	55	48	17,1	14,6
- Готова продукція	1040	1166	751	-289	-415	-27,8	-35,6
- Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1009	1165	1273	264	108	26,2	9,3
- Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	80	297	704	624	407	780,0	137,0
- Гроші та їх еквіваленти	146	899	175	29	-724	19,9	-80,5
- Рахунки в банках	143	893	172	29	-721	20,3	-80,7
- Інші оборотні активи	99	166	103	4	-63	4,0	-38,0
Усього активи	4022	5298	22294	18272	16996	454,3	320,8

Отже, сума майна підприємства становила 4022 тис. грн, 5298 тис. грн та 18272 тис. грн відповідно у 2016, 2017, та 2018 роках. Таким чином спостерігається стійка тенденція до збільшення суми майна протягом періоду дослідження з року в рік.

Динаміка є позитивною, адже збільшення суми майна підприємства свідчить про розширення обсягів діяльності та значне дооцінювання основних засобів у 2018 році. Проте не слід забувати і про вплив інфляції. За весь період дослідження сума майна збільшилася на 18272 тис. грн або 454,3%, а за останні два роки – на 16996 тис. грн або 320,8%.

Збільшення суми майна протягом 2016–2018 років відбулося за рахунок збільшення суми необоротних активів на 17627 тис. грн або 1389%; збільшення суми оборотних активів у 2017 році на 700 тис. грн або 25,9%. Тобто сума необоротних активів збільшувалася більшими темпами, ніж оборотних активів, що підтверджує їх значну роль у процесі виробництва та реалізації продукції. На ДП «Чернівецьке військове лісництво» необоротні активи складаються переважно з основних засобів. Також протягом досліджуваних років у балансі підприємства відображено відтерміновані податкові активи в сумі 570 тис. грн. Сума основних засобів підприємства становила 18896 тис. грн у 2018 році, що на 17572 тис. грн (2158%) більше значення 2016 року та на 2322 тис. грн (2322,4%) більше значення 2017 року. Такі зміни свідчать про значне дооцінювання основних засобів з року в рік, а особливо у 2018 році.

У складі оборотних активів у 2018 році порівняно з 2017 роком відбулося зменшення таких складових мобільних активів, як запаси – на 367 тис. грн або 24,5% (за останні три роки на 234 тис. грн або 17,2%); готова продукція – на 415 тис. грн або 35,6% (за останні три роки дана складова зменшилася – на 289 тис. грн або 27,8%); грошові кошти та їх еквіваленти – на 724 тис. грн або 80,5% (проте за останні три роки їх сума збільшилася на 29 тис. грн або 19,9%); рахунки в банках – на 721 тис. грн або 80,8% (проте за останні три роки збільшились на 29 тис. грн або 20,3%); інші оборотні активи – на 63 тис. грн або 38% (проте за останні три роки збільшились на 4 тис. грн або 4%). Проте у складі оборотних активів у 2018 році порівняно з 2017 роком відбулося збільшення таких складових мобільних активів, як виробничі запаси – на 48 тис. грн або 14,6% (за останні три роки – на 55 тис. грн або 17,1%).

Негативним моментом, який слід відзначити, є збільшення у складі оборотних активів підприємства дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги – на 108 тис. грн або 9,3% (за останні три роки дана складова збільшилася на 264 тис. грн або 26,2%); дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків – на 407 тис. грн або 137% (за останні три роки її сума збільшилось на 624 тис. грн або 780%).

Важко зробити висновок щодо зміни майна лише за динамікою його складових. Важливо враховувати їх місце у складі майна, тобто необхідно аналізувати структуру активів – частку кожного елемента у загальній сукупності.

Структура майна ДП «Чернівецьке військове лісництво» є мобільною, тобто значно переважає питома вага оборотних активів протягом 2016 та 2017 років. Їх частка становила 67,1 та 76,0% відповідно у 2016 та 2017 роках. Причому даний показник з року в рік спадає: за весь період дослідження він знизився на 63,3%, а за останні два роки – на 72,2%. На таку ж величину, але в бік збільшення, змінилася частка необоротних активів, яка становила у 2016 році 32,9%, у 2017 році – 24,0%, а у 2018 році – 96,2%. Така структура майна засвідчує, що підприємство може приймати управлінські рішення більш гнучкі та маневрені, адже стосовно необоротних активів вони є більш обмеженими порівняно з оборотними активами. Необоротні активи ДП «Чернівецьке військове лісництво» протягом періоду дослідження в основному складаються із основних засобів з 61,5% у 2016 році до 96,2% у 2018 році. У структурі оборотних активів переважають запаси – їх частка становить 50,6%, 37,2% та 33,5%. Така ситуація пов'язана зі значними залишками готової продукції, зумовленої специфікою діяльності підприємства, значними обсягами палива, запасних частин, необхідних для вирубки лісу. Негативним є значна частка дебіторської заборгованості у сумі оборотних активів порівняно із середньостатистичними показниками вітчизняних підприємств. Питома вага дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги збільшувалась із 37,4% у 2016 році до 37,5% у 2018 році, що є негативною зміною.

У структурі оборотних активів досить значною є сума готової продукції, що може збільшувати втрати підприємства від знецінення та альтернативних втрат від

недовикористання економічних вигод в результаті інвестування коштів [2, с. 62]. Проте детальніше про це можна буде судити, оцінивши ліквідність, та співвідношення грошових коштів із зобов'язаннями підприємства. Нерозривним є зв'язок динаміки майна та джерел його утворення, тобто капіталу підприємства. Динаміка складу капіталу підприємства наведена в табл. 3.

Таблиця 2. Динаміка складу джерел формування майна підприємства, тис. грн

Table 2. Dynamics of the assets of enterprise property formation sources, thousand UAH

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення в сумі (+,-) звітного періоду до		Темп приросту (%) звітного періоду до	
				2016 року	2017 року	2016 року	2017 року
Власний капітал, у т.ч.	1862	1906	19814	17952	17908	964,12	939,56
– Зареєстрований капітал	1513	1513	1513	0	0	0,00	0,00
– Нерозподілений прибуток	349	392	203	-146	-189	-41,83	-48,21
– Капітал у дооцінках	0	0	18073	18073	18073	-	-
Поточні зобов'язання, в т.ч.	1403	2897	2245	842	-652	60,01	-22,51
– Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	71	63	124	53	61	74,65	96,83
– Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	420	264	927	507	663	120,71	251,14
– Кредиторська заборгованість за отриманими авансами	607	1063	601	-6	-462	-0,99	-43,46
– Кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	535	0	0	-535	0	-100,00	-
– Інші поточні зобов'язання	25	51	6	-19	-45	-76,00	-88,24
– Поточні забезпечення	0	1424	756	756	-668	-	-46,91
Всього капітал	4022	5298	22294	18272	16996	454,30	320,80

Отже, оскільки капітал є джерелом формування майна, логічним є те, що його загальна сума змінювалася на таку ж величину як і загальна сума майна. При цьому зростав як власний капітал, так і поточні зобов'язання. Але необхідно відзначити позитивну динаміку до більших темпів зростання власного капіталу над позиковим, адже дане джерело формування активів є стабільним. Сума власного капіталу становила 1862 тис. грн, 1906 тис. грн та 19814 тис. грн відповідно у 2016, 2017, та 2018 роках. Тобто приріст за весь період дослідження склав 17952 тис. грн або 964,12%. Майже незмінною у складі власного капіталу є така стаття, як нерозподілений прибуток. Єдиною динамічною складовою власного капіталу є капітал у дооцінюваннях, який збільшився за весь період дослідження на 18073 тис. грн. Сума позикового капіталу підприємства у 2018 році становила 2245 тис. грн, що на 1381 тис. грн або 60,1% більше значення 2016 року та на 652 тис. грн або 22,5% менше суми 2017 року. Таке зменшення зумовлене зниженням кредиторської заборгованості за розрахунками. Натомість сума кредиторської заборгованості за заборгованість за розрахунками з бюджетом значно збільшилась і становила у 2018 році 927 тис. грн проти значення у 2016 році 420 тис. грн. Отже, на підприємстві високим є рівень стійкості, адже частка власного капіталу підприємства становить 88,9% у 2018 році. Дане значення є на 42,6% більшим за значення 2016 року, також позитивна зміна щодо збільшення показника на 52,9% прослідковується за 2017–2018 роки.

У структурі власного капіталу протягом 2016–2017 років переважає зареєстрований капітал, питома вага якого збільшується з року в рік: значення показника становило 73,4% та 79,6 відповідно у 2016 році та 2016 році. У 2018 році значно зростає

капітал у дооцінюваннях і становить 91,2%. Незначною у власних фінансових ресурсах є частка нерозподіленого прибутку, значення якого у 2018 році становило 1,2%. Питома вага поточних зобов'язань є меншою за 50% (крім 2017 року – 54,7%) від загальної суми фінансових ресурсів ДП «Чернівецьке військово-лісництво». Тобто структура капіталу з року в рік стає менш ризикованою, адже засвідчує поступову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. У складі позикового капіталу переважає у двох останніх роках кредиторська заборгованість за розрахунками – її частка не дуже значна. Це пов'язано з чіткою тенденцією до зниження сум кредиторської заборгованості за отриманими авансами, сум кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом. Отже, сума майна ДП «Чернівецьке військово-лісництво» збільшилася за період дослідження, що засвідчує розширення обсягів діяльності. Структура майна є мобільною, адже переважають оборотні активи (протягом 2016–2017 років), які складаються переважно із запасів. Необоротні активи складаються переважно із основних засобів.

Розглядаючи динаміку джерел утворення майна, необхідно відзначити, що, збільшення абсолютної суми власного капіталу призвело до збільшення його частки за рахунок збільшення капіталу в дооцінюваннях, що свідчить про те, що підприємство фінансується переважно за рахунок власних коштів. Така структура джерел формування майна є менш ризикованою, адже підприємство значно менше залежить від позикових ресурсів.

Зупинимось детальніше на оцінюванні основних показників фінансового стану ДП «Чернівецьке військово-лісництво». Традиційно аналіз фінансового стану розпочинають із оцінюванні ліквідності: оцінювання ліквідності балансу та аналізу власне показників ліквідності. Розпочнемо із оцінювання ліквідності балансу підприємства, яку визначимо на основі балансу, та наведемо в табл. 3, 4 та 5.

Таблиця 3. Оцінювання ліквідності балансу підприємства за 2016 рік, тис. грн

Table 3. Assessment of the enterprise balance liquidity in 2016, thousand UAH

Показник	Сума	Порівняння	Показник	Сума
Абсолютноліквідні активи (A1)	292	<	Термінові пасиви (П1)	1142
Середньоліквідні активи (A2)	1089	>	Короткотермінові пасиви (П2)	0
Малоліквідні активи (A3)	1686	>	Довготермінові пасиви (П3)	491
Неліквідні активи (A4)	1324	<	Постійні пасиви (П4)	1862
Разом	4022	=	Разом	4022

За даними табл. 3 бачимо, що баланс підприємства за 2016 рік не є абсолютно ліквідним, оскільки не виконується дві із 4-х умов ліквідності балансу, а саме абсолютно ліквідні активи не перевищують термінові пасиви та неліквідні активи не перевищують постійні пасиви.

Оцінювання ліквідності балансу підприємства за 2017 рік наведено в табл. 4.

Таблиця 4. Оцінювання ліквідності балансу підприємства за 2017 рік, тис. грн

Table 4. Assessment of the enterprise balance liquidity in 2017, thousand UAH

Показник	Сума	Порівняння	Показник	Сума
Абсолютноліквідні активи (A1)	1798	>	Термінові пасиви (П1)	1063
Середньоліквідні активи (A2)	1165	>	Короткотермінові пасиви (П2)	0
Малоліквідні активи (A3)	2994	>	Довготермінові пасиви (П3)	495
Неліквідні активи (A4)	1269	<	Постійні пасиви (П4)	1906
Разом	5298	=	Разом	5298

За даними табл. 4 бачимо, що баланс підприємства за 2017 рік не є абсолютно ліквідним, оскільки не виконується дві із 4-х умов ліквідності балансу, а саме середньоліквідні активи не перевищують короткотермінові пасиви та неліквідні активи не перевищують постійні пасиви.

Оцінювання ліквідності балансу підприємства за 2018 рік наведено в табл. 5.

Таблиця 5. Оцінювання ліквідності балансу підприємства за 2018 рік, тис. грн

Table 5. Assesment of the enterprise balance liquidity in 2018, thousand UAH

Показник	Сума	Порівняння	Показник	Сума
Абсолютноліквідні активи (A1)	453	<	Термінові пасиви (П1)	1363
Середньоліквідні активи (A2)	1990	>	Короткотермінові пасиви (П2)	0
Малоліквідні активи (A3)	2260	>	Довготермінові пасиви (П3)	235
Неліквідні активи (A4)	18896	<	Постійні пасиви (П4)	19814
Разом	22294	=	Разом	22294

Отже, як і в 2016 році невиконання першої умови ліквідності балансу, а саме «абсолютно ліквідні активи не перевищують термінові пасиви» та невиконання протягом усіх трьох років четвертої умови ліквідності балансу, а саме «неліквідні активи не перевищують постійні пасиви», свідчить, що баланс підприємства за 2018 рік не є абсолютноліквідним.

Ліквідність розглядається як здатність підприємства швидко продати свої активи й отримати кошти для оплати своїх зобов'язань [12, с. 337].

Аналіз ліквідності здійснюється на підставі порівняння поточних активів та поточних зобов'язань.

Таблиця 6. Динаміка показників ліквідності підприємства

Table 6. Dynamics of the enterprise liquidity indicators

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення (+,-) звітного періоду до	
				2016 року	2017 року
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,880	0,810	0,640	-0,240	-0,170
Коефіцієнт проміжної ліквідності	1,050	1,180	1,090	0,040	-0,090
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,920	1,390	1,510	-0,410	0,120

Отже, коефіцієнт абсолютної ліквідності перевищує нормативні значення протягом усього періоду, що засвідчує високий рівень абсолютної ліквідності та є позитивним, адже свідчить, що за рахунок абсолютноліквідних активів (грошових коштів та поточних фінансових інвестицій) підприємство в змозі погасити свої поточні зобов'язання. Проте протягом 2016–2018 років спостерігається спадна тенденція.

Стосовно коефіцієнта проміжної ліквідності можна зробити наступний висновок. Значення коефіцієнта вище нормативного значення 0,7–0,8. Це свідчить про здатність підприємства розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями за рахунок середньоліквідних активів. Коефіцієнт проміжної ліквідності становить 1,05, 1,18, 1,09 відповідно у 2016, 2017, та 2018 роках. За період дослідження показник збільшився на 0,04, проте за останні два роки динаміка є негативною – зменшення на 0,09. Така ситуація на підприємстві зумовлена низьким рівнем дебіторської заборгованості. У підприємства є передумови погасити свої поточні зобов'язання у разі необхідності за рахунок своїх оборотних активів, про що свідчить значення показника загальної ліквідності: у

2018 році значення показника становило 1,51, що на 0,12 більше рівня 2017 року та на 0,41 менше, ніж у 2016 році. Норматив коефіцієнта загальної ліквідності складає більше 1.

Перейдемо до аналізу фінансової стійкості підприємства. Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [10, с. 105]. Аналіз фінансової стійкості підприємства розпочнемо з аналізу показників фінансової стійкості підприємства, яку доцільно здійснювати на підставі комплексу показників (табл. 7).

Таблиця 7. Динаміка показників фінансової стійкості підприємства

Table 7. Dynamics of the enterprise financial stability indicators

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення (+,-) звітнього періоду до	
				2016 року	2017 року
Рентабельність активів	2,311	3,734	-1,377	-3,688	-5,111
Рентабельність діяльності	0,876	1,77	-1,311	-2,187	-3,081
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,862	0,562	7,990	7,128	7,428
Коефіцієнт покриття	1,923	1,391	1,514	-0,409	0,123
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	0,48	0,281	0,339	-0,141	0,058
Коефіцієнт зношення основних засобів	67,762	70,235	44,848	-22,91	-25,39

Отже, визначення показників фінансової стійкості показало, що рентабельність активів має негативну спадну динаміку до зменшення протягом усього періоду на -3,688 і у 2018 році даний коефіцієнт становив (-1,377). Рентабельність діяльності також має спадну негативну динаміку, оскільки у звітному році значення даного коефіцієнта є від’ємним. Незважаючи на таку ситуацію, можемо побачити, що коефіцієнт фінансової стійкості у 2016 році становить 0,862, у 2017 році – 0,562 та у 2018 році – 7,990. Спостерігається динаміка до зростання даного показника протягом усього періоду. Аналогічна ситуація й за показниками коефіцієнта покриття та забезпечення власними оборотними коштами.

Визначимо тип фінансової стійкості, який визначається фінансовим співвідношенням вартості матеріальних оборотних активів (запасів та витрат) і величини власних і позикових джерел коштів для їх формування [8, с. 418].

Розрахунок типу фінансової стійкості ДП «Чернівецьке військове лісництво» за 2016–2018 роки наведено в табл. 8.

Таблиця 8. Оцінювання типу фінансової стійкості підприємства, тис. грн

Table 8. Assessment of the enterprise financial stability type, thousand UAH

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення (+,-) звітнього періоду до	
				2016 року	2017 року
1	2	3	4	5	6
Власний капітал	1862	1906	19814	17952	17908
Необоротні активи	1324	1269	18896	17572	17627
Власні оборотні кошти	538	637	918	380	281
Запаси	1364	1497	1130	-234	-367

1	2	3	4	5	6
Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів	-826	-860	-212	614	648
Довготермінові зобов'язання	757	495	235	-522	-260
Разом власних оборотних коштів і довготермінових зобов'язань	1295	1132	1153	-142	21
Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів і довготермінових кредитів для формування запасів	-69	-365	23	92	388
Поточні зобов'язання	1403	2897	2245	842	-652
Разом основних джерел формування запасів	2698	4029	3398	700	-631
Надлишок (+), нестача (-) основних джерел формування запасів	2629	3664	3421	792	-243

Отже, виходячи з даних таблиці, бачимо, що на підприємстві для фінансування запасів вистачає власних оборотних коштів, довготермінових та поточних зобов'язань, тобто фінансовий стан можна характеризувати як нестійкий.

Таким чином, проведений аналіз фінансового стану дає можливість зробити висновок, що баланс підприємства є неліквідним, адже середньоліквідних активів не вистачає для погашення короткотермінових пасивів. Даний фактор позначився і на низькому значенні коефіцієнта проміжної ліквідності. Низьким є рівень платоспроможності, а також не досить вагомими передумови його відновлення в найближчий час. Позитивним є те, що станом на кінець 2018 року частка власного капіталу підприємства є набагато більшою, ніж 50% від загальної суми фінансових ресурсів підприємства. Тобто підприємство є незалежним від зовнішніх джерел фінансування. Тип стійкості на підприємстві є нестійким. Тобто для покриття запасів необхідно окрім власних оборотних коштів, залучити також і позиковий капітал, який представлений поточними зобов'язаннями.

Важливими показниками ефективності господарювання підприємства є результативні показники його діяльності абсолютні та відносні показники прибутковості, а також рівень ділової активності, про які далі піде мова [4, с. 120]. Рентабельність реалізації за валовим прибутком збільшилась у 2018 році порівняно з 2016 роком на 20,09%, а за останні роки показник мав негативну динаміку – зменшення на 25,42%.

Таблиця 9. Динаміка показників рентабельності підприємства

Table 9. Dynamics of the enterprise profitability

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення (+,-) звітного періоду до	
				2016 року	2017 року
Рентабельність реалізації за валовим прибутком	3,470	8,800	-16,620	-20,090	-25,420
Рентабельність реалізації за операційним прибутком	82,100	82,080	0,00	-82,100	-82,080
Рентабельність реалізації за чистим прибутком	0,880	1,180	-1,310	-2,190	-2,490
Рентабельність продукції за валовим прибутком	25,26	13,37	7,88	-17,38	-5,49
Рентабельність активів	2,311	3,734	-1,377	-3,688	-5,111
Рентабельність необоротних активів	7,628	7,959	-1,005	-8,633	-8,964
Рентабельність оборотних активів	78,628	4,319	-5,592	-84,22	-9,911
Рентабельність власного капіталу	2,249	9,129	-0,959	-3,208	-10,088
Рентабельність позикового капіталу	4,676	5,129	-7,661	-12,337	-12,790

Рентабельність продукції за валовим прибутком аналогічно до попереднього показника спала за весь період дослідження на 82,1%. Така зміна показників ефективності за валовим прибутком зумовлена його зменшенням протягом останніх двох звітних років та наявністю збитку в 2018 році. Рентабельність реалізації за операційним та чистим прибутком має негативну зміну. У 2018 році порівняно з 2016 роком темпи зростання відповідних видів прибутку були меншими, ніж темпи зростання виручки, як результат показники дещо зменшилися. Зменшення даних показників протягом двох останніх років очевидна – появи збитку у 2018 році. Оскільки темпи зростання капіталу та активів перевищили темп зростання чистого прибутку. Це негативно позначилося на рентабельності активів, у тому числі оборотних та необоротних; капіталу, в тому числі власного й позикового, протягом усього періоду дослідження. За два останні роки відповідні показники мали негативну динаміку в основному за рахунок зменшення суми прибутку у 2017 році порівняно з 2016 роком.

Комплексне оцінювання оборотності всього капіталу та окремих його елементів дає змогу оцінити капіталовіддачу та привабливість підприємства для інвесторів і всіх зацікавлених сторін. Інформацію щодо оборотності окремих елементів активів та капіталу дає така характеристика фінансового стану, як ділова активність [9, с. 125].

Розрахуємо динаміку показників ділової активності ДП «Чернівецьке військове лісництво» (табл. 10).

Таблиця 10. Динаміка показників ділової активності підприємства

Table 10. Dynamics of the enterprise business activity indicators

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення (+,-) звітного періоду до	
				2016 року	2017 року
Кількість оборотів дебіторської заборгованості	37,81	78,4	28,97	-8,84	-49,43
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	6	7	13	6	7
Кількість оборотів запасів	7,36	10,33	11,04	3,68	0,71
Тривалість обороту виробничих запасів	50	35	33	-16	-2
Кількість оборотів кредиторської заборгованості	18,47	23,62	39,72	21,25	16,1
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	19,81	15,46	9,19	-10,62	-6,27
Тривалість операційного циклу	56	40	46	-10	6
Тривалість фінансового циклу, дні	76	55	55	-21	0

Спостерігається позитивна динаміка тривалості операційного циклу. Його значення становило 56, 40 та 46 днів – відповідно у 2016, 2017 та 2018 роках. Тобто за весь період дослідження показник зменшився на 10 день. Така зміна зумовлена пришвидшенням оборотності запасів підприємства.

Результати проведеного дослідження свідчать, що найчастіше фінансові ускладнення у підприємств виникають внаслідок накопичення невинуватих (понаднормативних) залишків товарно-матеріальних цінностей на складах підприємства; погіршення показників виробничої діяльності (обсяги, якість і асортимент продукції тощо); затримання реалізації продукції (затоварювання, падіння цін і попиту, збільшення відтермінованої дебіторської заборгованості покупців); зниження рентабельності діяльності, а, отже, й суми прибутків і оборотних коштів; втрати оборотних коштів через не виважені управлінські рішення; вилучення коштів у підприємства адміністративним, судовим, податковим або інфляційним шляхом; інших

причин (збитки від стихійних лих, несподівані банкрутства боржників, зростання конкурентного тиску закордонних виробників, зміна митних процедур тощо).

Дослідження теорії та практики оцінювання фінансового стану й ефективного управління функціонуванням підприємства в умовах недостатньо визначеного та швидкозмінного зовнішнього середовища дозволяють сформулювати такі завдання, що стоять перед системою показників, покликаних служити інструментом діагностики та прийняття оптимальних управлінських рішень у цій сфері [5, с. 65]:

- кількісно та якісно оцінювати процес руху капіталу на підприємстві, причому як на певний момент часу (статика), так і за певний проміжок часу (динаміка);
- встановлювати стохастичні причинно-наслідкові зв'язки в процесі руху капіталу;
- виявляти чинники, що дестабілізуюче впливають на рух капіталу;
- вибирати оптимальні управлінські рішення щодо нейтралізації дестабілізуючих чинників, що впливають на рух капіталу, та стимулювати вплив позитивних факторів, які покращують цей процес.

Виходячи із цих завдань, для усестороннього оцінювання фінансового стану підприємства при прогнозуванні його господарського розвитку слід використовувати такі групи показників: майнового стану, фінансової ефективності, фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, ділової активності, фондової активності, методики розрахунку та сфери застосування яких наведена в додатках [7, с. 273].

Зміни в економічному середовищі, в якому працює підприємство вимагають і адекватних змін у методиці фінансового аналізу, при проведенні його як працівниками підприємства, так і його партнерами та власниками. В умовах динамічних змін середовища й дефіциту часу для проведення фундаментального фінансового аналізу все більшу роль починає відігравати діагностика фінансового стану підприємства на базі офіційної звітності, яка є публічною й доступна для більшості. Разом з тим методика такого аналізу на Україні в зв'язку з переходом на нову систему стандартів бухгалтерського обліку розроблена недостатньо.

Висновки. Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі його всієї виробничо-господарської діяльності. Тому оцінювання фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально та всебічно характеризують господарський стан підприємства.

У процесі управління ефективністю діяльності підприємства варто виділяти та конкретизувати об'єкти такого управління, до найважливіших з яких відносять технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, продуктивність діючого устаткування; проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), пропонована підприємством для реалізації продукція, ділові якості працівників, підвищення продуктивності праці, раціональне делегування відповідальності, постійне вдосконалення методів праці, стиль управління, достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури.

Conclusions. Stable financial status of the enterprise is formed in the course of its production and economic activity as a whole. Therefore, the assessment of financial status can be objectively carried out not by one, even the most important, indicator, but only by the set of

indicators systems characterizing the enterprise economic status in detail and comprehensively.

In the process of the enterprise efficiency management, it is necessary to identify and specify the objects of such management, the most important of which are technological innovations, especially modern forms of automation and information technologies, the efficiency of existing equipment; problems of resource saving, reduction of material consumption and energy consumption of products (services), products offered by the company for sale, business qualities of employees, the growth of their productivity, rational delegation of responsibilities, continuous improvement of work methods, management style, sufficient level of network of various market and production institutions infrastructure.

Список використаної літератури

1. Andriushchenko K., Ishchenko M., Sahaidak M., Tepliuk M. & Domina O. Prerequisites for the creation of financial and credit infrastructure of support for agricultural enterprises in Ukraine. *Banks and Bank Systems*. 2019. Vol. 14. No 2. P. 63–75. [https://doi.org/10.21511/bbs.14\(2\).2019.06](https://doi.org/10.21511/bbs.14(2).2019.06)
2. Grigoraş-Ichim C. E., Cosmulese C. G., Savchuk D., & Zhavoronok A. Shaping the perception and vision of economic operators from the Romania – Ukraine – Moldova border area on interim financial reporting. *Economic Annals-XXI*. 2018. Vol. 173 (9–10). P. 60–67. <https://doi.org/10.21003/ea.V173-10>
3. Ciubotariu M., Socoliuc M., Mihaila S., Savchuk D. Companies Image: Marketing and Financial Communications. *Marketing and Management of Innovations*. 2019. No. 3. P. 223–241. <https://doi.org/10.21272/mmi.2019.3-17>
4. Grosu V., Anisie L., Hrubliak O., Ratsa A. Managerial accounting solutions: Lean Six Sigma application in the woodworking industry. *Economic Annals-XXI*. 2019. Vol. 176 (3–4). P. 118–130. <https://doi.org/10.21003/ea.V176-12>
5. Grosu V., Socoliuc M., & Hlaciuc E. Romanian enterprises behaviour in the process of improvement of economic and financial disclosure quality. *Economic Annals-XXI*. 2017. Vol. 167 (9–10). P. 63–69. <https://doi.org/10.21003/ea.V167-13>
6. Kosach I. A., Zhavoronok A. V., Fedyshyn M. F. & Abramova A. S. Role of commission receipts in formation of the revenue of the commercial bank. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Vol. 4 (31). P. 22–30. <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v4i31.190781>
7. Kovalchuk N. O., Marych M. G., Popova L. V., Viknianska A. O. Modeling of the optimal structure of meat processing enterprises. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Vol. 4 (31). P. 270–278. <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v4i31.190916>
8. Shkarlet S., Dubyna M., Shtyrkhun K., Verbitska L. Transformation of the Paradigm of the Economic Entities Development in Digital Economy. *WSEAS Transactions on Environment and Development*. 2020. Vol. 16. P. 413–422. <https://doi.org/10.37394/232015.2020.16.41>
9. Shkarlet S., Dubyna M., Hrubliak O., & Zhavoronok A. Theoretical and applied provisions of the research of the state budget deficit in the countries of Central and Eastern Europe. *Administratie si Management Public*. 2019. Vol. 32. P. 120–138. <https://doi.org/10.24818/amp/2019.32-09>
10. Shkarlet S., Kholiavko N., & Dubyna M. Territorial reform in the system of strategic management of energy-economic and information spheres of the state. *Economic Annals-XXI*. 2015. Vol. 5–6. P. 103–107.
11. Tereshenko O., Voloshanyk N., Savchuk D. Rate of costs on investment capital in emerging markets. *Society. Integration. Education Proceedings of the International Scientific Conference*. Vol. VI, May 24th–25th, 2019. P. 665–674. <https://doi.org/10.17770/sie2019vol6.3957>
12. Sosnovska O., Zhytar M. Financial architecture as the base of the financial safety of the enterprise. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4.4. P. 334–340. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-4-334-340>

References

1. Andriushchenko, K., Ishchenko, M., Sahaidak, M., Tepliuk, M., & Domina, O. (2019). Prerequisites for the creation of financial and credit infrastructure of support for agricultural enterprises in Ukraine. *Banks and Bank Systems*. Vol. 14, Issue 2, 63-75. [in English]. [https://doi.org/10.21511/bbs.14\(2\).2019.06](https://doi.org/10.21511/bbs.14(2).2019.06)

2. Grigoraş-Ichim, C.E., Cosmulese, C.G., Savchuk, D., & Zhavoronok, A. (2018). Shaping the perception and vision of economic operators from the Romania – Ukraine – Moldova border area on interim financial reporting. *Economic Annals-XXI*, 173(9-10), 60-67. [in English]. <https://doi.org/10.21003/ea.V173-10>
3. Ciubotariu, M., Socoliuc, M., Mihaila, S., Savchuk, D. (2019). Companies Image: Marketing and Financial Communications. *Marketing and Management of Innovations*, 3, 223-241. [in English]. <https://doi.org/10.21272/mmi.2019.3-17>
4. Grosu, V., Anisie, L., Hrubliak, O., Ratsa, A. (2019). Managerial accounting solutions: Lean Six Sigma application in the woodworking industry. *Economic Annals-XXI*, 176 (3-4), 118-130. [in English]. <https://doi.org/10.21003/ea.V176-12>
5. Grosu, V., Socoliuc, M., & Hlaciuc, E. (2017). Romanian enterprises behaviour in the process of improvement of economic and financial disclosure quality. *Economic Annals-XXI*, 167(9-10), 63-69. [in English]. <https://doi.org/10.21003/ea.V167-13>
6. Kosach, I.A., Zhavoronok, A.V., Fedyshyn, M.F. & Abramova, A.S. (2019). Role of commission receipts in formation of the revenue of the commercial bank. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Vol. 4 (31). P. 22-30. [in English]. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i31.190781>
7. Kovalchuk, N.O., Marych, M.G., Popova, L.V., Viknianska, A.O. (2019). Modeling of the optimal structure of meat processing enterprises. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, Vol. 4 (31), 270-278. [in English]. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i31.190916>
8. Shkarlet, S., Dubyna, M., Shtyrkhun, K., Verbivska, L. (2020). Transformation of the Paradigm of the Economic Entities Development in Digital Economy. *WSEAS Transactions on Environment and Development*, Volume 16, 413-422. [in English]. <https://doi.org/10.37394/232015.2020.16.41>
9. Shkarlet, S., Dubyna, M., Hrubliak, O., & Zhavoronok, A. (2019). Theoretical and applied provisions of the research of the state budget deficit in the countries of Central and Eastern Europe. *Administratie si Management Public*, Vol. 32, 120-138. [in English]. <https://doi.org/10.24818/amp/2019.32-09>
10. Shkarlet, S., Kholiavko, N., & Dubyna, M. (2015). Territorial reform in the system of strategic management of energy-economic and information spheres of the state. *Economic Annals-XXI*, Vol. 5-6, 103-107. [in English].
11. Tereshenko, O., Voloshanyk, N., Savchuk, D. (2019). Rate of costs on investment capital in emerging markets. *Society. Integration. Education Proceedings of the International Scientific Conference*. Volume VI, May 24th-25th. 665-674. [in English]. <https://doi.org/10.17770/sie2019vol6.3957>
12. Sosnovska, O., Zhytar, M. (2018). Financial architecture as the base of the financial safety of the enterprise. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4, 4. pp. 334-340. [in English]. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-4-334-340>



MANAGEMENT

МЕНЕДЖМЕНТ

UDC 330.322:621

MANAGING THE INVESTMENT ACTIVITIES OF THE AGRICULTURAL ENGINEERING COMPANIES UNDER RISK

Larysa Alekseieva; Olga Pavlova

Robert Elvorti Economics and Technology Institute, Kropyvnytskyi, Ukraine

Summary. *The paper deals with the analysis of managing agricultural engineering business investment processes that encourage the provision of the investment resources and agricultural engineering business development. It is determined that the subject influenced by risk situation in this investigation is the investment project. In this context the classification features of the basic risk types corresponding to the investment projects implementation under uncertainty are identified. The author investigates and summarizes theoretical grounds, essence, and specifics of the concept of “company investment activities”. The investment risks are identified and classified in this paper. Methodological approaches to evaluation of the investment effectiveness adjusted to risk are considered and analyzed. The status and tendencies in investment development for agricultural engineering companies in Ukraine are analyzed. As the result of the carried out analysis, it is determined that the prospects for the development of Ukrainian mechanical engineering in agricultural industry are caused by significant decrease in the number of machinery at the agricultural companies with slow-pace restoration and wearing of basic equipment. The author develops the methodological approach to the evaluation of investment feasibility and effectiveness for the agricultural engineering companies based on the system of balanced representative factors for comprehensive assessment of the absolute and relative ratio of the company investment attractiveness. This investigation evaluates the investing feasibility and effectiveness for the agricultural engineering companies by analyzing the companies of Kirovohrad region. The strategy for problem situation modeling considering evaluation utility function of investment project amount is proposed in this paper. The number of collected values makes it possible to choose the correct management strategies for agricultural engineering companies with low efficiency and to broaden opportunities for their step-by-step recovery, restructuring, or reorientation with minimum expenses.*

Key words: *investing, managing company investment activities, investment risks, investment feasibility and effectiveness, company investment attractiveness, the evaluation utility function of investment project amount, investment decisions.*

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.151

Received 13.05.2020

УДК 330.322:621

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ В УМОВАХ РИЗИКУ

Лариса Алексеева; Ольга Павлова

*Економіко-технологічний інститут імені Роберта Ельворті,
Кропивницький, Україна*

Резюме. Розглянуто процеси управління інвестиційною діяльністю підприємств сільськогосподарського машинобудування, які створюють умови для формування інвестиційних ресурсів та розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування. Встановлено, що об'єктом, на який розповсюджується дія ризикової ситуації, у дослідженні виступає інвестиційний проект. У зв'язку з цим визначено класифікаційні ознаки для ідентифікації основних видів ризиків, що відповідають реалізації інвестиційного проекту в умовах невизначеності. Розглянуто й проаналізовано методичні підходи до оцінювання ефективності інвестиційної діяльності з урахуванням ризику. Здійснено аналіз стану й тенденцій розвитку інвестиційної діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування України. В результаті проведеного аналізу визначено, що потенційні можливості для розвитку українського машинобудування для агропромислового комплексу зумовлюються суттєвим зниженням кількості техніки в сільськогосподарських підприємствах, яка відновлюється досить низькими темпами та значною зношеністю основних засобів. Розроблено методичний підхід до оцінювання доцільності та ефективності інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування на основі використання системи зважених репрезентативних коефіцієнтів для комплексного оцінювання рівня абсолютної та відносної інвестиційної привабливості підприємства. Проведено оцінювання доцільності та ефективності інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування на прикладі підприємств Кіровоградської області. Запропоновано механізм моделювання проблемних ситуацій з урахуванням оцінювальної функції корисності обсягу інвестиційного проекту. Множина отриманих значень дозволить обрати правильні напрями управління діяльністю малоефективних підприємств сільськогосподарського машинобудування та розширити можливості їх поступового відновлення, реструктуризації або перепрофілювання діяльності з мінімальними втратами.

Ключові слова: інвестування, управління інвестиційною діяльністю підприємства, інвестиційні ризики, доцільність та ефективність інвестування, інвестиційна привабливість підприємства, оцінювальної функції корисності обсягу інвестиційного проекту, інвестиційні рішення.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.151

Отримано 13.05.2020

Introduction. Development of Ukrainian economics and its adaptation to the world economy requires new approaches for optimization of investment, creation, receipt, and usage of the investment resources, etc. Traditionally, the issues mentioned above stay significant for the domestic core industries, including agricultural engineering. Instead of that the agricultural engineering companies rather live through prolonged stagnation due to lack of capitalization to implement potential investment projects. It bears a negative systematic impact on the competitiveness of national production. In these settings, it is necessary to restore the technical and technological capacity of the agricultural engineering companies, to update and accelerate their development, and that requires scientific justification of the effective investments. Taking the above mentioned into consideration it is of great importance today to analyze the investment processes for the agricultural engineering companies.

Review of the latest research and literature. The issues of developing the investment processes are conventionally studied by academic economists and described in the foreign and national economics literature. The significant payment to science of investment was made by such outstanding academic economists as J. Keynes, J. Kendrick, M. Markowitz,

F. Modigliani, W. Nordhaus, P. Samuelson, D. Hyman, O. Kuzmin, O. Melnyk, A. Peresada, Y. Pinchuk, Zh. Poplavska, etc. The issues of investment processes development for the agricultural engineering companies have been studied by the following national economists: L. Artemenko, Y. Bilousko, N. Biliak, M. Bondarchuk, O. Boltianskyi, O. Hryvkiivskyi, O. Dobrozorov, etc. However, numerous researches have not solved yet the problems of company investment improvement based on simplified receipt of investment resources together with the development of the effective mechanisms to promote investment in the companies.

The objective of the paper is to analyze the management of the agricultural engineering business investment processes that create the settings for the investment resources formation and development of the agricultural engineering companies.

Statement of the task. The following scientific tasks have been set out to achieve the target goal: to analyze status and tendencies in investment development for the agricultural engineering companies in Ukraine; to analyze methodological approaches to evaluation of the investment effectiveness adjusted to risk; to develop the methodological approach to the evaluation of investment feasibility and effectiveness for the agricultural engineering companies based on the system of balanced representative factors for comprehensive assessment of the absolute and relative ratio of the company investment attractiveness

Statements of main problems of investigation. Investigation of the prerequisites for the risks at the agricultural engineering companies has enabled transformation of the outer business environment into the conditions for the company to perform the investment activities. These conditions are the information base of potential risk-creating external factors.

It has been established that the subject influenced by risk situation in this investigation is the investment project. In this context the classification features of the basic risk types corresponding to investment projects implementation under uncertainty have been identified. The additional component for identification of the risk types in the investment project is specifics of the agricultural engineering companies and their operation [1]. Therefore, the grouping criteria for the main risk types have been identified that consider specifics of operation of the agricultural engineering companies and technical and economic indicators of the investment projects. The risks are suggested to be assorted depending on the consequences of impact on the subject: risks leading to emergency condition; risks leading to financial loss; risks entailing the damage for the third parties. Such classification enables to set up the risk map according to the stages of the investment project life cycle and to analyze and assess the risks [2].

The investigation of investment effectiveness evaluation methods has shown the lack of the complex approach addressing all specifics of the current economical development. With the purpose of systematic conflict resolution, it was suggested to consider investment effectiveness in the context of the efficiency of the investment projects, the efficiency of organizational and economical investment facility, and evaluation of the agricultural engineering company investment attractiveness [3]. It was found that each group of methods has its user community, and the specified methods can complement each other depending on the need. The investment project efficiency evaluation criteria are mainly used by the private investors [4].

It was found that all suggested criteria are sufficiently informative. However, the evaluation criteria for investment project effectiveness are mostly considered by the small private investors that can not influence the external and infrastructural environment. The evaluation methods for the organizational and economical mechanism of investment arouse significant scientific and practical interest because of its novelty and ability to evaluate the effectiveness of the investment process. The importance to apply the methods to evaluate the investment attractiveness of the agricultural engineering companies is based on their flexibility – they can be both stable and modifiable when some factors can be added or simplified addressing the user's needs.

The mentioned methods identify particular decisions of the individual investors in some projects. However, there is still no method to provide applicable development of the relevant business industry that is a concern of the further research prospects [5].

After the analysis, it was established that the prospects for the development of Ukrainian mechanical engineering in the agricultural industry are conditioned by a significant decrease in the number of machinery at the agricultural companies with slow-pace restoration and wearing of basic equipment [6]. However, a large part of the agricultural engineering companies can not address such increasing demand because of the inability to update the technological processes. Meanwhile, the engineering companies try to improve the level of machinery manufacturing applying high-quality materials, technologies, electronic and automated systems to enrich the assortment, to replace the discontinued products with the new ones, etc [7].

According to the results of the analysis of the investment activities of the agricultural engineering companies within 2013–2018, the negative trends of the crisis impact were found such as: slow development of the machinery engineering branches; worse material and technical provision for business activities; decrease in the company social infrastructure; strong dependency from the suppliers of spare parts and details; complex environmental problems; accelerated obsolescence and wear and tear of basic facilities; insufficient own funds for production; the slack pace of innovations, investment, and scientific and technological progress. The branch has low profitability, considerable part of out-of-date fixed assets, and lack of funds for the own investment activities. As a result, only individual companies manage to survive under complicated political and economical conditions and to find short economic relations in the outside market to sell certain types of agricultural machinery. The main source of investment, for now, is still the company’s resources.

To investigate the practical aspects of investment management, its specifics and trends of development have been studied having analyzed 14 leading engineering companies in the Kirovohrad region.

The comprehensive rating of the agricultural engineering companies in the Kirovohrad region within 2009–2018 was performed considering the following factors: equity ratio; solvency ratio; working capital ratio; product profitability ratio; return on equity ratio (See Figure 1).

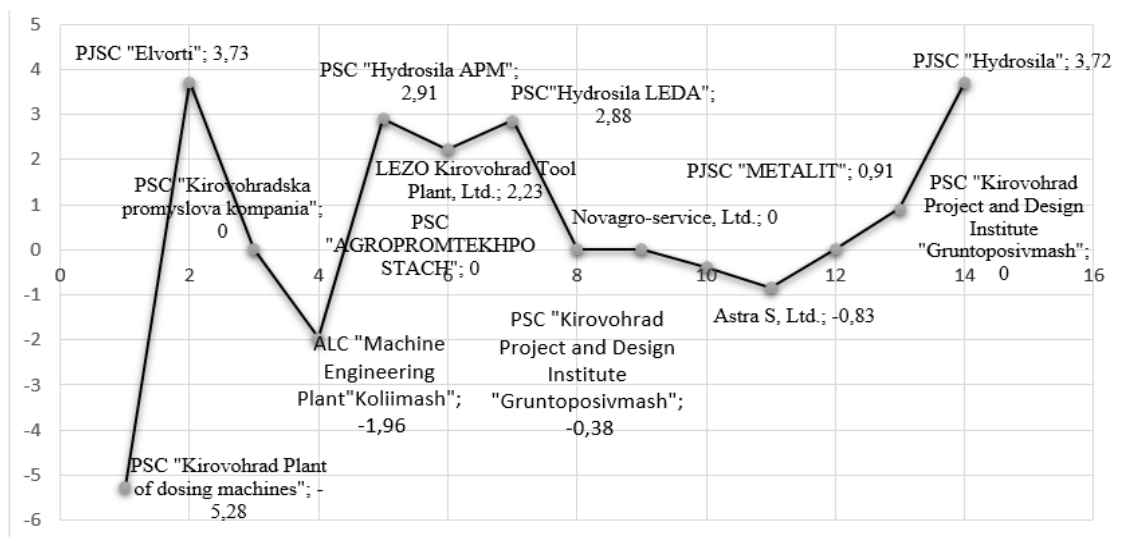


Figure 1. Business rating of the agricultural engineering companies in 2018

Source: proprietary solution.

The analysis shows that the agricultural engineering companies of the Kirovohrad region are significantly differentiated and inhomogeneous according to the scale and performance. The set of assessment results demonstrates highly negative trends in the development of the agricultural engineering companies because most companies are characterized by the unsatisfactory financial position that initially limits their opportunities for development in the sphere of the agricultural engineering and most likely leads to switching to other business activity.

According to the results of the analysis the conclusion can be made that there are two contradictory tendencies – on the one hand, some companies have sufficiently high rating number, on the other hand, the declining dynamics has emerged (PSC «AGROPROMTEKHPOSTACH», PJSC «Hydrosila», Hydroremservice LLC, Novagro-service, Ltd.). Meanwhile, there are companies where rating value has increased but is still negative, and it testifies the negative work of the company (Novagro-service, Ltd., PJSC «Hydrosila», PSC «Kirovohrad Project and Design Institute “Gruntposivmash”»). The following investigation of the agricultural engineering companies demonstrates that there are companies that have been in all three categories within 2009–2018 (PJSC «Metalit», PJSC «Hydrosila LEDA») testifying on the one hand, strengthened paying capacity, and on the other hand, work instability.

It is claimed that the business activity of the companies within the analyzed period does not evolve rapidly either in growth or decline, and it demonstrates the lack of dramatic changes in the company that could improve its production and absence of different negative impacts. Thus, it can be concluded that the in-house resources influence the company activities, meaning that inertial development is typical for the studied companies. It is identified that the bottom line of the trends mentioned before is that development of the agricultural engineering companies in the Kirovohrad region has contradictory nature: on the one hand, some companies evolve, update and adapt to the new conditions, on the other hand, there are companies that either execute few orders or let their space on lease, and it demonstrates their complete degradation. Consequently, such grouping of the companies proves again significant differentiation of the companies in the Kirovohrad region by their level and business capabilities. Thus, the performed study ascertains that the issue of investment raising is urgent for the companies that can develop their production because the agricultural engineering companies being a part of the national engineering industry are the least prepared for the competitive business environment.

At the moment to ensure effective business the company needs to make an optimal choice of its activity area, including efficient management of the company capacities. To provide reasonable and reliable valuation of the investment opportunities the methodological approach is applied to evaluate practicability and effectiveness of the agricultural engineering company investment using the system of balanced representative factors for a comprehensive assessment of the company investment attractiveness.

The approach is distinguished by the ability to identify the investment economical effectiveness in the context of the production and other business activities; it helps to identify both absolute and relative ratio of the company investment attractiveness; it considers the industry characteristics of the company; it enables evaluation of the investment attractiveness of the companies with different types of ownership, business areas, and sizes.

The suggested methodological approach can cover both the investment activities and analytical mechanism to adjust the company activities. Monitoring of each component helps in case of change of the financial position to identify the weak spheres or, otherwise, to provide the potential investor with the information about prospective growth based on the work results. To improve reliability and ensure convenient calculations the special software was designed on

the basis of the methodological approach to forecast practicability of investment and identify its pattern considering the inserted data of the company financial statements.

The developed method is based on the two-stage analytics performed by the person evaluating investment opportunities. The first stage covers the evaluation of return on company investment. Such evaluation is intended to provide the information base containing performance indicators (business profitability, return on costs, income from 1 hryvnia of total assets, income from own funds, income from floating funds, fixed assets profitability) and financial ratio (current liquidity ratio, absolute liquidity ratio, part of floating capital, part of own funds in liabilities). The mentioned indicators enable to identify the relevant weight value of the level of studied indicators. The total number of the weight indicators summed up enables identification of an integrated appraisal ratio for investment feasibility by the level of the company investment attractiveness. The second stage of the study provides an evaluation of effectiveness to invest in production and maintenance service because the analysis of the trends in the companies studied has shown that the main business activities of the agricultural engineering companies are production and maintenance service. The study of the maintenance investment effectiveness provides calculation of production profitability, profitability of production expenses, and their growth factor.

The author's methodological approach facilitated in summarizing trends and patterns of the development of the agricultural engineering companies in the Kirovohrad region and acknowledging the number of negative trends in the development of the agricultural engineering companies with increasing dynamics. The calculated values help to choose correct strategies for management of the agricultural engineering companies with low efficiency and to broaden opportunities for their step-by-step recovery, restructuring, or reorientation with minimum expenses based on reliable, relevant, objective results of work.

The analysis has shown that the agricultural engineering company investment is the strategic reason to gain social and economical stability and the prerequisite for the economical development of the industry, region, and country. The problem situations with the related risks are explained by the nature of market relations, and they reduce the effectiveness of the investment decisions and represent the complexity of production and business functioning. That is why complicated processes of real investing require the proper management system.

To cover the issue of the investment decisions the mathematical model was developed that contains the basic elements required to create a broad picture of the strategic behavior of an expert as a human being. This model includes the number of strategies, results, and their numerical values, the number of indicators and criteria for effectiveness, the number of definite and indefinite factors, benefits system. The value of an investment project is determined by some expected profit that corresponds to the maximum increment in profit established by an investor. A thorough study of the reasonable evaluation criteria for the investment project effectiveness has shown that the effectiveness criterion is applied based on reasonable behavior that is analyzed by applicability, optimality, adaptability. The type of evaluation utility function of investment project amount is suggested that enables calculating the minimum profit from the investment, acceptable profit, and maximum guarantee result in satisfying investors' demands. Thus, a human factor is considered when making investment decisions. The benefits system is based on the ordering scale highlighting only the investors' priorities in the comparative importance of the factors influencing their decisions. However, it does not let finding out how much one factor is more influential than the other one. That is why the following studies are needed to identify the investors' priorities within improved metric scales.

Conclusions. The results of the investigation give reliable and qualitative information about real options ensuring the effective investment process at the agricultural engineering companies operation developed reasonable processes to promote investment. The number of collected values makes it possible to choose the correct management strategies for the

agricultural engineering companies with low efficiency and to broaden opportunities for their step-by-step recovery, restructuring, or reorientation with minimum expenses.

References

1. Grosul V. Problems of innovation in Ukraine. Bulletin of the International Nobel Economic Forum. 2010. № 1 (3). vol.1. p.p. 76-82
2. Fedulova L. Conceptual model of innovation strategy of Ukraine. Economics and Forecasting. 2012. № 1. p.p. 87-100.
3. Danik N. Innovative development of the economy of Ukraine. Innovative economy: [all-Ukrainian. scientific-production magazine]. 2012. № 2 (28). pp. 36-39
4. Peresada A. Investment process management. [Electronic resource]. URL :<http://ecolib.com.ua/book.php?book=6>
5. Petrovich JM Organizational and economic principles of acceleration innovation processes in the industry of Ukraine. Bulletin Lviv Polytechnic National University. Series: Problems of Economics and management.2008.№ 628. pp.3-11.
6. Nosova O. Investment attractiveness of the enterprise. Strategic priorities. 2013. № 1 (12).p.p. 120–126.
7. Grinyov A. Theoretical bases of management of investment activity of the machine-building enterprise URL :http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik.

Список використаної літератури

1. Гросул В. А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні : Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1 (3). Т. 1. С. 76–82
2. Федуллова Л. Концептуальні модель інноваційної стратегії України. Економіка і прогнозування. 2012. № 1. С. 87–100.
3. Данік Н. В. Інноваційний розвиток економіки України. Інноваційна економіка : всеукр. наук.-виробн. журнал. 2012. № 2 (28). С. 36–39.
4. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. URL: <http://ecolib.com.ua/book.php?book=6>.
5. Петрович Й. М. Організаційно-економічні засади прискорення інноваційних процесів у промисловості України. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Проблеми економіки та управління. 2008. № 628. С. 3–11.
6. Носова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства. Стратегічні пріоритети. 2013. № 1 (12). С. 120–126.
7. Гриньов А. В. Теоретичні засади управління інвестиційною діяльністю машинобудівного підприємства. URL: [http://www.kpi.kharkov.ua/archive/ Наукова_періодика/vestnik](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik).



УДК 005.336.4

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ КОМПЕТЕНЦІЯМИ ЯК НЕОБХІДНИХ КОМПОНЕНТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ)

Галина Нагорняк

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Тернопіль, Україна

Резюме. Визначено ефективні механізми управління компетенціями як необхідних компонент інтелектуального капіталу в системі розвитку конкурентних переваг машинобудівних підприємств. Представлено підхід до визначення праці суб'єктів підприємницької діяльності (на прикладі машинобудівних підприємств) як специфічного виду високоінтелектуальної діяльності в умовах невизначеності та ризику, спрямованої на формування економічного ефекту як для власників, так і найманих працівників, а також держави в цілому. Це зумовлено тим, що суб'єкти підприємницької діяльності, особливо представники малого бізнесу та самозайняті громадяни, здійснюють значну кількість підприємницьких функцій. У результаті їх апробації через бізнес-процеси реальної підприємницької діяльності власник бізнесу досягає стану абсолютного «компетенцизму». Розглянуто процес впливу управління компетенціями на зростання інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання. Визначено структуру інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства на основі дослідження розвитку компетенцій працівників на основі інтелектуалізації виробництва, спрямовані на досягнення економічної ефективності та розвитку конкурентних переваг. Запропоновано вимоги щодо функціонування дієвої системи управління інтелектуальним капіталом підприємств машинобудівного комплексу України. Здійснено дослідження сучасних підходів і методів до управління компетенціями як необхідних компонент інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств. Визначено особливості управління інтелектуальним капіталом підприємства машинобудівної галузі: гнучкість системи управління інтелектуальним капіталом, складна система оцінювання якісних характеристик людських ресурсів, збільшений обсяг даних, необхідність створення інноваційної культури підприємства. Зазначені особливості дозволили обґрунтувати розроблення та узагальнити існуючі підходи до управління інтелектуальним капіталом з метою розвитку конкурентних переваг. Встановлено взаємозв'язок ефективності інноваційної діяльності з елементами управління компетенціями через відповідну систему показників з метою підвищення надійності управлінських рішень у системі управління інтелектуальним капіталом. Зосереджено увагу на якості та результативності підприємницької праці як важливої діяльності, яка відображає професійні підприємницькі й управлінські компетенції власника бізнесу. Складено матрицю компетенцій працівника через набір специфічних компетенцій на стратегічному, тактичному та ситуаційному рівнях управління бізнесом, а також залежно від конкурентної позиції підприємця на ринку. Визначено, що професійна праця, професійні підприємницькі й управлінські компетенції повинні базуватися на концепції «professional talentism», що сприятиме підвищенню конкурентних переваг національних машинобудівних підприємств.

Ключові слова: суб'єкт підприємництва, підприємницькі компетенції, підприємництво, машинобудівне підприємство, бізнес-освіта, бізнес-одиниці, підприємницька праця, конкуренція, конкурентні переваги, інтелектуальний капітал, людський капітал, людські ресурси, персонал, працівник, компетенції.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.158

Отримано 30.05.2020

UDC 005.336.4

**DETERMINATION OF EFFECTIVE COMPETENCY MANAGEMENT
MECHANISMS AS NECESSARY COMPONENT
OF INTELLECTUAL CAPITAL IN THE SYSTEM OF BUSINESSES
COMPETITIVE ADVANTAGE DEVELOPMENT (ON THE EXAMPLE
OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES)**

Halyna Nahorniak

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

***Summary.** Effective competency management mechanisms as necessary component of intellectual capital in the system of competitive advantages development of machine-building enterprises are determined in this paper. The approach to define the business entities work (on the example of machine-building enterprises) as a specific type of highly intelligent activity under the conditions of uncertainty and risk, aimed at creating the economic effect for both owners and employees, and the state as a whole is represented. This is due to the fact that business entities, especially small businesses and self-employed citizens, perform a significant number of business functions. As a result of their approbation by business processes of real entrepreneurship activity the business owner reaches the state of absolute «competence». The process of competence management influence on the growth of intellectual businesses capital is considered. The structure of the intellectual machine-building enterprise capital on the basis of the investigation of employees competences development based on the production intellectualization, aimed at economic efficiency achievement and competitive advantages development is defined. Requirements for the functioning of the effective intellectual capital management system for the enterprises of machine-building complex in Ukraine are proposed. The investigation of modern approaches and methods to competence management as necessary components of intellectual machine – building enterprises capital is carried out. Peculiarities of intellectual capital management of machine-building enterprise such as: flexibility of intellectual capital management system, complex system of evaluation of qualitative human resources characteristics, increased data volume, necessity of innovative enterprise culture creation are determined. These features make it possible to justify the development and generalize existing approaches to the intellectual capital management in order to develop competitive advantages. The interrelation of the efficiency of innovative activity with competences management elements by corresponding indicators system in order to increase of reliability of administrative decisions in the intellectual capital management system is determined. The focus is on the quality and effectiveness of entrepreneurial work as an important activity reflecting professional entrepreneurial and managerial competencies of the business owner. The matrix of employee competencies is compiled by a set of specific competencies at strategic, tactical and situational levels of business management, as well as depending on the entrepreneur's competitive position in the market. It is defined that professional work, professional entrepreneurial and managerial competencies should be based on the concept of «professional talentism», which will increase the competitive advantages of national machine-building enterprises.*

***Key words:** business entity, entrepreneurial competencies, entrepreneurship, machine-building enterprise, business education, business units, entrepreneurial work, competition, competitive advantages, intellectual capital, human capital, human resources, personnel, employee, competencies.*

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.158

Received 30.05.2020

Постановка проблеми. Особливу цікавість для науковців складає узагальнення та розвиток концепції конкурентних переваг малого й середнього бізнесу відповідно до сучасної економічної ситуації у нашій країні, що вимагає визначення чітких характеристик місця та ролі людських ресурсів на підприємстві. Особливо важливим цей підхід виступає в умовах, коли більшість нових робочих місць створюється в умовах самозайнятості. Одним із ефективних методів розвитку та зростання інтелектуального капіталу з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах стає формування підприємства, що навчається.

Визначення ефективних механізмів управління компетенціями як необхідних компонент інтелектуального капіталу в системі розвитку конкурентних переваг суб'єктів господарювання (на прикладі машинобудівних підприємств)

Нинішня ситуація спричиняє інтуїтивний пошук засобів виходу із невизначених, кризових станів, не враховуючи наслідків і дії найважливіших чинників впливу на ефективність підприємств машинобудівної галузі. Доволі часто існуючий спосіб управління зумовлює зниження ефективності функціонування та розвитку промислових підприємств. Виникла необхідність фундаментального й емпіричного узагальнення можливостей управління компетенціями як необхідних компонент інтелектуального капіталу в системі розвитку конкурентних переваг машинобудівних підприємств і вирішення питань на підґрунті втілення нових механізмів підвищення ефективності із застосуванням передових інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення ефективних механізмів управління компетенціями як необхідних компонент інтелектуального капіталу промислових підприємств широко висвітлені у працях закордонних та українських науковців. Питання компетентності аналізували такі зарубіжні вчені, як Л. М. Спенсер і С. М. Спенсер (L. M. Spenser & S. M. Spenser), С. Холліфорд та С. Уіддет (S. Hollyforde & S. Whiddett), Степхен П. Роббінс і Філіп Л. Хансакер (Stephen P. Robbins & Phillip L. Hunsaker), а також російські та українські автори – Л. І. Чуріна і С. А. Федорченко [5], А. К. Маркова [6], О. Овчарук [7], Р. Марр [8], Л. В. Корват [9], М. С. Головань [10] та ін. Вчені досліджували поняття «компетенція» і «компетентність», розробляли класифікації компетенцій. Але наразі немає єдиного чіткого підходу до переліку компетенцій. Аналіз економічної літератури засвідчує, що велика кількість праць щодо управління компетенціями здебільшого стосується соціально-психологічної сфери, а не економічної та виробничо-господарської. Ті ж напрацювання, що охоплюють машинобудівну галузь, опрацьовані на рівні застосування обмеженої кількості дослідження компетенцій як необхідних компонент інтелектуального капіталу, а ефективні механізми управління не систематизовані. Водночас, горизонт їхнього застосування у сфері машинобудівного виробництва широкий і недостатньо вивчений. Усе це є визначальними аспектами розвитку підприємств вітчизняного машинобудівного комплексу, підтверджує затребуваність даного дослідження.

Мета статті – дослідження та визначення ефективних механізмів управління компетенціями як необхідних компонент інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств.

Постановка завдання. Для досягнення сформуваної мети визначено такі наукові завдання: вивчити та структурувати можливості застосування ефективних механізмів управління компетенціями як необхідних компонент інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств; провести порівняльну характеристику управлінської діяльності традиційних підприємств та підприємств, які навчаються, тобто які є знаннево орієнтованими. У ході проведення дослідження застосовано методи аналізування, синтезу, індукції, дедукції, метод аналогії, табличного представлення для візуального відображення результатів дослідження.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні найважливіша складова розвитку сучасної економіки пов'язана з інноваційними підприємствами як джерелами розвитку людських ресурсів, перетворюваних через інвестиції в інтелектуальний капітал. Така позиція визначає підвищені вимоги до управління інтелектуальним капіталом інноваційного підприємства через відповідну систему – систему управління інтелектуальним капіталом. У зв'язку з цим виникає необхідність розроблення загальних підходів, принципів і методів для створення та функціонування системи управління

інтелектуальним капіталом, що забезпечує зростання ефективності у галузі управління людськими ресурсами та умовами, за яких ці ресурси будуть трансформуватися у капітал. При цьому слід взяти до уваги особливості інноваційної діяльності, які також багато в чому визначають підхід до управління інтелектуальним капіталом.

Проведене дослідження багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних науковців дозволило виділити серед розроблювальних у даній галузі підходів до управління інтелектуальним капіталом на підприємствах машинобудівного комплексу України найактуальніші, які представляють найбільший науковий і практичний інтерес. Це, у першу чергу, стратегічний підхід, що широко застосовується як в інноваційному управлінні, так і управлінні людськими ресурсами. Безумовно, реалізація будь-якої стратегії на оперативному рівні неможлива без застосування процесного підходу, що забезпечує конкретизацію функцій, дій і відповідальних осіб. Останнім часом також спостерігається зростаюча зацікавленість науки до застосування методів системного підходу в економіці й менеджменті. І, нарешті, компетентнісний підхід, що отримав розвиток останнім часом у вітчизняних публікаціях, вважається перспективним для побудови не тільки системи управління інтелектуальним капіталом інноваційного підприємства, але й системи освіти та управління знаннями на державному рівні. Окрема зацікавленість до розвитку технічних знань і навичок увійшла до поняття цифрової компетентності, що лежить в основі концепції цифрової економіки, її впливу на капітал виробничо-комерційного підприємства, а також на розвиток конкурентоспроможності. На сьогодні у формуванні конкурентних переваг підприємства пріоритет мають нецінові фактори, серед яких ключову роль відіграє якість продукції.

Висока динаміка змін зовнішнього середовища функціонування підприємств й організацій наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. зажадала, щоб бізнес взяв на озброєння концепцію «організації, що навчається». Її зміст полягає в тому, що, навчаючись, підприємство опановує навички, які раніше у ньому були відсутні. Заново формується його бачення світу та своє місце у ньому. При цьому процес освіти проходять не лише її окремі працівники, але й усе підприємство загалом. Підприємство, що навчається, відрізняється тим, що у ньому є умови для освіти й удосконалення всіх працівників. Саме воно безперервно проходить процес трансформації, вносячи, таким чином, зміни у навколишнє середовище. У такій фірмі здійснюється розвиток мислення його працівників. У такому підприємстві працівники знаходять для себе нові можливості того, як можна формувати нову дійсність, які зміни при цьому необхідні. Підприємство, що навчається, прагне до постійного розвитку знань і здібностей на особистому та колективному рівнях. У такій фірмі освіта відбувається не лише у формі семінарів, тренінгів, але й без відриву від виробництва, у ході обміну знаннями та взаємопідтримки. Аналізування форм і методів формування інтелектуального капіталу передових підприємств показало, що вони прагнуть реалізувати безперервне навчання кожного працівника у процесі всієї трудової діяльності. Навчання може здійснюватися за допомогою занять у навчальних центрах і лабораторіях, стажувань в інших схожих підприємствах; курсів, що проходять усередині підприємства, тощо. При цьому освіта працівників припускає не лише отримання нових знань, умінь і навичок, але й як інструмент для отримання корисних контактів. У таблиці 1 відображено особливості підприємства, що самонавчається, на відміну від традиційного підприємства.

Визначення ефективних механізмів управління компетенціями як необхідних компонент інтелектуального капіталу в системі розвитку конкурентних переваг суб'єктів господарювання (на прикладі машинобудівних підприємств)

Таблиця 1. Різниця між підприємством, що навчається, й традиційним підприємством (складено автором)

Table 1. The difference between the learning enterprise and traditional enterprise (developed by the author)

Підприємство, що навчається	Традиційне підприємство
1. Положення працівника, зумовлене його знаннями, уміннями та навичками	1. Положення працівника зумовлене займаний ним посади і його повноваженнями
2. Рішення менеджера опираються на бачення й оцінювання ситуації	2. Рішення менеджера опираються на правила та прецеденти
3. Працівник має можливість ухвалювати рішення самостійно у межах його повноважень	3. Працівник не має можливості ухвалювати рішення повністю самостійно, він лише виконавець
4. Відносини на підприємстві не мають формального характеру, припустима відмінність у думках, а також присутні дискусії	4. Різниця у думках не допускається, конфлікти сприймаються як деструктивні процеси
5. Менеджери відносяться до працівників, як до партнерів	5. Менеджери відносяться до працівників, як до підлеглих виконавців
6. Акцент робиться на взаєминах у групі, підтримується дух кооперування та	6. Кооперування між працівниками з різних підрозділів неможливе або утруднене
7. Мета та завдання підприємства та його підрозділів проробляються на всіх рівнях	7. Превалює «тунельне» розуміння ситуації, недолік інформації не дозволяє працівникам представити цілісну картину
8. Взаємодія здійснюється в усіх напрямках: між підрозділами підприємства та між його учасниками	8. Більша частина інформації засекречена або недоступна, працівники намагаються отримати її по неформальних каналах

Така різниця показує, що звичайне підприємств опирається, у першу чергу, на владу, разом з тим як підприємство, що самонавчається, ґрунтується на розвитку лідерства, у ньому краще проявляються функції менеджерів. Підприємство, що самонавчається, передбачає формування та розвиток лідерської культури.

На практиці підприємствами у межах управління людськими ресурсами застосовуються різноманітні форми та методи формування й розвитку людського потенціалу. Саме ці процеси формують центральне ядро у системі управління людськими ресурсами та спрямовані на досягнення оптимальних показників діяльності підприємства й реалізацію його стратегії. Процеси формування та розвитку людського потенціалу вирізняються методичними підходами, але переслідують однакові цілі, що дає можливість їх вивчення в єдності та взаємозв'язку. На додаток до вищерозглянутих показників останнім часом підприємствами, зокрема сфери вітчизняного машинобудування, розробляється ще один – готовність людського капіталу, що показує наявність у персоналу необхідних для функціонування бізнес-процесів умінь, таланту, ноу-хау критичних для успіху компанії.

Першим етапом в оцінюванні готовності людського капіталу є процес визначення компетенцій, якими повинен володіти персонал підприємства. До груп стратегічних професій можна віднести такі позиції та посади, займаючи які персонал, що володіє відповідними компетенціями, здатний досягти найкращих результатів. Профілі компетенцій формуються вимогами. У випадку невідповідності їх і реальних компетенцій виникає розрив, який відображає ступінь готовності людського капіталу підприємства. Для скорочення або повного усунення схожого розриву компетенцій підприємство розробляє та реалізує спеціальні програми розвитку людського капіталу. Незалежно від різноманіття професій, представлених на кожному підприємстві, й

потреби у розвитку потенціалу кожного працівника, значущість одних фахівців для реалізації цілей і стратегії підприємства є відносно вищою, ніж інших. Тому необхідно зосередитися на визначенні стратегічних груп.

Дослідження практики провідних західних підприємств показало, що представники близько п'яти-шести професійних груп у межах одного підприємства здатні забезпечити досягнення 80% його стратегічних цілей. У результаті успішність діяльності підприємства залежить від того, наскільки ефективно йому вдалося розвинути необхідний рівень компетенцій менше, ніж у 10% персоналу. Цим визначається сутність стратегічного фокусування або орієнтиру. Після завершення першого етапу, коли групи професій, критичних для реалізації стратегії підприємства, визначені, підприємство переходить до другого етапу, у ході якого формуються деталізовані вимоги до них. Іншими словами, формується профіль професій або компетенцій. Опис профілю компетенцій, що дозволяє одним працівникам успішніше виконувати бізнес-завдання, ніж іншим, містить вимоги до знань, умінь і цінностей, необхідних для ефективної роботи на певній посаді.

Л. І. Чуріна та С. А. Федорченко [5] виокремлюють таку групу компетенцій, як особистісні, що характеризують «здатність менеджера розпоряджатися власною владою, створювати у підлеглих стан спрямованості на виконання спільного завдання, стимулювати творчу активність, надавати підлеглим підтримку, наділяти їх повноваженнями». Соціальну та особистісну сторони компетентності розглядає також А. К. Маркова [6]. На її думку, соціальна компетентність – це володіння спільною (груповою, кооперативною) професійною діяльністю й прийомами професійного спілкування, вміння співпрацювати, брати на себе соціальну відповідальність за результати своєї професійної праці. За класифікацією О. Овчарука [7], існують соціальні (здатність до співпраці, вміння розв'язувати проблеми в різних життєвих ситуаціях, навички взаєморозуміння, соціальні й громадянські цінності та вміння, комунікативні навички, мобільність у різних соціальних умовах, вміння визначати особисті ролі в суспільстві тощо) та мотиваційні (здатність до навчання, винахідливість, навички адаптуватись і бути мобільним, вміння досягати успіху в житті, бажання змінити життя на краще, інтереси та внутрішня мотивація, особисті практичні здібності, вміння робити власний вибір і встановлювати особисті цілі тощо) компетентності. На думку Р. Марра [8], соціальна компетентність включає соціальну зрілість, соціальну пристосовуваність, здатність до розвитку та нововведень, здатність мотивувати й переконувати, здатність розв'язувати конфлікти. На переконання Л. В. Корват [9], у моделі професійно-психологічних компетенцій фахівців економічного профілю домінують когнітивні компетенції, до яких належать необхідні знання, вміння аналізувати та опрацьовувати інформацію, планувати роботу, прогнозувати результати, концентрувати і перефокусувати увагу тощо. До ключових компетенцій працівника М. С. Головань [10] відносить соціально-особистісні (забезпечують життєдіяльність людини в усіх сферах життя й адекватність її взаємодії з іншими людьми, групою, колективом) та загальнокультурні (самовдосконалення, збереження здоров'я, комунікабельність, соціальна взаємодія, громадянська позиція, відповідальність, ініціативність, цілеспрямованість, організованість, висока виконавська здатність, гуманність, цінності й традиції національної культури, толерантність тощо) компетенції.

На підставі даних оцінювання людського потенціалу підприємства визначаються «ділянки розвитку» людського потенціалу. По кожній «ділянці розвитку» на основі загального переліку заходів щодо формування або розвитку персоналу групою внутрішніх експертів, що володіють відповідною кваліфікацією, шляхом виключення та доповнення, розробляється перелік заходів щодо формування та розвитку персоналу для даного підприємства, який надається для прийняття управлінських рішень менеджменту.

Визначення ефективних механізмів управління компетенціями як необхідних компонент інтелектуального капіталу в системі розвитку конкурентних переваг суб'єктів господарювання (на прикладі машинобудівних підприємств)

Якщо підприємство прагне використовувати компетенції повною мірою, то людський капітал повинен повністю відповідати стратегії. Карта відповідності ключових професій стратегічним орієнтирам підприємства визначає кілька найважливіших внутрішніх процесів і забезпечує їхнє виконання на найвищому рівні. Наявність розривів – основа програм розвитку людського капіталу, покликаних підвищити ступінь його стратегічної готовності.

Видатні успіхи підприємств визначаються ефективно виробленими рішеннями в галузі управління інтелектуальним капіталом. Таке управління націлене на те, щоб ідеї одних працівників підтримувалися іншими працівниками підприємства, на активізацію обміну знаннями серед них. Для вироблення конкурентоспроможності в умовах сильної конкуренції у цей час підприємство повинно прагнути змінити багато традиційних принципів своєї виробничої діяльності.

Розглянемо у цьому аспекті процес впливу інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства на його конкурентоспроможність. На сьогодні галузь машинобудування виступає основою економіки будь-якої країни та відіграє ключову роль у створенні матеріально-технічної бази народного господарства країни. Воно посідає винятково важливе місце у поширенні та прискоренні науково-технічного прогресу. Підприємства машинобудівного комплексу України, виготовляючи засоби виробництва для будь-яких галузей народного господарства, гарантує комплексну механізацію та автоматизацію усіх галузей промисловості. Не дивлячись на те, що упродовж кількох останніх років на фоні нестабільної політичної ситуації, необхідності пошуку нових ринків збуту машинобудівної продукції через політичний, соціально-економічний конфлікти в Україні та розрив економічних відносин із сусідньою країною Росією обсяг продукції досліджуваної галузі у структурі загальної реалізованої промислової продукції скоротився. Однак машинобудування по сьогодні залишається основою промислового виробництва нашої країни.

На сьогодні у формуванні конкурентних переваг підприємств пріоритет мають нецінові фактори, серед яких ключову роль відіграють якість продукції, інноваційність і наукоємність. Одночасно відносні переваги в матеріальних аспектах виробництва (сировина, основні фонди, вигідне географічне положення) у цей час зміщуються на другий план серед факторів конкурентоспроможності. Конкурентні переваги у вигляді нових товарів і технологій здобувають нестійкий характер. Товари й технології можуть бути скопійовані, нове обладнання може бути закуплене. Основні конкурентні переваги нині відтворюються в процесі розвитку вмінь і здібностей, проходження практики, діяльності з нововведень, інновацій, на основі поінформованості про всіх учасників ринкових відносин, створених і накопичених баз даних, схильності до обміну знаннями, – тобто з елементів інтелектуального капіталу. На сьогодні усе більше конкурентні переваги оцінюються характеристиками працівників, а також упровадженими в бізнес-процеси інформаційними технологіями. Те, як машинобудівне підприємство застосовує свій інтелектуальний капітал, визначає його успіх і виживання в умовах сильної конкуренції та постійних змін. Тому інтеграція основних форм і процесу використання інтелектуального капіталу займає центральне місце у ланцюжку створення нової вартості та формування конкурентоспроможності підприємства.

У формуванні вартості певного товару все вагомішими стають ті напрямки діяльності, які здійснюються на стадії обслуговування:

- виготовлення нового товару, інжиніринг;
- маркетинг, реклама, комунікації;
- перевезення продукції, управління й оптимізація матеріальних потоків;

- грошова база підприємства, використання інформаційних технологій;
- наради, фінансовий облік і його перевірка.

Виробництво більшою мірою являє собою діяльність розуму. Тобто здійснюється в основному нематеріальний внесок інженерів, бухгалтерів, конструкторів, дизайнерів, збуту та маркетингу, кадрових працівників, професіоналів у галузі інформаційних технологій. На багатьох підприємствах успіх, що досягається, є підсумком використання спеціальних знань, всеохоплюючого навчання працівників і співробітництва з партнерами та контрагентами. Відповідно до результатів останніх досліджень, вкладання у розвиток працівників, функціонування інформаційних систем та інші елементи інтелектуального капіталу багатьох підприємств заклали основу їх економічного успіху та конкурентних переваг. У знаннєвомісткій економіці здібності співробітників і впровадження передової технології цінуються вище мінімальних витрат на працівників й інших традиційних джерел конкурентних переваг.

На жаль, більшість підприємств намагаються методом проб і помилок відшукати методи та напрямки застосування знань і значного досвіду своїх працівників як усередині підприємства, так і поза ним, у тому числі, взаємодії зі споживачами й акціонерами. Звичне уявлення про управління знаннями та новаціями пов'язується з патентами, ліцензіями та захистом авторського права. Суть інтелектуального капіталу, навпаки, полягає у відкритому та масштабному обміні інформацією та новаціями на підприємстві. Тому управління інтелектуальним капіталом передбачає вибудовування інфраструктури передавання відомостей кількома каналами і вироблення форм, що легко передають дані. Ключовим фактором є також створення організаційної культури, що сприяє формуванню нового знання на підприємстві та його поширення. Також важливий момент у стратегічному управлінні інтелектуальним капіталом – постійне спостереження й оцінювання його.

Одним із традиційних і широко відомих способів використання інтелектуального капіталу є використання досліджень і розроблень з метою підвищення інноваційної активності. В розвитку конкурентних переваг на основі інтеграції основних видів інтелектуального капіталу слід також урахувувати те, що людський капітал не належить підприємству цілком. Більшою мірою даним капіталом володіють люди, наділені ним. Значущість людського капіталу для багатьох напрямків діяльності підтверджується сучасною практикою. Численні випадки переманювання висококваліфікованих працівників – власників людського капіталу – набуло широкого розголосу й дійшло до судових розглядів. Торговельна компанія Wall Mart у США відправила позов до суду на Amazon.com, заявивши, що остання навмисне переманює фахівців. Аналогічних випадків багато. Більшість міжнародних консалтингових фірм, що завоювали довіру своїх споживачів у даній галузі, мають стійку перевагу перед невеликими конкурентами за рахунок лояльності своїх клієнтів. При цьому цінність такого бренду знаходить відображення у цінах на послуги консалтингових компаній.

Машинобудівні підприємства перебувають у таких умовах, коли вони змушені приділяти окрему увагу організованому навчанню працівників, здійснювати більші вкладання у людський капітал для формування та підтримання людського капіталу відповідно до мінливих потреб виробництва, тому що на ринку надавати послуги з особливими властивостями та відповідні до високих вимог споживачів зможе лише висококваліфікований персонал. Вибір стратегії підприємства з обліком усіх наявних умов дасть можливість встановити цілі розвитку в галузі управління інтелектуальним капіталом підприємств машинобудівного комплексу України, що, у свою чергу, дозволить визначити напрямки розвитку людського капіталу. Отож, саме людський капітал виступає одним із основних компонентів інтелектуального капіталу та найбільш значущим елементом створення доданої вартості підприємства. Тому саме людський

Визначення ефективних механізмів управління компетенціями як необхідних компонент інтелектуального капіталу в системі розвитку конкурентних переваг суб'єктів господарювання (на прикладі машинобудівних підприємств)

капітал служить базою капіталу знань підприємства. Відносно інших складових інтелектуального капіталу встановлено, що вони є похідними діяльності людського капіталу або вплив людського фактора на них має визначальне значення.

Концептуальна модель розвитку інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства ґрунтується на управлінні трудовим капіталом як його визначального елемента. Розроблення соціально-економічних систем, до яких можна віднести управління людським й інтелектуальним капіталом, вирішує кілька завдань:

- ціленаправлення;
- структурне моделювання з деталізацією по елементах;
- визначення наявності структурних взаємозв'язків між елементами;
- виявлення об'єктів і суб'єктів управління, їх місця у загальній системі управління підприємством;
- визначення критерію ефективності здійснених перетворень.

Управління розвитком людського капіталу підприємства машинобудівної галузі для цілей ефективної роботи визначається як процес погодженого за часом і завданнями цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на об'єкт на кожному етапі його життєвого циклу, що забезпечує підприємству стійкі конкурентні переваги. Людський капітал машинобудівного підприємства у даному контексті визначений сукупністю, що безупинно розбудовує компетенції персоналу, які забезпечують зростання вартості підприємства.

Необхідність створення концептуальної моделі розвитку інтелектуального капіталу підприємства машинобудування визначається потребою підтримання його конкурентоспроможності та досягненням оптимальних результатів діяльності у цілому. Задоволення цих потреб повинно починатися з постановки відповідних вимог підприємства до результатів своєї діяльності та компетенцій персоналу:

- розвиток, у межах узгодження стратегії та компетенцій персоналу, людського капіталу машинобудівного підприємства;
- забезпечення за рахунок розвитку людського капіталу підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу підприємства.

Очевидно, що поставлені цілі є взаємодоповнюючими. Отже, підвищення ефективності діяльності працівників і, як результат, розвиток людського капіталу будуть відбуватися лише у випадку, якщо компетенції персоналу та вимоги, пропоновані підприємством до них, будуть максимально співпадати.

Формування цілей і визначення завдань будь-якої системи управління можуть бути здійснені лише у розрізі її конкретних об'єктів. В якості об'єктів управління можуть виступати компетенції працівників підприємства в розрізі всіх бізнес-процесів, що протікають на підприємстві. Очевидно, що поставлені цілі можуть бути досягнуті за допомогою проектування відповідних бізнес-процесів і розроблення необхідних підприємству компетенцій. Таким чином, розроблення складу завдань розвитку людського капіталу виступає необхідним етапом на шляху побудови оптимально функціонуючого підприємства. Основними завданнями управління розвитком людського капіталу є:

- здійснення оцінювання компетенцій працівників, необхідних для успішного стратегічного розвитку підприємства;
- розроблення аркушів або карт компетенцій, відповідних до різних категорій персоналу та рівнів управління ними;
- розроблення стратегії розвитку компетенцій працівників відповідно до цілей і напрямків розвитку підприємства;

- реалізація погоджених компетенцій працівників в узгодженні зі стратегією підприємства;
- поточне оцінювання ефективності розвитку персоналу.

Завдання управління розвитком людського капіталу вирішується у процесі здійснення всіх процесів, що протікають на підприємстві, таких, як маркетингові, процеси надання послуг, фінансово-економічні, організаційні, інноваційні, соціальні, збутові тощо. Дані процеси реалізуються на двох рівнях управління (стратегічному й тактичному). У зв'язку з тим, що машинобудівне підприємство має складну організаційну структуру, то етапом, що впливає, є розроблення системи з виділення категорій персоналу, визначення рівнів управління та формування етапів життєвого циклу працівника, необхідних для його розвитку в межах підприємства. В якості основних категорій персоналу нами були виділені: керівники, експерти, фахівці й асистенти, що включають помічників, секретарів, практикантів тощо. Етапи життєвого циклу працівника вписані у життєвий цикл підприємства та складаються з таких позицій: пошук, залучення та приймання; навчання, наставництво; оцінювання; кар'єрне планування; професійний ріст і заміщення; оплата праці та мотивація; організаційний розвиток; управління ефективністю діяльності, розвиток команд і особистостей; кадрове відтворення. Залежно від категорій працівника, етапу його життєвого циклу та рівня управління керівника (вищий, середній і нижчий) на підприємстві відповідно будуть змінюватися завдання та набір інструментів. Як зазначалося вище, в якості об'єкта управління був обраний персонал підприємства. Оцінювання та порівняння показників професійних компетенцій працівників з цілями та завданнями всього підприємства дозволить виявити напрямки та характеристики управлінських впливів для забезпечення довготермінових конкурентних переваг підприємства. Таким чином, необхідно зосереджувати найбільші зусилля на розвиток персоналу стратегічних професійних груп для досягнення підприємством найкращих результатів.

Дослідження багатьох учених переконує, що у складних умовах сьогодення кожному підприємству необхідно навчатися стрімкіше, ніж її конкурентам, випереджаючи зміни у зовнішньому середовищі. Зарубіжні вчені (Stephen P. Robbins, Phillip L. Hunsaker) виділяють сім категорій мотивації менеджерів, а саме: бажання визнання влади вищими за рангом колегами, бажання конкурувати із рівними собі за рангом у цілому та конкретній сфері діяльності або робочих діях, бажання поводитись активно, вказувати підлеглим, що робити, застосовувати санкції впливу на інших, бажання відрізнятись від групи, бути унікальним, бажання виконувати рутинні завдання, характерні для менеджерської роботи [4]. Навчання може здійснюватися усередині підприємства, робочих групах і поза підприємством – у зовнішніх партнерів, постачальників і замовників. До навчання необхідно залучити всі структури – від керівництва до рядових підрозділів. Усім необхідно розробляти прогнози розвитку підприємства та зовнішнього середовища, формувати сценарії їх реалізації. Сьогодні для багатьох українських малих, середніх і навіть великих підприємств це здається нереальним. Однак практичний досвід показав, що найважче – це організувати процес навчання. А в ході навчання здійснюється обмін знаннями, націлений на вироблення нововведень і технологічних схем. На підприємстві у ході навчання досягається не просто збір знань, а усвідомлене вдосконалювання здатності їх застосовувати. Також у ході організаційного навчання формуються нові світогляди (схеми, позиції, принципові моделі) та замінюються раніше підтримувані на підприємстві вкорінені переконання. Деякі автори (Tomas Chamorro-Premuzic, Adrian Furnham) окремо виділяють інтелектуальну компетентність, яка, на їх думку, є одним із джерел індивідуальних можливостей у досягненні професійного успіху [11].

На підприємствах, що навчаються, результат мети навчання полягає не лише у тому, що працівники підвищують свою кваліфікацію. Освіта працівників, командні методи роботи сприяють тому, що підприємства здобувають гнучкість і пристосовуваність, які підсилюються в міру нових умов свого власного існування й удосконалення. Стрижнева ідея організаційного навчання укладається в створенні малих груп, покликаних здійснити два завдання: виробити рекомендації для розв'язкування проблеми або реалізувати проект і передати отримані матеріали керівникам для подальшого застосування; вчитися в ході здійснення завдання, набуті знання поширити між усіма учасниками.

Як показує досвід, не завжди слід проводити навчання персоналу лише в традиційних формах (семінари, курси підвищення кваліфікації, тренінги тощо). Часто значний ефект можна отримати від навчання безпосередньо у процесі виробничої діяльності. Варто на регулярній основі проводити обговорення перспектив розвитку підприємства машинобудівного комплексу, його стратегії. Це повинно відбуватися у дружній невимушеній атмосфері, але за погодженими заздалегідь правилами. Це допомагає підвищити ефективність таких обговорень. Працівники беруть участь у виробленні стратегічних планів, при цьому такі обговорення проводяться як у формі регулярних нарад, так і у формі мозкових атак. Формування стратегічного бачення у працівників сприяє загальному взаєморозумінню та злагодженості роботи всього колективу. Стратегічні й тактичні завдання стають не тільки завданнями керівника, але й усіх працівників колективу. Загальне бачення сприяє узгодженості дій, а також носить стимулюючий характер. На підприємствах машинобудування також слід проводити ділові ігри, які сприяють покращенню внутрішньофірмової комунікації між співробітниками. Усі обговорення та групові наради ввійшли до регулярної виробничої практики й не сприймаються співробітниками як відділений від виробничої діяльності процес навчання. Воно повинно стати частиною роботи, має сприйматися як невід'ємна частина посадових обов'язків, стимулювати персонал на постановку нових завдань, їх вирішення, а також збагачувати внутрішньофірмові комунікації.

Американський дослідник стратегічного менеджменту Дж. Стоунхаус зазначає, що самонавчаючі підприємства є інтелектуальними. З його погляду, інтелектуальні підприємства можуть пізнавати потрібну інформацію, керувати нею, переробляти та витлумачувати для вироблення висновків, навчатися й створювати нові знання. Досліджуючи свою природу, вони прагнуть краще зрозуміти свої вміння та здійснювану діяльність, задум і якість продукції для збільшення їх вартості. Досліджуючи своє оточення, вони прагнуть краще знати своїх стейкхолдерів і причини економічних тенденцій. На підставі знання, своїх власних умінь і їх співвідношення з перевагами споживачів підприємство може визначити й підсилити свої конкурентні переваги. Таке підприємство завдяки швидшій адаптації до змін у зовнішньому оточенні може обходити своїх конкурентів. У ході того, як усі підприємства конкретної галузі здобувають якості інтелектуальних або організацій, що навчаються, пріоритетом їх функціонування стає стрімкість цього навчання. Інакше кажучи, підприємству необхідно навчатися стрімкіше своїх супротивників. Завдяки процедурам і структурам управління знаннями підприємства здатні покращувати якість і збільшувати обсяг відкритого знання.

Керівникам і фахівцям сучасних українських підприємств, незалежно від юридичної форми їх власності, слід мати на увазі, що навчання підприємства – це не просте отримання певного досвіду. Досвід перетворюється в знання у випадку, якщо підприємство удосконалюється в ході проміжку часу, отриманого з досвідом. Набуті знання можуть бути індивідуальними – нові навички та підходи працівників, які вони засвоїли у ході навчання. Вони також можуть бути колективними й реалізуватися в

новому вираженні взаємодії працівників і у нових складових корпоративної культури, засвоєваних підприємством у результаті досвіду.

Крім того, слід мати на увазі, що труднощі підприємства, яке навчається, тісно пов'язані з кваліфікацією менеджерів. Кваліфіковані менеджери забезпечують не лише сучасне підприємство системою управління та формування ефективних механізмів, але, насамперед, підготовки управлінських кадрів-професіоналів. Через недостатню кваліфікацію керівників більше семи десяти відсотків підприємств, що тільки з'явилися, зникають через два роки; через п'ять років залишається п'ять відсотків. Річ у тому, що кваліфікований менеджмент спирається на кваліфіковане мислення. Останнє являє собою не лише сукупність оновлюваних знань. Воно містить у собі принципи та способи знаходження відповідей на проблеми, що виникають, їх аналізування та сприйняття, методи застосування знань у роботі, систематизацію знань, визначення ключових напрямків. У цей час фактично всі розуміють, що кваліфікований керівник здатний зрозуміти, оцінити, переробити інформацію, визначити перспективи та спроектувати механізм управління, який би гарантував реалізацію поставленої мети. Тому кваліфіковане управління опирається в основному не лише на поповненні або коригуванні знань, умінь і навичок керівників, а на їхньому капітальному навчанні. Останнє на даний момент створюється за рахунок бізнес-освіти, яка збільшує масштаби своєї дії на підприємстві, що навчається, втягуючи в дану тенденцію.

Як відомо, певне підприємницьке середовище утворюють результати бізнесу, бізнес-процеси та ресурси бізнесу, за допомогою яких власник бізнесу реалізовує професійні підприємницькі й управлінські компетенції. До ресурсів бізнесу згідно з теорією класиків можна віднести працю, землю та капітал (підприємницьку працю, оренду офісів і виробничих приміщень, матеріальний капітал, людський капітал, інтелектуальний капітал тощо). В умовах сучасної економіки одним із найважливіших ресурсів є інформація. Тому для підприємницької праці високої ефективності важлива його інформаційна та цифрова основи. Саме тому в останнє десятиліття спостерігається активність у створенні цифрових платформ, що дозволяють малому та середньому бізнесу отримувати інформацію й поширювати інформацію про себе та свій бізнес споживачу. Це суттєво підвищує конкурентні переваги. Поняття «конкурентна перевага» було вперше розроблене відомим класиком теорії конкуренції Майклом Портером на межі 70–80 рр. ХХ ст. Вважаємо, що конкурентні переваги суб'єктів підприємницької діяльності є ознаками їх конкурентної дії, що дозволяє їм розраховувати на успіхи в конкуренції. Про знаходження нових конкурентних переваг учасникам ринку необхідно думати систематично, розуміючи, що в умовах невизначеності ринку їм слід перевершувати й тих конкурентів, які вже діють на ринку, і тих, які незабаром з'являться на ринку.

При управлінні власним бізнесом має місце застосування компетентнісно-ресурсного підходу на основі рентного механізму. Він припускає визначення внеску кожного засновника бізнесу, бізнес-одиниці (структурного підрозділу) підприємства в сукупну ефективність по всьому ланцюжку створення вартості за рахунок ефективного використання всіх видів ресурсів, у тому числі, професійної праці самого підприємця. Трудова підприємницька рента – це своєрідний аутсорсинг, але лише у межах внутрішнього середовища підприємства. У малому, середньому та великому підприємстві власник бізнесу може делегувати підприємницькі функції найманому менеджеру, який, у свою чергу, бере на себе роль «електроліту» підприємницької праці за визначену матеріальну винагороду. У результаті це слугуватиме базою для зниження

особистих професійних витрат власника й отримання додаткового підприємницького доходу. Зрозуміло, у практиці бізнесу не завжди найманий менеджер справляється зі своїми управлінськими функціями. Дуже часто він не зацікавлений у результативності підприємницької діяльності, оскільки підприємницькі ризики покладає на себе не він. Іноді він іде до конкурентів і передає сформовані знання, уміння та навички іншому власнику бізнесу. Часто він просто є некомпетентним або не досягає стадії абсолютного «компетенцизму».

У придбанні будь-якої навички або звички можна виділити чотири стадії:

- несвідома некомпетентність – коли ви робите щось неправильно й не знаєте, що це неправильно;
- усвідомлена некомпетентність – коли ви робите щось неправильно й знаєте, що це неправильно;
- усвідомлена компетентність – коли виходить робити щось правильно, але потрібно свідомо зосереджувати на цьому увагу;
- неусвідомлена компетентність – коли ви робите щось правильно та навіть не думаєте про це.

Висновки. Пропонована концептуальна модель управління людським капіталом машинобудівного підприємства дозволяє йому досягти компетентного рівня персоналу, відповідного до стратегії підприємства, що дозволяє підвищити результати його діяльності та, зокрема, збільшити інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості, а також забезпечити конкурентну перевагу підприємства на ринку. Самозайнятий працівник володіє конкурентними перевагами, оскільки він є одноосібним власником, високомотивований і націлений на отримання прибутку в умовах невизначеності та ризику, що підвищує сукупну ефективність за рахунок професійної праці самозайнятого та досягається у результаті неусвідомленої компетентності.

Для управління власним підприємством галузі машинобудування, особливо самозайнятим громадянам, необхідно працювати на основі концепції «talentism» (орієнтація на висококваліфіковані кадри), що є одним з найважливіших, на нашу думку, факторів розвитку конкурентоспроможності. Також можна доповнити концептуальну точку зору відомих науковців щодо розширення цієї дефініції до рівня «professional talentism», де власник бізнесу досягає стану висококваліфікованої підприємницької праці, до відомого трактування «компетенцизму». В остаточному підсумку результативність підприємницької діяльності залежить від якості підприємницької праці, а якість підприємницької праці впливає на підвищення авторитетності та значущості професійної групи підприємців.

Пріоритетними напрямками подальших досліджень є вдосконалення змісту компетенцій, які б усебічно розкривали можливості розвитку особистості, були допоміжними у формуванні її професійних компетенцій і характеризували рівень конкурентоспроможності у професійній сфері. Варто приділити увагу розробленню методів розвитку компетенцій і процедурі оцінювання ефективності таких методів. Вирішення цих питань дасть змогу чітко окреслити основні вимоги до сучасного ефективного працівника у сфері управління персоналом машинобудівного підприємства. Виникнення можливостей використання актуальної інформації у сфері власного бізнесу, активне використання цифрових інструментів підвищує конкурентні переваги підприємця. Інформаційні системи просування своїх товарів і послуг спрощують бізнес-

процеси і знижують транзакційні витрати. Усе це характеризує зріст професіоналізму підприємницької праці.

Conclusions. The carried out investigations of the developed management system for intellectual capital development prove that the proposed conceptual model of human capital management of the machine-building enterprise make it possible to reach the competent personnel level conforming to the company's strategy, enabling to increase its activity and, particularly, to increase intellectual value added coefficient, to provide competitive enterprise advantage in the market. A self-employed person has competitive advantages because he is a sole owner, highly motivated and profit-oriented under conditions of uncertainty and risk, which increases the overall efficiency of the self-employed professional work and is achieved as a result of unconscious competence.

To manage one's own machine-building enterprise, especially for self-employed citizens, it is necessary to work on the basis of «talentism» concept (focus on highly qualified personnel), which is one of the most important, in our opinion, from recently emerging factors of competitiveness development. It is also possible to supplement the conceptual point of view of well-known scientists concerning this definition extension to the level of «professional talent», where business owner reaches the status of highly skilled entrepreneurial work, to the well-known interpretation of «competence». As a final result, the effectiveness of entrepreneurial activity depends on the quality of entrepreneurial work, and the quality of entrepreneurial labor influences the authority and importance of the professional entrepreneurs group.

The priority areas of further investigations are the improvement the competencies content which would comprehensively reveal the opportunities for personal development, would be supportive in its professional competencies formation and would characterize the competitiveness level in the professional sphere. Attention should be paid to the methods for competencies development and the procedure of such methods effectiveness evaluation. The solution of these problems makes it possible to define clearly the basic requirements to the modern effective employee in the field of the machine-building enterprise personnel management.

The emergence of the opportunities to use relevant information in the field of their own business, active use of digital tools increases the entrepreneur competitive advantages. Information systems promoting their products and services simplify business processes and reduce transaction costs. All these characterize the growth of entrepreneurial work professionalism.

Список використаної літератури

1. Галаз Л. В. Роль конкурентоспроможного трудового потенціалу в інноваційному розвитку підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 611. С. 162–169.
2. Спенсер Сайн, Спенсер Лайл. Компетенции на работе: модели эффективного исполнения. М.: НИРРО, 2005. 384 с.
3. Уиддет Стив, Холлифорд Сара. Руководство по компетенциям; пер. с англ. М.: НИРРО, 2003. 228 с.
4. Robins Stephen, Phillip L. Hunsaker. Training in Interpersonal Skills: Tips for managing people at work. New Jersey: Prentice-Hall, Inc. A Simon & Schuster Company Upper Saddle River, United States of America. 2nd ed. 1996. 305 p.
5. Федорченко С. А., Чурина Л. И. Компетентностный подход при реализации программы подготовки управленческих кадров. Научные записки Новосибирского государственного университета экономики и управления: электронный журнал. 2007. № 4. URL: http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Last_issue/426.pdf.

Визначення ефективних механізмів управління компетенціями як необхідних компонент інтелектуального капіталу в системі розвитку конкурентних переваг суб'єктів господарювання (на прикладі машинобудівних підприємств)

6. Маркова А. К. Психология труда учителя. М.: Просвещение, 1993. 192 с.
7. Овчарук О. Компетентності як ключ до оновлення змісту освіти. Стратегія реформування освіти в Україні. К.: К.І.С., 2003. С. 13–41.
8. Марр Р. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики. М.: Издательство МГУ, 1997. 480 с.
9. Корват Л. В. Модель професійно-психологічних компетенцій фахівця економічного профілю. URL: www.nbu.gov.ua/portal/.../Korvat.pdf.
10. Головань М. С. Компетентнісна модель випускника економічного ВНЗ наряду підготовки «Фінанси і кредит». URL: <http://dspace.uabs.edu.ua/handle/123456789/606>.
11. Chamorro-Premuzic Toma, Furnham Adrian. The Psychology of Personnel Selection. Cambridge University Press, 2010. 302 p. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511819308>
12. Block J. A contrarian view of the five-factor approach to personality description. Psychological Bulletin. 1995. No. 117 (2). P. 187–215. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.2.187>

References

1. Halaz L.V. Rol konkurentospromozhnoho trudovoho potentsialu v innovatsynomu rozvytku pidpryyemstva. Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». 2008. № 611. S. 162–169.
2. Spenser Sayn, Spenser Layl. Kompetentsiyi na roboti: modeli efektyvnoho vykonavstva / Sayn Spenser, Layl Spenser; per. z anhl. M. : NIRRO, 2005. 384 s.
3. Uiddet Styv, Kholiford Sara. Rukovodstvo po konkretentsiyam; per. z anhl. M. : KHIPPO, 2003. - 228 s.
4. Robins Stephen, Phillip L. Hunsaker. Training in Interpersonal Skills: Tips for managing people at work. New Jersey: Prentice-Hall, Inc. A Simon & Schuster Company Upper Saddle River, United States of America. 2nd ed. 1996. 305 p.
5. Fedorchenko S.A., Churyna L.I. Kompetentnyy pidkhid do realizatsiyi proham pidhotovky kerivnykiv kerovanykh kadriv. Naukovi zapysky Novosybirsk'koho derzhavnoho universytetu ekonomiky ta upravlinnya: elektronnyy zhurnal. 2007. № 4. Available at: http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Last_issue/426.pdf
6. Markova A.K. Psykholohiya truda vchytelya. M. : Prosveshchene, 1993. 192 s.
7. Ovcharuk O. Kompetentnist yak klyuch do onovlennya zmina osvity. Stratehiya reformuvannya osvity v Ukraini. K. : K.I.S., 2003. S. 13–41.
8. Marr R. Upravlinnya personalom v umovakh sotsial'noyi rynochnoyi ekonomiky. M.: Yzdatelstvo MHU, 1997. 480 s.
9. Korvat L. V. Model profesionalno-psykholohichnykh spetsialistiv vymahaye ekonomichnoho rozvytku Available at: www.nbu.gov.ua/portal/.../Korvat.pdf
10. Holovan M. S. Kompetentna model vypusku ekonomichnoho VNZ pidhotovala «Finansy ta kredyt» Available at: <http://dspace.uabs.edu.ua/handle/123456789/606>
11. Chamorro-Premuzic Toma, Furnham Adrian. The Psychology of Personnel Selection. Cambridge University Press, 2010. 302 p. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511819308>
12. Block J. A contrarian view of the five-factor approach to personality description. Psychological Bulletin. 1995. No 117(2). P. 187–215. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.2.187>



УДК 339.138:316.33:330.3

БРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЙ

Ірина Петь; Ігор Олійник; Олександр Тертиця

*Економіко-технологічний інститут імені Роберта Ельворті,
Кропивницький, Україна*

Резюме. Запропоновано підхід до формування брендингу території на прикладі депресивних територій України. Узагальнено сучасні підходи щодо формування парадигми територіального брендингу. Визначено ключові засади й детермінанти створення національних брендів, окреслено перспективні напрями їх розвитку. Здійснено аналіз практики та виявлено проблеми брендингу України. Розкрито поняття інвестиційної привабливості Кіровоградської області, виходячи із політико-культурних особливостей її становлення та сучасного розвитку. Проаналізовано взаємозв'язок між ментальністю, ідентифікацією територіальною соціалізацією, політичною культурою, що позначається на можливостях та якості бренду регіону. Визначено роль бренду як комунікативної складової у процесі міжрегіональної взаємодії та управління самим регіоном. Сформульовано конкретні рекомендації щодо оптимізації наявного бренду Кіровоградщини з урахуванням змін ідентифікації й самоідентифікації населення, загальнонаціональних особливостей розвитку та міжнародного позиціонування України, успішного досвіду позиціонування культурних, історичних, інтелектуальних, соціально-економічних переваг регіону. На цій основі розроблено шляхи підвищення інвестиційної привабливості депресивних регіонів та запропоновано методуку оцінювання економічного потенціалу окремих територіальних утворень в Україні. Також представлено основні принципи та шляхи побудови моделей зростання місцевих економік в умовах посилення глобалістичних тенденцій у світі. Особливий акцент робиться на проблемах залучення іноземних інвестицій, оскільки вони мають вагомий вплив на економічний розвиток країни. Зазначено, що зростання економічної активності та зацікавленості міжнародного бізнесу до впровадження новітніх технологій, освоєння виробничо-ресурсного потенціалу території значною мірою залежать від їх позитивного іміджу. На думку більшості науковців, саме брендинг є тим дієвим інструментом, який визначає перспективи розвитку інвестиційного потенціалу регіонів та сприяє розвитку економічної, наукової, туристичної, культурної та інших сфер їхньої життєдіяльності.

Ключові слова: територіальний брендинг, місцеві економіки, моделі розвитку, бренд, атрибути бренду, інвестиційна діяльність, інвестиційне середовище, інвестиційна привабливість регіонів, іноземні інвестори, іноземні інвестиції, фактори впливу.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.173

Отримано 09.06.2020

UDC 339.138:316.33:330.3

BRANDING AS A TOOL FOR THE DEVELOPMENT OF TERRITORIES INVESTMENT ATTRACTIVENESS

Iryna Pet; Ihor Oliinyk; Oleksandr Tertytzia

Robert Elworthy Economics Institute, Kropyvnytskyi, Ukraine

Summary. The approach to the territories branding formation on the example of depressed territories of Ukraine is proposed in this paper. Modern approaches to the formation of the territorial branding paradigm are generalized. The key principles and determinants of the national brands creation are determined, perspective directions of their development are outlined. Practice analysis is carried out and branding problems in Ukraine are defined. The concept of investment attractiveness of Kirovohrad region is revealed, from the perspective of

political and cultural features of its formation and modern development. The relationships between mentality, identification of territorial socialization, political culture, which affects the capabilities and quality of the region's brand, are analyzed. The role of the brand as a communicative component in the process of interregional interaction and management of the region is determined. Specific recommendations for optimizing the existing brand of Kirovohrad region taking into account changes in identification and self-identification of the population, national features of development and international positioning of Ukraine, successful experience of positioning cultural, historical, intellectual, socio-economic advantages of the region. On this basis, ways to increase the investment attractiveness of depressed regions are developed and method for assessing the economic potential of individual territorial entities in Ukraine is proposed. The basic principles and ways for construction the local economies growth models in the context of growing global trends in the world are presented in this paper. Particular emphasis is placed on the problems of attracting foreign investment, as they have significant impact on the economic development of the country. It is noted that the growth of economic activity and interest of international business concerning the new technologies introduction, development of production and resource potential of the territories depends considerably on their positive image. According to the most scientists points of view, branding is an effective tool that determines the prospects for the development of investment potential of the regions and promotes the development of economic, scientific, tourist, cultural and other spheres of their lives.

Key words: territorial branding, local economies, development models, brand, brand attributes, investment activity, investment environment, investment attractiveness of regions, foreign investors, foreign investments, influence factors.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.173

Received 09.06.2020

Постановка проблеми. Важливим і соціально орієнтованим джерелом стабільного розвитку територій та окремих населених пунктів, а також дієвим інструментом їх позиціонування є брендинг. Основними передумовами територіального брендингу стають розроблення чіткої стратегії брендингу, формулювання місії брендингу, які дозволяють території виразно заявити про себе у зовнішньому середовищі та визначити цільові аудиторії, в комунікації з якими вона зацікавлена.

Вочевидь, стабільний розвиток територій залежить не тільки від економіко-географічного розташування, наявного виробничо-технічного потенціалу, а ще й від таких факторів, як наявність чіткої стратегії регіонів, місцевого колориту, народної творчості, самоідентифікацій місцевих мешканців, — тобто всього того, що робить нас унікальними та не схожими на інших, а також впливає на розвиток території в цілому та створює синергетичний ефект.

Стосовно України, яка сьогодні йде шляхом європейської інтеграції, актуальним є питання залучення іноземних інвестицій, оскільки вони мають вагомий вплив на економічний розвиток країни. Зростання економічної активності та зацікавленості міжнародного бізнесу до впровадження новітніх технологій, освоєння виробничо-ресурсного потенціалу територій значною мірою залежать від їх позитивного іміджу.

Тому нині саме брендинг є тим дієвим інструментом, який визначає перспективи розвитку інвестиційного потенціалу регіонів та сприяє розв'язанню їх соціально-економічних проблем. Вказані положення визначають актуальність теми даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання активізації брендингу територій останнім часом привертає дедалі більше уваги вчених-економістів. Цим проблемам були присвячені роботи таких зарубіжних авторів, як Анхольт С., Котлер Ф., Асплунд К., Рейн Ф, Хайдер Д., Ашворт Г., Каварцис М., Говерс Р. та багатьох інших. У них розкриваються теоретичні та прикладні проблеми територіального брендингу, розвитку іміджу окремих регіонів та населених пунктів. Вказані автори заклали теоретичні підвалини концепції залучення територіальних громад до розбудови іміджу власних територій у сучасному глобальному вимірі. Сьогодні, на їх думку, громадяни стають споживачами, – в той час як ареали їх проживання – товарами.

Серед вітчизняних представників економічної науки варто відзначити напрацювання Павліхи Н. В., яка у своїх дослідженнях аналізує сучасні підходи до

активізації інвестиційної діяльності, серед яких чільне місце посідає конкурент-менеджмент регіону. Це являє собою сукупність функцій й інструментів впливу суб'єктів управління на господарську діяльність країни і її регіонів для формування бренду території та управління його просуванням, що реалізується відповідно до законів розвитку ринкової системи господарювання.

Олефіренко О. М. дослідив питання ефективного позиціонування, конкурентної ідентичності та власне брендингу не тільки продуктів, послуг або компаній-виробників, але також місць і територій: міст, країн, регіонів. Він стверджує, що брендинг спрямований на подолання дефіциту матеріальних і нематеріальних ресурсів у регіоні, а в його основі лежить ідея донесення до широкого загалу уявлення щодо унікальності території. Котова Н. О. у своїй статті констатує положення, що підвищення мобільності людей і компаній, розвиток індустрії туризму, сучасні тенденції глобалізаційних процесів та низка інших чинників сприяють розвитку територіального маркетингу, а побудова сильного бренду є потужним інструментом залучення більшого притоку інвесторів, партнерів і споживачів, інструментом формування довіри.

Значний внесок у дослідження теорії й практики регіонального брендингу зробила Полішко Г. Г. у своєму дисертаційному дослідженні «Національний брендинг у глобальній економічній системі». Зокрема, вона дослідила питання національного брендингу як глобального інструменту розвитку конкурентних переваг держави та окремих її регіонів, реалізації багаторівневих взаємозв'язків у процесі створення бренду країни, а також методичного апарату бренд-індексування та рейтингування країн.

Метою дослідження є аналіз та систематизація основних тенденцій, які актуалізують питання брендингу територій як ефективного інструменту інноваційно-інвестиційного розвитку територій та вирішення нагальних проблем їх соціально-економічного розвитку.

Постановка завдання. Виходячи з визначеної мети, основними завданнями статті є узагальнення дослідження сутнісно-термінологічного апарату терміна «бренд території» та визначення основних напрямків формування бренду як інструменту соціально-економічного розвитку територій; виявлення головних проблем, які стримують інвестування в економіку регіону та пошук способів для їх усунення; усебічне вивчення перспективи застосування новітніх технологій для формування й просування іміджу регіонів для вітчизняного та міжнародного інвестування.

Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: аналіз, синтез, узагальнення, індукція, аналогія, моделювання, системний підхід.

Виклад основного матеріалу. Зміст процесу модернізації української економіки змушує керівництво вітчизняних регіонів все частіше вдаватися до пошуку ефективних напрямків щодо створення та розвитку власної ідентичності з метою підвищення інвестиційної привабливості територій.

У сучасному світі ринкові відносини переживають глобалізаційні та інтеграційні процеси. Головна роль в інвестиційних процесах належить державі. Однак слід також відзначити характерні на сьогодні тенденції розвитку децентралізації державної влади, що на практиці набуває форм передачі влади в руки регіонів [1].

Фактори виробництва, в тому числі специфічні, притаманні сучасній цивілізації, легко перетинають кордони відкритих економік і працюють у тих країнах, де складаються найкращі умови їх використання. Причини міжнародної міграції капіталу добре відомі. В умовах глобалізації економічне зростання в окремих країнах починає залежати не стільки від внутрішнього, як від глобального ринку виробничих ресурсів (технологій, капіталу, знань, інновацій і робочої сили в першу чергу). Ресурси вільно рухаються й опиняються на тих територіях, де створені умови для їх ефективного використання [3].

Проблема обмеженості виробничих ресурсів, притаманна економіці минулого століття, зникає (до певної межі) внаслідок глобалізації ринків виробничих ресурсів. Країни світу отримують практично необмежений доступ до світових ресурсів праці, капіталу й технологій. Внаслідок цього, теоретично, існує об'єктивна довготермінова загальносвітова тенденція до вирівнювання показників економічного розвитку всіх країн світу. Але цього не трапляється, тому що території мають різну привабливість і володіють різною здатністю залучати зовнішні ресурси. Привабливість регіону щодо розташування прямих іноземних інвестицій і визначає його конкурентоспроможність, яка залежить від цілого ряду факторів сприятливості ділового та підприємницького клімату: правові фактори (регуляторні акти, дозвільні процедури, законодавство, безпека тощо), технологічні фактори (транспорт, дороги, виробництво, комунальна інфраструктура, зв'язок, телекомунікації, дослідження, наука), комерційні фактори (мережі збуту, індивідуалізація, реагування, розташування, вартість), соціокультурні фактори (ставлення, поведінка, традиції, соціальні норми).

На сучасному етапі території окремо взятої країни залучені в постійну боротьбу за якісний розвиток інфраструктури та зростання рівня добробуту населення. З метою розширення своїх можливостей регіонам необхідно постійно вдосконалювати діяльність у сфері залучення інвесторів, туристів, потенційних жителів, а також уміти формувати позитивний і чіткий бренд своєї території. Не зважаючи на широке використання самого поняття «територіальний брендинг», його загальноприйняте визначення є предметом обговорень і суперечок. Вказане поняття є багатофакторним, що породжує необхідність його подальшої систематизації [11].

В інвестиційній сфері на регіональному рівні основним поняттям є «інвестиційна привабливість». Поняття інвестиційної привабливості регіону означає узагальнену характеристику вигоди, перспективності, результативності та мінімізації ризиків вкладання інвестицій у розвиток регіону за рахунок власних фінансових коштів і коштів інших інвесторів.

В якості основних елементів інвестиційної привабливості в регіонах України слід назвати дві найважливіші самостійні характеристики: інвестиційний ризик та інвестиційний потенціал. Інвестиційний потенціал являє собою сукупність інвестиційних ресурсів, а також наявність умов для інвестування, що дають можливість перетворення потенційного інвестиційного попиту в реальний інвестиційний попит конкретних економічних регіонів [2].

До факторів, що зумовлюють внутрішній зміст, темпи і масштаби зміни інвестиційного потенціалу регіонів відносяться, зокрема, такі, як збільшення асортименту продукції, підвищення якості продукції до конкурентоспроможного рівня, його реалізація на зовнішньому і внутрішньому ринках, активізація зусиль у сфері науково-технічного міжнародного співробітництва, вихід на світовий ринок. Інвестиційному поступу регіону сприяє також нарощування темпу в сфері наукових відкриттів і технічних розроблення, а також швидка дистрибуція отриманих результатів, збереження на місцях цінних співробітників в інженерно-технічній та дослідницькій сферах [7].

Здатність конкурувати за потоки зовнішніх ресурсів, у першу чергу, за прямі іноземні інвестиції, втілена в рейтингах легкості ведення бізнесу, інвестиційної привабливості країн, ринків, територій, глобальному індексі конкурентоспроможності та ін. Незважаючи на те, що у 2018 році Україна увійшла в топ-100 рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business-2018, складеним Світовим банком та IFC, піднявшись на 16 позицій і посівши 96 місце, результати цього річного звіту World Economic Forum свідчать, що наша країна за останні роки у рейтингу глобальної конкурентоспроможності втратила 11 позицій, з 73 до 84, отримавши показник 4.05 бали з 7

можливих. Чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну в 2016 році становив 2,860 млрд дол., що удвічі менше від показника 2013 року в 6,013 млрд. дол. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів) на 1 липня 2018 року продовжував скорочуватись і склав 50,022 млрд дол., що на 6,767 млрд дол., або на 11,92% менше від показника на початок 2015 року.

На сьогодні склалося кілька підходів до оцінювання клімату інвестиційної привабливості регіону. Залежно від поставлених завдань вибирається той чи інший спосіб оцінювання, так само в розрахунок береться інформаційна база конкретно досліджуваного регіону [12].

Як приклад розглянемо ситуацію, коли інвестор хоче вкласти свої кошти в розвиток регіону. За такої мети вітчизняні вчені пропонують використовувати так звану програму «прямування за інвестором». Ця програма пропонує вимірювати інвестиційну привабливість регіону за загальним обсягом інвестицій в цей регіон – чим більше інвестують у певний регіон, тим вище його інвестиційна привабливість. Описана вище програма функціонує за рахунок аналізу поведінки вже функціонуючих інвесторів.

Використання вказаного способу дозволяє визначити такі показники: умови інвестування, умови діяльності та рівень ефективності підприємств в регіоні. Подібний аналіз надає дані на достатньому для висновків рівні. Стабільність та ефективність розвитку регіонів забезпечується високими темпами зростання виробництва продукції й продуктивності праці, а також забезпеченням достатнього фінансування регіону [6].

В Україні найгостріше стоїть проблема збільшення обсягу рівня інвестицій в регіони та пошук альтернативних шляхів інвестування, які б дозволяли забезпечити розвиток економіки країни в цілому та окремих регіонів. Натомість у більшості регіонів України клімат інвестиційної привабливості залишається на низькому рівні, а приплив нових інвестицій залишається обмеженим унаслідок низького рівня платоспроможності населення, недостатнього фінансування регіональних товаровиробників, порушення відтворювальних процесів тощо [5].

Територіальний брендинг для України є досить новим явищем, що має високий потенціал розвитку. Ефективний і успішний бренд відіграє значущу роль у формуванні та розвитку економіки, туристичної інфраструктури території, її культури. Брендинг території передбачає формування такої громадської думки, яка б сприяла формуванню привабливості території як середовища життєдіяльності та як об'єкта інвестування. Такий підхід до території сприяє залученню місцевих органів влади, тобто «продавців», до процесів, що відбуваються на інвестиційному ринку, в умовах якого вони повинні займати конкурентну позицію, встановлювати нішу для свого «товару» [8].

Брендинг території у вузькому розумінні сприймається як прагнення «продати» реальні товари території за вищою вартістю, а також проводити активну рекламну кампанію сильних сторін своєї території як території, зручної, привабливої для підприємництва та життя. У ширшому розумінні поняття брендингу територій проєктується на розвиток територій як простору для життя, територій культури та історичних центрів.

Успішний брендинг території безпосередньо впливає на забезпечення сталого та привабливого іміджу території, підвищення рівня її впізнаваності; створення уявлення споживачів про її унікальність; залучення туристів; подолання дефіциту ресурсів; удосконалення інвестиційної привабливості; трансляцію регіональних ініціатив і досягнень; нарощування господарського потенціалу; вступ до міжнародних організацій; підвищення престижу держави та ін. [9].

Взаємна відповідальність і співпраця влади та громади – важливий фактор розбудови суспільної довіри. Налагодження механізмів взаємодії, залучення громадських організацій до прийняття рішень у єдиному координуючому центрі щодо

державної політики брендингу територій забезпечили б урахування громадської думки та відповідність діяльності органів влади очікуванням громадськості. Підтримка та заохочення громадських ініціатив – основне завдання держави.

Зазвичай державні бренди цілеспрямовано формують відповідні компанії та фахівців, що працюють на тендерній основі. У Шотландії просуванням національного бренду займалася маркетингова компанія CLK, яка запропонувала світові Scotland the Brand. У Польщі – це агентство Corporate Profiles DDB, яке розробило національний логотип, слоган та маркетингову кампанію у цілому. У Канаді немає єдиної стратегії просування національного бренду. Реалізацією цієї мети займаються агентства Garneau, Wurstlin, Philp: Brand Engineering, які пропонують рекламувати Канаду як «молодшу версію США» та Taxi Advertising & Design, що пропонує зосередити увагу на інноваційному та креативному потенціалі країни [4].

Проблема формування бренду країни полягає в тому, що основними його генераторами є державні діячі. Тим не менше, знаннями у сфері брендингу володіє переважно приватний сектор. Це виклик для бізнесу й держави – поєднати знання приватного та можливості державного секторів. На жаль, представники бізнесу мало зацікавлені у формуванні бренду країни. Бізнесові структури повною мірою не усвідомлюють вигоду від участі в соціальних проектах. Для того, щоб задіяти бізнес у державній політиці брендингу територій на центральному рівні потрібно застосовувати механізми державно-приватного партнерства. Участь у подібних проектах несе в собі можливість заявити про себе на національному рівні, а також, за прикладом великих іноземних компаній, мати соціально відповідальний бізнес, що позитивно впливає на ділову репутацію [10].

Концепція брендингу території, на відміну від більшості управлінських технологій, не є результатом науково-прикладних або фундаментальних досліджень – вона зароджується на основі швидко-зростаючої кількості конкурентних прикладів її застосування на конкретних територіях. Окремі території України, зважаючи на їх специфічні риси та індивідуальні особливості свого розвитку, повинні розбудовувати власну стратегію сталого розвитку, яка б враховувала їх сильні сторони. Ще зовсім недавно в регіонах основний акцент у розвитку робився на розширенні власної промислової бази. Сьогодні ж промисловість в окремих випадках може заважати розвитку багатих та динамічних міст, завдавати шкоди їхньому іміджу [3].

У практиці українських регіонів можна знайти такі приклади. Так, структура інвестицій в основний капітал за галузями економіки Кіровоградської області має такі особливості. У 2012–2019 рр. від 60 до 75% всіх інвестицій припадали на галузі, які виробляють продукцію, в основному промислово та сільсько-господарську, з 2016 р. почали інвестувати в будівництво. Отже, спостерігається диспропорція в попиті та пропозиції інвестиційних ресурсів між галузями промисловості, сільського господарства, будівництва та іншими галузями економіки [13].

Взагалі ж Кіровоградський регіон відноситься до депресивних регіонів країни. Зокрема, рівень розвитку інвестиційної сфери регіону характеризує наявність іноземного капіталу. Обсяг внесених прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку області з початку 2019 року становив 4,7 млн дол. США, що на 46,6% менше обсягів інвестицій на початок 2018 р. З країн ЄС внесено 62,1 млн дол. США інвестицій (73,3% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 22,6 млн дол. США (26,7%). У 2020 році була позитивна тенденція до залучення іноземних інвестицій в економіку області. Кіровоградська область не є інвестиційно привабливим регіоном та займає 22-ге місце за обсягом залучення інвестиційних ресурсів. При цьому стан залучення іноземного капіталу в Кіровоградській області залежить не лише від загальних макроекономічних факторів, а й від суттєвих дій органів місцевої влади щодо

популяризації регіону на міждержавному рівні. На жаль, більшість дискусій навколо територіального брендингу області, як і раніше, проводиться у форматі намірів і передбачуваної успішності, а не реальних справ.

У сучасних умовах ведення бізнесу на регіональному рівні з використанням брендингу є вигідним тільки в окремих галузях: туристичний бізнес, виробництво програмного забезпечення, модний одяг. Це робить регіон у цілому менш економічно привабливим. Якщо створювати бренд регіону, то необхідна активна участь безпосередньо влади регіону, якщо ж створювати бренд держави, то необхідна ініціативна участь уряду. Сутність брендингу ж глибша: створення враження регіону при використанні всього арсеналу наявних інструментів. Для втілення в життя ідеї регіонального брендингу необхідна узгоджена робота держави і регіональних суб'єктів влади над створенням єдиної системи розроблення та просування брендів.

Подібний крок дозволить зміцнити позиції й підвищити рівень конкурентоспроможності регіональних підприємств. Так само підніме рівень соціальної захищеності населення, що, в свою чергу, підніме як імідж регіону, так і вартість його бізнесу. Проведений аналіз сильних і слабких сторін регіону (наприклад, на основі SWOT-аналізу) допоможе виявити й уникнути зовнішніх загроз, розробити стратегію ведення регіонального маркетингу, який буде направлений на зростання стабільності в регіонах, і підвищення статусів регіонів, поетапне створення самого бренду. Причому на кожному з етапів необхідно брати до уваги такі фактори: зовнішньоекономічні, апріорні й апостеріорні. Як вже зазначалося вище, створення регіонального бренду, що являє собою фактор підвищення привабливості інвестиційних вкладень, може функціонувати як єдина регіональна система. Регіональний бренд займається просуванням регіональних брендів єдиним цілим. Важливо також відзначити, що продукція під брендом регіонального виробника повинна бути орієнтована на місцевого споживача. Попит з боку споживача, в свою чергу, формується під впливом соціального середовища й економічною ситуацією.

Висновки. При створенні брендів необхідно враховувати регіональні інтереси. Також сама система брендів повинна допомагати у вирішенні існуючих регіональних проблем. Це дозволить не тільки створювати сильні туристські бренди, здатні вирішувати свої локальні стратегічні цілі, а й підвищити комерційну, інвестиційну та соціальну привабливість регіону, його іміджу ц дозволить створити свій неповторний образ, що, в свою чергу, здатне зробити безпосередній вплив на розвиток багатьох галузей в країні. Саме тому формування інвестиційної привабливості регіону є однією з головних рушійних сил, яка потребує теоретико-методологічного оснащення, а також в описуванні додаткових технологічних моментів, що дозволяють галузі постійно трансформуватися й орієнтуватися на зміни як в економіці, так і в сфері надання послуг.

Conclusions: therefore, regional interests should be taken into account while creating brands and the brand system itself should contribute to the solution of existing regional problems. This makes it possible not only to create strong tourism brands able to solve their local strategic goals, but also to increase commercial, investment and social attractiveness of the region, its image and to create its own unique image, which in turn can directly affect the development of many industries in the country. That is why the formation of investment attractiveness of the region is one of the main driving forces which requires theoretical and methodological equipment, as well as in the description of additional technological aspects allowing constant industry transformation and its focusing on the changes in the economy and services.

Список використаної літератури

1. Котова Н. О. Інноваційні методи формування територіального бренду. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2010. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2010_5_10.

2. Олефіренко О. М. Еволюція концепцій маркетингу та перспективи їх подальшого розвитку в умовах економіки сталого соціо-еколого-економічного зростання. Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки. 2010. № 3. С. 200–207.
3. Павліха Н. В. Управління сталим розвитком просторових систем: теорія, методологія, досвід: монографія. Луцьк: Волин. обл. друк., 2006. 380 с.
4. Покрас О. С., Сакалош Т. В. Знаходження інтегрального показника привабливості країн в аспекті територіального брендингу. Актуальні проблеми економіки та управління. 2014. № 39. URL: <http://www.probl-economy.kpi.ua/pdf/2014-39.pdf>. (дата звернення: 23.05.2020).
5. Панасенко Л. Брендинг території: сучасна парадигма розвитку. Схід. 2014. № 1. URL: <http://www.skhid.com.ua/article/download/23082/20675>. (дата звернення: 22.05.2020).
6. Полішко Г. Г. Національний брендинг у глобальній економічній системі: дис. к-та екон. наук: 08.00.02 Київ. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». 2016. 238 с.
7. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. СПб: Питер, 2006. 416 с.
8. Крамер А. 10 примеров успешного ребрендинга городов. Forbes URL: <http://m.forbes.ru/article.php?id=188010>. (дата звернення: 16.05.2020).
9. Anholt S. Places: Identity, Image and Reputation. London: Palgrave Macmillan. 2010. 168 p.
10. Govers R., Go F. Place Branding: Glocal, Virtual and Physical Identities, Constructed, Images and Experienced. Basingstoke: Palgrave Macmillan. 2009. 324 p. <https://doi.org/10.1007/978-0-230-24702-4>
11. Kavartzis M., Ashworth G. City Branding: an effective assertion of identity or a transitory marketing trick? Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie. 2005. Vol. 96. No 5. P. 506–514. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9663.2005.00482.x>
12. Державна політика у сфері національного брендингу. 2012. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/>.
13. Стратегія розвитку Кіровоградської області на період до 2020 року. URL: http://ekonomika.kr-admin.gov.ua/files/strategy_2020.pdf.

References

1. Kotova N.O. (2010) Innovatsiyni metody formuvannya terytorial'noho brendu. *Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok*. no 5. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2010_5_10
2. Olefirenko O.M. (2010) Evolyutsiya kontseptsiy marketynhu ta perspektyvy yikh podal'shooho rozvytku v umovakh ekonomiky staloho sotsio-ekoloho-ekonomichnoho zrostannya. *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu: Zbirnyk naukovykh prats'. Ekonomichni nauky*. no 3. pp. 200-207
3. Pavlikha N.V. (2006) Upravlinnya stalym rozvytkom prostorovykh system: teoriya, metodolohiya, dosvid: monohrafiya. Luts'k: Volyn. obl. druk. 380 p.
4. Pokras O. S., Sakalosh T.V. (2014) Znakhodzhennya intehral'noho pokaznyka pryvablyvosti krayin v aspekti terytorial'noho brendynhu. *Aktual'ni problemy ekonomiky ta upravlinnya*. no 39. Available at: <http://www.probl-economy.kpi.ua/pdf/2014-39.pdf> (accessed 23.05.2020).
5. Panasenko L. (2014) Brendynh terytoriyi: suchasna paradyhma rozvytku. *Skhid*. no 1. Available at: <http://www.skhid.com.ua/article/download/23082/20675> (accessed 22.05.2020).
6. Polishko H.H. (2016) Natsional'nyy brendynh u hlobal'niy ekonomichniy systemi (PhD Thesis), Kyiv: DVNZ «Kyuyivs'kyi natsional'nyy ekonomichnyy universytet imeni Vadyma Het'mana». 238s.
7. Kotler F., Asplund K., Rhine I., Haider D. (2006) Marketing of places: attracting investments, enterprises, residents and tourists to cities, communes, regions and countries of Europe. SPb: St. Petersburg. 416 pages.
8. Kramer A. (2019) 10 prymerov uspeshnoho rebrendynha horodov. *Forbes*. Available at: <http://m.forbes.ru/article.php?id=188010> (accessed 16.05.2020). (in Russian)
9. Anholt S. (2010) Places: Identity, Image and Reputation. London: Palgrave Macmillan. 168p.
10. Govers R., Go, F. (2009) Place Branding: Glocal, Virtual and Physical Identities, Constructed, Images and Experienced. Basingstoke: Palgrave Macmillan. 324 p. <https://doi.org/10.1007/978-0-230-24702-4>
11. Kavartzis M., Ashworth G. (2005) City Branding: an effective assertion of identity or a transitory marketing trick? Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie. Vol. 96. no 5. 506–514 pp. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9663.2005.00482.x>
12. Derzhavna polityka u sferi natsional'noho brendynhu (2012). Available at: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/> (accessed 15.05.2020).
13. Stratehiya rozvytku Kirovohrads'koyi oblasti na period do 2020 roku. (2016) Available at: http://ekonomika.kr-admin.gov.ua/files/strategy_2020.pdf (accessed 15.05.2020).



УДК 330.1

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФУНДАМЕНТ НОВОЇ ПАРАДИГМИ БІЗНЕСУ

Ольга Пирог; Ірина Пасінович

Національний університет «Львівська політехніка», Львів, Україна

Резюме. Представлено концептуальне обґрунтування важливості й своєчасності переходу до капіталізму стейкхолдерів та виявлення чинників, які сприяють переорієнтації компаній на задоволення інтересів різних груп зацікавлених осіб. Трансформація умов соціально-економічного життя разом із теоретичним осмисленням й обґрунтуванням існуючих альтернатив сприяють формуванню й утвердженню нової парадигми бізнесу. Посилаючись на авторитетних науковців, практиків, результати досліджень PwC та інших організацій, обґрунтовано важливість переходу до капіталізму стейкхолдерів. Визначено, що капіталізм стейкхолдерів базується на концепції корпоративної соціальної відповідальності, яка має стати фундаментом нової парадигми бізнесу. Окреслено ряд об'єктивних глобальних чинників, які актуалізують соціально відповідальну поведінку бізнесу, серед яких – перехід до бездефіцитних насичених ринків, скорочення персоналу внаслідок зростання технологічності процесів, зростання негативного впливу корпорацій на довкілля, зміна психології поколінь. Виокремлено переваги, які забезпечує компанії корпоративна соціальна відповідальність, серед них акцентовано на стійкості до ризиків, покращення репутації, зростання довіри й лояльності. Доведено важливість нефінансових показників компанії, до яких посилюється увага інвесторів при прийнятті інвестиційних рішень. Визначено тренд поступової трансформації корпоративної соціальної відповідальності у ESG-показники, які охоплюють соціальну й екологічну сфери та управлінські практики. Акцентовано на необхідності зміни цільових орієнтирів менеджменту – від забезпечення високої ефективності й максимізації прибутку до результативності, яка визначається співставленням отриманого результату до поставленої мети. У свою чергу, мета повинна органічно поєднувати фінансово-економічну й соціальну складові. Систематизовано дії та заходи соціально відповідальних компаній щодо основних груп стейкхолдерів (працівників, споживачів, влади, партнерів, інвесторів, суспільства) з визначенням позитивного впливу на результати їх діяльності.

Ключові слова: стейкхолдери, капіталізм акціонерів, капіталізм стейкхолдерів, корпоративна соціальна відповідальність, ESG-показники.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.181

Отримано 10.05.2020

UDC 330.1

SOCIAL RESPONSIBILITY AS FOUNDATION OF NEW BUSINESS PARADIGM

Olha Pyroh; Iryna Pasinovich

Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine

Summary. The conceptual substantiation of the importance and timeliness of the transition to stakeholder capitalism and identification of the factors contributing to the companies reorientation in order to meet the interests of different stakeholder groups are presented in this paper. The transformation of the socio-economic life conditions along with the theoretical understanding and substantiation of existing alternatives contribute to the formation and establishment of the new business paradigm. Referring to well known scholars, practitioners, research results PwC and other organizations, the importance of the transition to stakeholder capitalism is substantiated. It is determined that the capitalism of stakeholders is based on the concept of corporate social

responsibility, which should be the foundation of new business paradigm. A number of objective global factors that actualize socially responsible business behavior, including the transition to deficit-free saturated markets, staff reductions due to the increase of technological process, growth of the negative impact of corporations on the environment, and changes in the generations psychology are outlined. The benefits provided to the company by corporate social responsibility, the emphasis on risk resistance, improving reputation, increasing trust and loyalty are among them are highlighted in this paper. The importance of the company's non-financial indicators, increasing investors' attention while making investment decisions, is proved. The trend of gradual transformation of corporate social responsibility into ESG-indicators, which cover social and environmental spheres and management practices, is determined. The need to change the management targets - from ensuring high efficiency and maximizing profits to effectiveness, which is determined by comparing the result to the goal is emphasized. In turn, the goal should organically combine financial, economic and social components. The actions and measures of socially responsible companies in the main groups of stakeholders (employees, consumers, authorities, partners, investors, society) are systematized with the determination of positive influence on their activity results.

Key words: *stakeholders, shareholder capitalism, stakeholder capitalism, corporate social responsibility, ESG-indicators.*

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.181

Received 10.05.2020

Постановка проблеми. В умовах системної трансформації парадигми господарювання проблематика соціально відповідальної поведінки, зокрема відповідального ведення бізнесу, набуває особливої актуальності. Глобальні проблеми, такі, як поляризація людей за рівнем доходів, нерівність можливостей, екологічні катастрофи, зростання безробіття, міграційні процеси сприяють посиленню непевності й тривоги в суспільстві. Відтак призвело до кризи капіталізму, який в центрі інтересів ставить збільшення прибутку на вкладений капітал, тоді як в умовах постіндустріального суспільства та насиченого ринку виявляється не лише неефективним, а й спричиняє небезпеки та глобальні загрози. Як альтернативний шлях розглядається капіталізм стейкхолдерів, який націлює бізнес на ідентифікацію й гармонізацію інтересів широкого кола зацікавлених осіб. Враховуючи, що задоволення інтересів тієї чи іншої групи стейкхолдерів так чи інакше є складовою корпоративної соціальної відповідальності, то й розгляд нової парадигми господарювання необхідно здійснювати в контексті соціально відповідальної поведінки економічних суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням соціальної відповідальності присвячені праці таких закордонних вчених, як Г. Боуена, К. Девіса, М. Фрідмана, Е. Фрімена, А. Керолла, Д. Муна, П. Друкера, Ф. Котлера та інших. Серед доробку вітчизняних науковців, які досліджують проблеми соціальної відповідальності, зокрема співпрацю з стейкхолдерами, можна виділити праці Л. Бобко, Ю. Герасименко, О. Грیشнової, Є. Коваленко, О. Колота, І. Олексіва, Н. Орлової, Л. Чернобай та ін.

Мета дослідження полягає в концептуальному обґрунтуванні важливості й своєчасності переходу до капіталізму стейкхолдерів та виявленні чинників, які сприяють переорієнтації компаній на задоволення інтересів різних груп зацікавлених осіб.

Постановка завдання. Концепція корпоративної відповідальності, яка орієнтує бізнес-структури на задоволення інтересів широкого кола зацікавлених осіб і яка повинна лягти в основу нової парадигми бізнесу, має широко висвітлюватися й обговорюватися науковцями, практиками, державними управлінцями й упроваджуватись у підприємницьку діяльність.

Виклад основного матеріалу. Нині відбувається активне становлення постіндустріального суспільства з пріоритетним використанням інформаційно-комунікаційних технологій. Зміна технологічних епох у житті суспільства незмінно пов'язана зі зміною концептуальних засад здійснення економічної діяльності, які відображають парадигми ведення бізнесу. Виокремлення парадигми передбачає

проведення порівняльного аналізування усталених концепцій з новітніми з погляду їх революційності, радикальності й прогресивності [6]. Утвердження нової парадигми можливе за умов системних незворотних концептуальних суспільно-економічних трансформацій, наявності об'єктивних причин, а також історичних коренів.

Домінування великих корпорацій та їх намагання отримувати надприбутки все більше різняться з суспільними інтересами. Ці протиріччя набули настільки системного й глибинного характеру, що мову ведуть не про їх локальне вирішення, а про кризу капіталізму як соціально-економічної системи у тій її формі, де головним мотивом виступає накопичення капіталу й максимізація прибутку. Це передбачає не просто зміну цільових орієнтирів, а й зміну парадигми бізнесу з організації, що генерує й нарощує прибуток на соціально відповідального суб'єкта, здатного урівноважувати комерційні, соціальні й екологічні аспекти своєї діяльності, усвідомлювати вплив на суспільство.

На відкритті панелі (січень 2020 р.) Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), присвяченій сталому розвитку, президент InTent А. Гоффманн констатував: «Капіталізм зазнав невдачі через його зосередженість на короткотерміновій прибутковості й продуктивності. Компанії потрібно вимірювати не лише їхніми фінансами, а й тим, як вони використовують свої ресурси для обслуговування суспільства» [3].

Засновник ВЕФ, професор Женевського університету К. Шваб, сформулював визначальне питання сучасної епохи таким чином: «Якого роду капіталізм ми хочемо?» [3] та сформував три узагальнені моделі:

1) «капіталізм акціонерів», яка є домінуючою моделлю сьогодення та яку обрали більшість західних корпорацій. Відповідно до цієї моделі, головною метою будь-якої корпорації повинна бути максимізація прибутку. Поширення цієї моделі, починаючи з 70-х рр. ХХ ст., було виправданим, оскільки «компанії, що прагнуть прибутку, відкривали нові ринки й створювали нові робочі місця» [3]. Однак, як стверджує К. Шваб, «прихильники акціонерного капіталізму, включно з М. Фрідманом і чиказькою школою, знехтували тим фактом, що корпорації, які котируються на фондовій біржі, є не просто структурами, що прагнуть заробити прибуток, але ще й соціальними організаціями. Поряд з вимогою фінансової галузі підвищувати короткотермінові результати, односторонній акцент на прибутку привів до того, що акціонерний капіталізм став все сильніше відриватися від реальної економіки. Багато хто розуміє, що ця форма капіталізму більше не є стійкою» [3];

2) «державний капіталізм» покладає на уряд завдання спрямовувати розвиток економіки й стала популярною в багатьох країнах, що розвиваються, зокрема в Китаї. К. Шваб, оцінюючи перспективи цієї моделі, прогнозує, що «державний капіталізм ... повинен поступово еволюціонувати в щось більш близьке до моделі капіталізму стейкхолдерів, а інакше його поглине корупція зсередини» [3];

3) «капіталізм стейкхолдерів» – капіталізм в інтересах усіх зацікавлених сторін, модель, яку К. Шваб вперше запропонував півстоліття тому. Дана модель позиціонує приватні корпорації як довірених керівників (trustees), що діють в інтересах суспільства, і цілком очевидно є найкращою відповіддю на соціальні та екологічні проблеми сучасності. У порівнянні з першими двома варіантами, на переконання К. Шваба [3], у третій моделі є найбільше якостей, гідних рекомендації.

Підвалини капіталізму стейкхолдерів формувалися не один рік. У Давосі в січні 2016 р. голова ради директорів «Price waterhouse Coopers International» (PwC), міжнародної мережі компаній, що пропонує професійні послуги у сфері консалтингу та аудиту Д. Неллі, представив деякі з ключових висновків проведеного нею щорічного опитування керівників компаній з усього світу: 76% виконавчих директорів компаній

(CEO, *Chief Executive Officer*) вважають, що успішність бізнесу в XXI ст. не вимірюватиметься виключно фінансовим прибутком. Діяльність компаній все більше орієнтована на інтереси стейкхолдерів. За результатами дослідження найвищим пріоритетом CEO назвали споживачів. Близько 90% з них вважають, що саме споживачі найбільше впливають на стратегію компанії. Проте в полі зору CEO також перебувають й інші зацікавлені особи, оскільки є усвідомлення, що для створення атмосфери довіри та забезпечення довготермінового успіху, їм потрібно підготувати свої компанії для задоволення більш комплексних потреб зацікавлених осіб у майбутньому [8].

У 2019 р. американський діловий круглий стіл, найвпливовіша лобістська організація бізнесу в США, оголосила про офіційну підтримку капіталізму стейкхолдерів. Крім того, набув популярність так звані інвестиції з соціальним ефектом (імпакт-інвестиції), оскільки все більше інвесторів шукають способи ув'язати екологічну й громадську користь із фінансовою віддачею.

К. Шваб вперше описав концепцію «капіталізму стейкхолдерів» у 1971 р. та «створив всесвітній економічний форум, щоб допомогти діловим і політичним лідерам втілити її в життя» [3]. На його переконання, дана модель дає лідерам бізнесу шанс «вийти за рамки юридичних зобов'язань і виконати свій обов'язок перед суспільством» [3].

У науковій літературі й бізнес-джерелах все частіше зустрічається думка про невідворотні зміни в способах ведення бізнесу та його пріоритетах. Президент та виконавчий директор біржі «Nasdaq» А. Фрідмен переконана, що несприйняття традиційних способів реалізації підприємництва лише посилюватимуться і «у 2020 р. невдоволення капіталізмом звучатиме все голосніше» [11]. Вона є членом спільного проекту в рамках ініціативи «Business Roundtable», яка об'єднує близько 180 лідерів бізнесу, які поставили під сумнів тезу, що зобов'язання бізнесу приносити прибуток акціонерам є пріоритетним стосовно інших зобов'язань. Як зазначає А. Фрідмен, «у президентів компаній зараз дуже добра можливість продемонструвати, що корпорації можуть бути відповідальними членами суспільства, створюючи при цьому довготермінову цінність для своїх власників» [11].

Думку про кризу капіталізму поділяють і українські науковці. А. Гальчинський стверджує: «Вичерпавши свої адаптивні можливості, капіталізм втрачає спроможність адекватно реагувати на виклики сучасності, – насамперед на процеси, пов'язані з розвитком людської особистості, її зростаючої самодостатності, на новації науково-технічного прогресу, формування мережевого суспільства на цілком нові реалії глобалізації. Вирішення найгостріших проблем сучасності – проблем бідності, біженців та екології, як це стає дедалі очевиднішим, залишається за межами можливостей капіталізму» [1].

Таким чином, традиційний підхід до ведення бізнесу з орієнтацією на максимізацію прибутку в сучасних умовах втрачає свою життєздатність і має бути трансформований на адекватний сьогоденню підхід, який би ґрунтувався на соціальній відповідальності й передбачав гармонізацію інтересів усіх зацікавлених сторін. Це відповідає 17 Глобальним цілям сталого розвитку ООН та 10 принципам соціальної відповідальності ООН.

До глобальних чинників, які актуалізують соціально відповідальну поведінку бізнесу, відносять такі:

1. Перехід від дефіцитних до бездефіцитних насичених ринків, що потребує зміни підходів у менеджменті. Традиційні стратегії диверсифікації, зниження витрат тощо вже не гарантують довготермінової конкурентоспроможності. Ключовими

факторами успіху стають ті, які здатні позитивно вплинути на імідж і репутацію компанії.

2. Об'єктивне зростання технологічності переважної більшості бізнес-процесів, яке призводить до скорочення співробітників і часто до витіснення з ринку праці цілих видів зайнятості. Однак саме персонал є основним капіталом компанії, джерелом інноваційних ідей, творцем бренду й гарантією його успішності. Відтак програми лояльності, соціальний пакет, навчання й розвиток персоналу перетворюються на об'єктивну потребу для кожної організації.

3. Зростання ролі інновацій для забезпечення довготермінового успіху компанії. З іншого боку, пошук рішень, інколи нестандартних, для вирішення соціальних та екологічних потреб сприяє появі інноваційних рішень та розвитку інновацій.

4. Збільшення обсягів ризикових фінансових інвестицій, широке використання деривативів, які можуть перетворитись у «фінансову бульбашку». Подальше безвідповідальне збільшення подібних фінансових активів збільшує ризики не лише для фінансових ринків, а й для всієї економічної системи.

5. Негативний вплив корпорацій на кліматичні зміни. Екологічні чинники, згідно з даними ВЕФ, у 2019 р. уперше увійшли до топ-5 глобальних загроз на найближчі 10 років. Якщо нічого не зміниться у формах ведення бізнесу, насамперед міжнародних ТНК, то екологічної катастрофи людству не уникнути.

6. Зміна психології поколінь: сьогоднішні меленіали і «покоління Z» мають інші соціальні цінності, не знають дефіциту, не мають пріоритетом нагромадження багатства, все частіше відмовляються купувати продукцію тих компаній, які прагнуть лише прибутку, нехтуючи природою й суспільними інтересами. Міленіали прагнуть бути частиною позитивних соціальних та екологічних змін, що підтверджує опитування Deloitte: 70% міленіалів, приймаючи рішення про влаштування на роботу, брали до уваги внесок компанії в соціальну відповідальність. За даними бостонської консалтингової компанії Cone [7], четверо із п'яти американців молодше 40 років звертають увагу на місію компанії під час працевлаштування, тоді як семеро з десяти замислюються про це під час купівлі товарів та послуг. Більше того, три чверті міленіалів у США зізнаються, що заради роботи в соціально відповідальній компанії готові погодитися на меншу зарплату [7].

Отже, фундаментом, на якому вибудовуватиметься нова парадигма господарювання, яку К. Шваб назвав «капіталізмом стейкголдерів», має стати усвідомлена й прийнята соціальна відповідальність як окремої особи, суб'єкта господарювання, так і держави. Більше того, український вчений О. А. Грішнова вказує на соціальну відповідальність як елемент національної ідеї: «У сучасних складних умовах економічного, політичного, демографічного, соціального розвитку України саме соціальна відповідальність може стати об'єднуючою національною ідеєю, яка допоможе знайти вихід із затяжної системної кризи, що охопила усі сторони суспільного життя» [2].

У праці колективу авторів [9] досліджувалася соціальна відповідальність як «феномен, який має багатосуб'єктну природу». Науковці дають таке визначення корпоративної соціальної відповідальності – «це система економічних, соціальних, екологічних заходів, а також етичних норм і цінностей компанії, які реалізуються на основі постійної взаємодії з зацікавленими сторонами (стейкголдерами) й спрямовані на зменшення нефінансових ризиків, довготермінове поліпшення іміджу й ділової репутації компанії, а також на зростання капіталізації, набуття конкурентних переваг та стратегічної стійкості бізнес-структури» [9, с. 55].

Ф. Котлер трактує корпоративну соціальну відповідальність як «вільний вибір підприємства у сфері зобов'язань покращувати добробут суспільства шляхом реалізації відповідних підходів щодо проведення бізнесу та надання відповідних корпоративних ресурсів» [4].

За результатами дослідження PwC 2016 р. [8], 64% опитаних виконавчих директорів заявили, що в основі діяльності їхніх компаній лежить соціальна відповідальність, а 52% вважають, що створення цінності для широкого кола зацікавлених осіб позитивно впливає на рівень прибутковості.

На соціальну відповідальність компаній стали зважати й інвестори. У 2016 р. компанія Ernst&Young провела опитування серед 320 міжнародних інвесторів. Їх цікавило, наскільки часто нефінансові показники компанії відігравали вирішальну роль в ухваленні інвестиційного рішення за останній рік. Кількість інвесторів, для кого цей показник є дуже важливим, з роками збільшується. На запитання: «Чи були за останні 12 місяці випадки, коли ваш фонд зменшив вкладання в цінні папери компанії через ризики знецінення її активів через регуляторні зміни, соціальне невдоволення, кардинальну зміну технологій або екологічні проблеми?», 29% респондентів відповіли позитивно, ще 33% відповіли, що ні, але ймовірно, будуть уважно стежити за цим у майбутньому [8].

Серед переваг компанії, які забезпечує корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), виокремимо стійкість до ризиків. Те, що добрі показники КСВ-звітності здатні допомогти бізнесу в кризових ситуаціях, підтверджує дослідження, проведене групою професорів американського Університету Бентлі в Уолтемі, штат Массачусетс у 2019 р. Дослідження підтвердило, що якщо компанія, яка зіткнулася з проблемами, раніше демонструвала увагу до КСВ, інвестори сприймають її як «доброго корпоративного громадянина». Така характеристика впливає на інвестиційні рішення не менше від прогнозу майбутніх фінансових результатів [7].

Зростання ролі КСВ актуалізує проблеми її оцінювання. Поступово КСВ трансформується в ESG-показники (*ESG – environment, social and governance – екологічні, соціальні та управлінські критерії*), які піддаються оцінюванню й відображаються в нефінансовій звітності. Соціальні й екологічні критерії відображають роботу компанії на благо суспільства й довкілля, управлінські – проведення етичної й антикорупційної корпоративної політики. Загалом нині у світовій практиці ESG-критерії ведення бізнесу під час оцінювання перспектив і ризиків компаній аналізуються інвесторами й спеціалізованими рейтинговими агентствами нарівні з фінансовими показниками. Отже, посилюється вплив ESG-принципів на імідж компанії та її капіталізацію.

Центральне місце в КСВ належить стейкхолдерам. Згідно з міжнародним стандартом ISO 26000 одним із принципів соціально відповідальної компанії є повага до інтересів стейкхолдерів (поважати, враховувати й відповідати їхнім інтересам). Стандарт AA 1000 SES (*Accountability Stakeholder Engagement Standard*) визначає стейкхолдерів як групи, що впливають на діяльність підприємства або/чи здатні відчувати на собі вплив від таких дій, продукції або послуг і пов'язаних з цим результатів. До стейкхолдерів також можна зарахувати тих, хто за допомогою норм, історичних і культурних традицій можуть законно заявляти про свої права, а також тих, хто не має права голосу – майбутні покоління і довкілля [12].

Групи основних стейкхолдерів компаній та активності компаній щодо них у контексті соціально відповідальної поведінки наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Дії компанії щодо основних груп стейкхолдерів та їх очікувані результати**Table 1.** The company's actions concerning the main stakeholder groups and their expected results

Групи стейкхолдерів	Дії компанії	Очікувані результати
Працівники (співробітники)	Створення комфортних умов праці. Відсутність дискримінації при прийнятті на роботу (за віком, гендером тощо). Організація навчання співробітників актуальним навичкам. Забезпечення працівникам медичного страхування, організація здорового харчування, соціального захисту. Налагодження системи комунікацій, в якій кожен працівник може бути вислуханий і почутий. Залучення співробітників проєктів корпоративного волонтерства. Кар'єрне зростання. Розроблення етичних кодексів і дотримання їх норм	Збільшення лояльності співробітників до компанії. Зменшення плинності кадрів і економія на витратах з прийняття на роботу й адаптацію нових співробітників. Реалізація творчого потенціалу працівників. Зменшення працівників, які йдуть на лікарняний. Підвищення мотивації. Відчуття залученості до важливих справ. Поліпшення результатів діяльності та KPI працівників
Споживачі (клієнти)	Гарантування високої якості продукції (послуг). Налагодження зворотного зв'язку зі споживачами. Пов'язування просування власної продукції з популяризацією соціально важливих ідей. Соціально відповідальний маркетинг	Збільшення лояльності й довіри споживачів, що відображається на динаміці доходів. Зниження репутаційних ризиків і критичності сприйняття діяльності компанії, легше подолання кризових періодів
Влада (держава)	Дотримання законодавства. Сплата податків. Нетерплячість до корупційних діянь. Участь у програмах державно-приватного партнерства. Фінансова підтримка соціально вразливих верств населення, що є об'єктом соціальної політики держави	Формування позитивного образу компанії як відповідального господарюючого суб'єкта, надійного партнера, роботодавця й благодійника, який робить свій внесок у розбудову держави й суспільства
Партнери, конкуренти, інвестори	Дотримання договірних відносин. Етичні закупівлі. Добросовісна конкуренція. Розширення спектра партнерських відносин. Бенчмаркінг. Забезпечення прозорості діяльності, у т.ч. шляхом формування й оприлюднення не з фінансової звітності	Налагодження довготермінових партнерських відносин. Формування ділової репутації. Полегшення виходу компанії на міжнародні ринки. Зменшення ризиків знецінення активів через проблеми в сфері КСВ
Громади (населення у регіонах своєї присутності)	Інформаційна відкритість. Врахування інтересів місцевих громад у бізнес-активності. Долучення до вирішення проблем місцевого населення. Розвиток інфраструктури. Благодійність та спонсорство. Екологічна безпека	Формування позитивної репутації. Забезпечення сталого розвитку. Забезпечення довготермінової конкурентоспроможності. Участь у формуванні людського капіталу. Збереження екосистем.
Суспільство, громадські організації	Використання безпечних технологій, дотримання норм екологічного законодавства. Працевлаштування соціально вразливих верств населення. Підтримка освіти і науки. Перехід на поновлювані джерела енергії. Організація відповідального споживання	Економія коштів завдяки впровадженню системи «зеленого офісу». Перенесення працівниками сформованої еко-культури відповідального споживання за межі компанії

Примітка: складено авторами.

Зміна в цільових орієнтирах ведення бізнесу відбувається паралельно зі зміною поглядів на компанії й управління ними. Нині спостерігаємо перехід від механістичної компанії до органічної, яка, подібно до живого організму, функціонує на основі системи взаємопов'язаних процесів. Також зміщується акцент із необхідності забезпечити високу

ефективність, яка передбачає якнайповніше задіяння й використання усіх ресурсів та максимізацію прибутку, на результативність, яка визначається співставленням отриманого результату до поставленої мети. Відповідно ефективнішою є та діяльність, яка дозволяє досягти бажаних результатів. У цьому випадку особлива увага має приділятися формулюванню цілей, серед яких соціальна складова буде якщо не домінуючою, то рівнозначною з фінансово-економічною.

Менеджери компаній усвідомлюють, що жорсткі управлінські інструменти, такі, як КРІ, бюджетування, контроль звітності, облік робочого часу тощо не спроможні сформувати команду однодумців, лояльних до компанії і здатних продуктивно працювати. Об'єднують лише спільні цінності, які мають бути покладені в основу формування корпоративної культури.

На таких позиціях стоять не лише науковці, а й практики. Голова українського представництва Міжнародної фінансової корпорації (IFC), інвестиційного підрозділу Світового банку О. Волошина на запитання про критерій успішності компанії відповідає: «Банкір завжди дивиться на маржу. Але на сьогодні, успішна компанія чи ні, визначає не тільки маржа. Сучасна успішна компанія виробляє соціально правильний продукт стійким способом, а люди, які його виробляють, задоволені своєю роботою, щасливі, не ображають людей навколо себе і природу» [5]. Отже, ключового значення для компаній набуває знаходження балансу між корпоративною соціальною відповідальністю та їхніми комерційними бізнес-інтересами.

Висновки. Трансформація умов соціально-економічного життя разом із теоретичним осмисленням й обґрунтуванням існуючих альтернатив сприяють формуванню й утвердженню нової парадигми бізнесу. Сформовано передумови для переорієнтації капіталізму з максимізації фінансових результатів в інтересах власників (капіталізму акціонерів) на гармонійне поєднання забезпечення прибутковості із задоволенням інтересів численних зацікавлених осіб (капіталізму стейкхолдерів). Останнє закладено в основу концепції корпоративної соціальної відповідальності.

У світі сформовано ряд передумов, які актуалізують відмову від орієнтації виключно на економічну ефективність на користь ведення соціально відповідального бізнесу. Серед них – насиченість ринків, важливість інноваційних підходів, невідворотне скорочення працівників внаслідок зростаючої технологічності процесів, збільшення екологічних ризиків, зміна психології поколінь.

Для компаній КСВ і діяльність на користь стейкхолдерів створює чимало переваг, основні з яких: покращення репутації, зростання довіри й лояльності. Численні дослідження доводять, що соціальні й екологічні показники компанії все більше розглядають потенційні інвестори, перетворюють їх на індикатор стійкості та інвестиційної привабливості.

Перспективами подальших досліджень мають стати прикладні аспекти інституціоналізації КСВ, обґрунтування оптимальних форм взаємодії зі стейкхолдерами.

Conclusions. The transformation of socio-economic life conditions along with the theoretical understanding and substantiation of existing alternatives contribute to the formation and establishment of new business paradigm. Today, the preconditions for the reorientation of capitalism from maximizing financial results in the interests of owners (shareholder capitalism) to harmonious combination of ensuring profitability and meeting the interests of many stakeholders (stakeholder capitalism) are formed. The latter is the basis of the concept of corporate social responsibility.

A number of preconditions, actualizing the refusal to focus exclusively on economic efficiency in favor of conducting socially responsible business are created in the world. Among

them – markets saturation of, the importance of innovative approaches, the inevitable reduction of employees due to increasing processes manufacturability, increase of environmental risks, changes of the generations psychology.

For CSR companies, the activities in favor of stakeholders create many benefits, the main of which are: improving reputation, increasing trust and loyalty. Numerous investigations prove that the company's social and environmental indicators are increasingly considered by potential investors and become an indicator of its sustainability and investment attractiveness.

Applied aspects of CSR institutionalization, substantiation of optimal forms of interaction with stakeholders should become the prospects for further investigations.

Список використаної літератури

1. Гальчинський А. С. Капіталізм втрачає спроможність. Дзеркало тижня. 08.03.2019. URL: https://dt.ua/interview/anatoliy-galchinskiy-kapitalizm-vtrachaye-spromozhnist-adekvatno-reaguvati-na-vikliki-suchasnosti-304828_.html.
2. Грیشнова О. А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні. Соціально-економічні та демографічні наслідки системної кризи в Україні та шляхи їх подолання. URL: <https://dse.org.ua/arhcrive/15/3.pdf>.
3. Шваб К. Чого ми хочемо? Три моделі майбутнього на вибір. Новое время. 13.12.2019. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/forum-u-davosi-yak-zminyuyetsya-kapitalizm-ekonomika-novini-50057107.html>.
4. Котлер Ф. Корпоративная социальная ответственность: Как сделать как можно больше добра для вашей компании и общества. Київ: Стандарт. 2005. 302 с.
5. Волошина О. Кращі топ-менеджери України. Новое время. 20.12.2018. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/publications/krashchi-top-menedzheri-ukrajini-zhinka-z-grishmi-2515677.html>.
6. Малий І. Й. Держава і ринок: філософія взаємодії: монографія. Київ: КНЕУ. 2005. 358 с.
7. Павленко А. Прощання з диким Заходом. Новое время. 16.02.2020. URL: <https://nv.ua/ukr/world/countries/velikiy-biznes-i-blagodiyni-proekti-chomu-kompaniji-roblyat-bagatomilyonni-vitrati-50070048.html>.
8. Результати 19-го Щорічного опитування PwC керівників найбільших компаній. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/press-room/2016/19th-global-ceo-survey-results.html>.
9. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / за наук. ред. А. М. Колота. Київ: КНЕУ. 2012. С. 18–21. [tps://doi.org/10.14746/prt.2012.6.3](https://doi.org/10.14746/prt.2012.6.3)
10. Штанько В. І., Бордюгова Т. Г. Інформаційне суспільство: соціально-філософські проблеми становлення: навч. посібник. Харків: ХНУРЕ, 2012. 172 с.
11. Фрідман А. Боротьба за душу глобальної економіки. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/maybutnye-zaraz-prognoz-dlya-svitovoji-ekonomiki-na-2020-rik-ostanni-novini-50072520.html>.
12. AA1000 Stakeholder Engagement Standard. URL: https://www.accountability.org/wpcontent/uploads/2016/10/AA1000SES_2015.pdf.
13. Oleksiv I. Theoretical and practical approaches to identification of stakeholder interests of the company. Economics, Entrepreneurship, Management. 2014. Vol. 1, № 1. P. 31–35.
14. Chernobay L. I., Malibroda S. B., Yasinska T. V. Evaluation of the level of social responsibility of the state in the field of employment. Economic Processes Management: International Scientific E-Journal. 2017. № 2. URL: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2017_2/epm2017_2_6.pdf.

References

1. Hal'chyn's'kyu, A.C. (2018). Kapitalizm vtrachaye spromozhnist'. *Dzerkalo tyzhnya*. Available at : https://dt.ua/interview/anatoliy-galchinskiy-kapitalizm-vtrachaye-spromozhnist-adekvatno-reaguvati-na-vikliki-suchasnosti-304828_.html.
2. Hrishnova, O.A. (2011). *Sotsial'na vidpovidal'nist' u konteksti podolannya systemnoyi kryzy v Ukrayini. Sotsial'no-ekonomichni ta demohrafichni naslidky systemnoyi kryzy v Ukrayini ta shlyakhy yikh podolannya*. Available at : <https://dse.org.ua/arhcrive/15/3.pdf>.
3. Shvab, K. (2019). Choho my khochemo? Try modeli maybutn'oho na vybir. *Novoe vremya*. Available at : <https://nv.ua/ukr/opinion/forum-u-davosi-yak-zminyuyetsya-kapitalizm-ekonomika-novini-50057107.html>

4. Kotler, F. (2005) *Korporativnaya sotsial'naya otvetstvennost': Kak sdelat' kak mozhno bol'she dobra dlya vashey kompanii i obshchestva*. Kiïv: Standart. 302 p.
5. Voloshyna, O. (2018). *Krashchi top-menedzhery Ukrainy. Novee vremya*. Available at : <https://nv.ua/ukr/biz/publications/krashchi-top-menedzheri-ukrajini-zhinka-z-grishmi-2515677.html>.
6. Malyy, I.Y. (2005). *Derzhava i rynek: filosofiya vzayemodiyi: monohrafiya*. Kyiv: KNEU. 358 p.
7. Pavlenko, A. (2020). *Proshchannya z dykym Zakhodom*. *Novee vremya*. 16.02.2020. Available at : <https://nv.ua/ukr/world/countries/velikiy-biznes-i-blagodiyi-proekti-chomu-kompaniji-roblyat-bagatomilyonni-vitrati-50070048.html>.
8. PwC - official page (2016). *Rezultaty 19-ho Shchorichnoho opytuvannya PwC kerivnykiv naybil'shykh kompaniy*. Available at : <https://www.pwc.com/ua/uk/press-room/2016/19th-global-ceo-survey-results.html>.
9. Kolota A.M. (ed). (2012). *Sotsial'na vidpoval'nist': teoriya i praktyka rozvytku: monohrafiya* . Kyiv: KNEU. P.18-21. <https://doi.org/10.14746/prt.2012.6.3>
10. Shtan'ko, V.I., Bordyuhova, T.H.(2012) *Informatsiyne suspil'stvo: sotsial'no-filosofs'ki problemy stanovlennya: navch. posibnyk*. Kharkiv: KHNURE. 172 p.
11. Fridman, A. (2020). *Borot'ba za dushu hlobal'noyi ekonomiky*. Available at : <https://nv.ua/ukr/opinion/maybutnye-zaraz-prognoz-dlya-svitovoji-ekonomiki-na-2020-rik-ostanni-novini-50072520.html>
12. AA1000 Stakeholder Engagement Standard. Available at : https://www.accountability.org/wp-content/uploads/2016/10/AA1000SES_2015.pdf.
13. Oleksiv, I. (2014) Theoretical and practical approaches to identification of stakeholder interests of the company. *Economics, Entrepreneurship, Management*. Volume 1, No 1. P.31-35.
14. Chernobay, L.I., Malibroda, S.B., Yasinska, T.V. (2017) Evaluation of the level of social responsibility of the state in the field of employment. *Economic Processes Management: International Scientific E-Journal*. № 2. Available at : http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2017_2/epm2017_2_6.pdf



УДК 338.43

ВПЛИВ ІМПОРТОЗАЛЕЖНОСТІ НА ПРОДОВОЛЬЧУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ

Леся Шелудько

*Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва,
Харків, Україна*

Резюме. Досліджено вплив імпортозалежності на продовольчу безпеку України. Дану роботу проведено в рамках дослідження механізмів забезпечення продовольчої безпеки України в умовах євроінтеграції. Розглянуто основні індикатори, які характеризують рівень продовольчої безпеки країни – імпортозалежність і достатність споживання продуктів харчування. З'ясовано, що продукти харчування по яких індикатор імпортозалежності більше порогового значення, а саме більше 30% – це риба та рибні продукти, плоди, ягоди та виноград, рослинні олії всіх видів. Перш за все таке високе значення індикатора з цими видами продукції частково зумовлене географічним положенням та природними умовами України, тобто неможливістю виробництва даних видів продукції, оскільки 90% імпортованих поставок риби припадає на види риб, які видобуваються виключно у водах морських економічних зон інших держав, по групі «олії рослинні» – зумовлена імпортом тропічних олій, які користуються попитом у вітчизняних виробників харчової промисловості, плодово-ягідній групі, значна частка імпорту у внутрішньому продовольчому споживанні пояснюється ввезенням значних обсягів екзотичних плодів, на які утримується попит з боку вітчизняного споживача, проте їх культивування не властиве для України (банани, цитрусові, ківі тощо). Наступним кроком було порівняння та аналіз індикаторів достатності споживання продуктів харчування по роках. Вдалося з'ясувати, що індикатор достатності перевищує порогове значення, тобто одиницю по найбільш доступних продуктах, таких, як хліб, картопля, овочі та багатанні, що свідчить про недостатність споживання, а це, в свою чергу, – про соціальну проблему. На основі проведеного аналізу пропонуємо використовувати балансовий метод для узгодження таких складових, як зростання платоспроможності населення, рівня споживання продовольства і поліпшення структури харчування в напрямку збільшення продуктів тваринного походження, а також овочів і фруктів; природу обсягів внутрішнього споживання й виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції, сировини й продовольства в країні; обсягів імпорту та експорту сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства. Іншими словами, для забезпечення продовольчої безпеки країни необхідні визначеність і передбачуваність параметрів бюджетної підтримки сільського господарства, обсягів надходження вітчизняної товарної продукції на ринок та наявності соціальних стандартів. З цими ж параметрами корелює і зовнішня торгівля сільськогосподарською продукцією, сировиною і продовольством.

Ключові слова: імпортозалежність, продовольча безпека, індикатор, достатність споживання, індекс, імпорт, експорт, баланс.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.191

Отримано 25.05.2020

UDC 338.43

IMPACT OF IMPORT DEPENDENCE ON UKRAINE FOOD SECURITY

Lesia Sheludko

*Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev,
Kharkiv, Ukraine*

Summary. The paper deals with the impact of import dependence on food security in Ukraine. This work is carried out as part of the investigation of mechanisms for ensuring food security in Ukraine in terms of European

integration. The main indicators characterizing the level of food security of the country, such as import dependence and adequacy of food consumption are investigated. It is clarified, that food products for which the import dependence indicator is higher than the threshold value, namely more than 30% – are fish and fish products, fruits, berries and grapes, vegetable oils of all kinds. First of all, such high indicator value for these products is due to the geographical location and natural conditions of Ukraine, the impossibility of producing fish products, as 90% of imported fish supplies are fish species produced exclusively in marine economic zones of other countries, group of «vegetable oils», due to imports of tropical oils, which are in high demand among domestic food producers, in the fruit and berry group, significant share of imports in domestic food consumption is explained by the imports of large quantities of exotic fruits, which are of great demand by consumers, but their cultivation is not typical for Ukraine (bananas, citrus, kiwi, etc.).

The second step is to compare and analyze indicators of adequacy of food consumption by year. It is found that the adequacy indicator exceeds the threshold value, i.e. the unit for the most available products, such as bread, potatoes, vegetables and melons, which indicates a lack of consumption, which in turn is a social problem. On the basis of the carried out analysis, we propose to use the balance method to reconcile such components as increasing the solvency of the population, the level of food consumption and improving the structure of food in the direction of increasing animal products, as well as vegetables and fruits; growth of domestic consumption and production of certain types of agricultural products, raw materials and food in the country; volumes of imports and exports of agricultural products, raw materials and food.

Key words: import dependence, food security, indicator, adequacy of consumption, index, import, export, balance.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.191

Received 25.05.2020

Постановка проблеми. Забезпечення національної продовольчої безпеки є пріоритетним завданням держави. Її рішення залежить від ряду факторів. До основних з них відносяться економічна міць держави, її авторитет на світовій арені й конкурентоспроможність експортованої на світовий ринок сільськогосподарської продукції, сировини й продовольства. Ці умови визначають один із двох шляхів забезпечення продовольчої безпеки держави: активну участь у міжнародному поділі праці, світовому продовольчому ринку й імпорту більш конкурентоспроможних видів продукції, яких бракує, або орієнтацію на максимальне самозабезпечення продовольством, підтримку вітчизняного виробництва продукції АПК і захист внутрішнього продовольчого ринку від зовнішньої експансії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями зв'язку продовольчої безпеки та імпортозалежності займаються науковці більшості країн світу й неурядові організації, міжнародні організації, економісти, політики, соціологи. Все більше публікацій з'являється з проблем продовольчої безпеки. Серед них праці П. Гайдуцького [1], А. Задої [2, 3], К. Пилипенко [4], К. Пугачевської [5], Т. Мельника [6, 7], Д. Венцовського [8], Р. Лупак [9] та ін. Аналіз публікацій, присвячених проблемі імпортозалежності, дозволив зробити висновок, що для досягнення продовольчої безпеки країна повинна досягти трьох основних цілей: забезпечення достатності запасів продовольства з точки зору кількості, якості та різноманітності їжі; досягнення стабільності в потоці поставок; забезпечення сталого доступу до наявних харчових продуктів для всіх, хто їх потребує.

Метою статті є визначення ролі управління трудовими відносинами як складової соціально відповідальної діяльності підприємства.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: розкрити сутність імпортозалежності, її складових; визначити місце, розкрити та проаналізувати джерела інформації, що забезпечують прийняття рішень щодо зменшення тиску імпорту на економіку. Дати рекомендації щодо ефективної побудови системи зменшення імпортозалежності.

Для вирішення поставлених завдань використано методи: аналізу, синтезу, узагальнення, індукції, аналогії, моделювання, системного підходу.

Виклад основного матеріалу. Історично Україна завжди була й залишається однією з провідних аграрних країн світу в силу своїх природних ресурсів, землезабезпеченості, наявності значного генетичного сільськогосподарського потенціалу. Її економіка, на відміну від економічно розвинених країн світу, характеризується найвищою часткою сільського господарства в чисельності населення й у валовому внутрішньому продукті.

При оцінюванні природно-кліматичного потенціалу необхідно враховувати не тільки валове і теплозабезпечення землеробських районів, а й родючість ґрунтів, внесок яких у підвищення врожайності сільськогосподарських культур сягає 50%. Велика частина найбільш родючих чорноземних ґрунтів розташована на території країни. Про подібність природної родючості орних земель України, США і Канади свідчить практично однакова врожайність зернових культур у них в 30–40-і роки ХХ століття. На додаток до цього в країні є великий резерв сільськогосподарських угідь, за рахунок якого можливо як розширення посівів, так і маневр у їх структурі.

Слід враховувати й довготерміновий прогноз глобальних змін клімату на території України. Вона, як країна з не найм'якшим кліматом, отримує значні переваги в результаті потепління, викликаного глобальним парниковим ефектом.

Велике значення має високий рівень забезпеченості України енергією, запасами мінеральних добрив і меліорантами, а також трудовими ресурсами. Тільки за період 1950–2019 рр. витрати вичерпних енергетичних ресурсів на тонну зерна зросли в світі у три рази й мають постійну тенденцію до збільшення. Наявність цих ресурсів має в довготерміновій перспективі не тільки забезпечити внутрішні потреби в зерні, а й нарощувати його експорт. Останньому сприяє й вигідне географічне положення України, її територіальна близькість до держав, де підвищується попит на продовольство.

Ці обставини, а також деградація соціальної сфери села, де проживає майже одна третина населення країни, об'єктивно орієнтують стратегію забезпечення її продовольчої безпеки за рахунок вітчизняного виробництва, підвищення самозабезпеченості сільськогосподарською продукцією, сировиною і продовольством, їх конкурентоспроможністю. Така орієнтація зумовлюється також скороченням запасів на світовому продовольчому ринку. Виходячи з фактичного стану АПК країни, реалізація такого підходу вимагає структурної перебудови економіки країни в наданні агропромислового комплексу статусу її пріоритетного сектора розвитку. Це впливає з того, що функціонування АПК суттєво впливає на загальноекономічну ситуацію в країні, так як виробництво та реалізація його продукції й послуг є завершальною стадією відтворювального процесу, тісно взаємопов'язаного з платоспроможним попитом населення.

Важлива умова продовольчої безпеки країни – її самозабезпечення, де йдеться про розуміється задоволення потреб у продуктах харчування за рахунок вітчизняного виробництва.

Однак в умовах кризових явищ у країні відбулося зниження платоспроможного попиту населення на продовольство. У такій ситуації рівень самозабезпечення продовольством визначається не повнотою задоволення, а при різкому зниженні платоспроможного попиту населення на продовольство лише ступенем задоволення нормативної потреби в ньому. У перспективі формування соціально орієнтованої економіки, її прогресивний розвиток під впливом державного регулювання повинен забезпечити наближення платоспроможного попиту населення на продукти харчування до норми потреби в них.

При оцінюванні сучасного стану галузей продовольчого комплексу України використовується система показників, що характеризують виробництво й споживання

основних видів продовольства, потенціал країни з точки зору його відповідності сільськогосподарській продукції, сировині й продовольству.

Для характеристики потенційних можливостей країни та забезпечення власних потреб у продовольстві визначне значення має показник розміру його виробництва і споживання на душу населення, ступінь самозабезпеченості країни основними видами продовольства, рівень їх ввезення та вивезення, включаючи імпорт та експорт.

Розглядаючи індикатор імпортозалежності країни по основних продуктах харчування, спостерігаємо досить низький рівень імпортозалежності, водночас по трьох групах продовольства частка імпорту традиційно перевищує встановлений 30-ти відсотковий граничний критерій для цього індикатора (рис. 1).

Найвищий рівень імпортозалежності – майже 80% – відмічається у групі «риба і рибопродукти», оскільки 90% імпортих поставок припадає на види риб, які видобуваються виключно у водах морських економічних зон інших держав, що пов'язано з особливостями їх біологічного циклу. Водночас слід зауважити, що недостатньо активний розвиток вітчизняного рибальництва, а також підвищення купівельної спроможності населення внаслідок зростання реальних наявних доходів (за 2018 рік «плюс» 9,9%) стали чинниками до збільшення протягом року імпортозалежності за вказаною групою на 6 відсоткових пунктів.



Рисунок 1. Індикатори імпортозалежності по основних продуктах харчування, % (2014–2018 рр.) [10]

Figure 1. Indicators of import dependence by basic food products (2014–2018), %

Висока частка імпорту (42,9%) по групі «олії рослинні» зумовлена імпортом тропічних олій (пальмова та кокосова олії займають понад 90% імпорту), які користуються попитом у вітчизняних виробників харчової промисловості.

У плодово-ягідній групі значна частка імпорту у внутрішньому продовольчому споживанні – 35,9% пояснюється ввезенням значних обсягів екзотичних плодів, на які

утримується активний попит з боку вітчизняного споживача, проте їх культивування не властиве для України (банани, цитрусові, ківі тощо).

Споживання різних продуктів зумовлюється в конкретній ситуації певної країни як сформованими потребами нації, так і можливостями споживачів і виробництва. На сьогодні в раціоні пересічного громадянина переважають такі найдешевші продукти харчування, як хлібопродукти і картопля. Якщо порівнювати фактичне споживання з фізіологічними нормами, то бачимо, що споживання фруктів, овочів та баштанних, м'яса значно менше за норму, у той час як м'ясо, фрукти та овочі є найважливішим джерелом мікроелементів, необхідних для здорового харчування [11]. Споживання продуктів харчування населенням України за 1990–2018 рр. зменшилося щодо молока та молокопродуктів більш ніж у 1,5 раза, м'яса і м'ясопродуктів – 1,3 – 1,7 раза, овочів, фруктів та ягід у – 1,4 раза. У минулому році середнє споживання продуктів харчування на душу населення покращилося у 5 із 10 основних продовольчих груп, а саме: споживання м'яса зросло на 1,1 кг, риби – на 1,0 кг, фруктів – на 5,0 кг, овочів – 4,2 кг, яєць – на 2 штуки. У 2018 році зберігалося зниження споживання молока і молокопродуктів, яке скоротилося на 2,3 кг до 197,7 кг, що є одним із найнижчих показників за останні два десятиліття та забезпечує лише 52% від раціональної норми.

Низькі показники покриття раціональної норми спостерігаються і по інших, найбільш вартісних для споживача групах продовольства: риби та рибопродуктах – 59% забезпечення норми, фруктах – 64%, м'ясу та м'ясопродуктах – 66% (табл. 1) [12].

Таблиця 1. Індикатори достатності споживання основних продуктів харчування в Україні за 2015–2018 рр.

Table 1. Indicators of consumption adequacy for basic foodstuffs in Ukraine in 2015–2018

	Раціональна норма споживання (за розрахунками МОЗ), кг	Фактичне споживання у 2018 р.	Індикатор достатності споживання, од			
			2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Хліб і хлібопродукти	101	99,5	1,02	1,00	1,00	0,99
М'ясо і м'ясопродукти	80	52,8	0,64	0,64	0,65	0,66
Молоко і молокопродукти	380	197,7	0,55	0,55	0,53	0,52
Риба і рибопродукти	20	11,8	0,43	0,48	0,54	0,59
Яйця (млн шт)	290	275	0,97	0,92	0,94	0,95
Овочі та баштанні	161	163,9	1,00	1,02	0,99	1,02
Плоди, ягоди та виноград	90	57,8	0,57	0,55	0,59	0,64
Картопля	124	139,4	1,11	1,13	1,16	1,12
Цукор	38	29,8	0,94	0,88	0,80	0,78
Олії рослинні всіх видів	13	13	0,95	0,90	0,90	1,00

Таким чином, приріст внутрішнього споживання продовольства повинен йти через приріст виробництва вітчизняної продукції та адекватне зниження її ввезення. Для тих видів продукції АПК, зростання виробництва яких буде випереджати зростання внутрішнього споживання, слід створювати пільгові умови для експорту. До таких умов

можна віднести забезпечення державних гарантій за кредитними лініями, надання субсидій на створення фонду страхування ризиків учасників ринку сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства, зниження транспортних тарифів для транспортування експортних партій, особливо віддалених від кордону районів та ін. При цьому кошти від експорту сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства повинні надходити на інвестування відповідних галузей сільського господарства.

Оскільки основними положеннями агропродовольчої концепції повинні бути завдання АПК, що полягають у забезпеченні продовольчої безпеки країни, то держава зобов'язана проводити макроекономічну політику, створюючи йому умови виконувати цю функцію. Тим часом з початку 90-х років минулого століття відбулося істотне скорочення бюджетних коштів, що спрямовуються на державну підтримку аграрної сфери економіки. Доведено [13], що ефективна діяльність сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах господарювання не можлива без дієвого механізму державної підтримки. Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників є не лише нестабільною, а й значно нижчою порівняно з країнами Європи. Все це призвело до різкого згортання виробничого потенціалу АПК, вибутті основних виробничих фондів та галузей, що складають матеріально-технічні ресурси для сільського господарства, харчової та переробної промисловості, зниження родючості ґрунту, деградації систем насінництва та племінного тваринництва. Як результат, відбувся перехід на спрощені технології, що приведе до зниження економічної ефективності сільськогосподарського виробництва та конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників.

Таким чином, сформована політика країни щодо балансу внутрішнього ринку продовольства і його експортно-імпортних операцій впливає з того, що неконкурентоспроможність абсолютної більшості вітчизняних товаровиробників на тлі лібералізації зовнішньої торгівлі й значного обсягу імпорту продовольства за демпінговими цінами стали основною причиною звуження вітчизняного продовольчого ринку. У разі різкого підвищення цін на світовому продовольчому ринку й зниження цін на продукцію, що експортується з України (сировина та матеріали), сформований обсяг закупівель імпортних продовольчих товарів становить загрозу стабільності платіжного балансу країни. Це є додатковим аргументом того, що Україні слід мати стратегічний курс на досягнення її продовольчої незалежності.

При взаємовідносинах зі світовим ринком продовольства слід враховувати, що світовий ринок – ринок експортних продовольчих товарів, які вироблені в кращих природно-економічних умовах найефективнішим виробниками й реалізованих за вигідними для них цінами. Світові ціни складаються на основі собівартості продукції в кращих умовах виробництва, отриманих найефективнішими виробниками. При цьому також потрібно брати до уваги експортні субсидії та інші форми стимулювання експорту продовольства й сировини для його виробництва. Усі інші виробники в світі, які працюють у гірших умовах менш ефективними способами, мають вищу собівартість продукції АПК і не можуть конкурувати зі світовими цінами. Їм доводиться, з одного боку, підвищувати ефективність виробництва, з іншого – вдаватися до заходів захисного характеру, що широко використовуються в економічно розвинених країнах, у яких захист внутрішнього ринку і вирівнювання умов виробництва є неминучими компонентами економічної політики держави. Як захисні заходи вони використовують імпортні тарифи, компенсаційні збори, акцизи, різного роду податки та неподаткові

обмеження у вигляді квот, адміністративного регулювання. Це змушує, при відносно невисоких офіційних митних зборах, ставити непрохідні бар'єри для імпорту окремих видів продовольства й сировини для їх виробництва.

Для забезпечення національної продовольчої безпеки баланс внутрішнього ринку продовольства і обсягу його експортно-імпортних операцій в обов'язковому порядку доповнюється показником розміру перехідних запасів сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства.

У цілому балансовий метод визначення ресурсів і їх використання за окремими видами продукції АПК повинен бути основою для проведення державної продовольчої політики. Він дозволить оптимізувати комбінацію основних його складових: запасів, виробництва, внутрішнього споживання, ввезення та вивезення; створити інструмент страхування проти ризиків, пов'язаних з достатністю й доступністю продовольства та сировини для його виробництва.

Постійне розроблення балансу ресурсів та їх використання обов'язкове для стратегічних видів продукції: зерна (з виділенням продовольчої пшениці й жита, решти зерна), олієнасіння з виділенням насіння соняшника, цукрових буряків та цукру, м'яса і м'ясопродуктів, молока і молокопродуктів. Доцільно складати їх щомісяця.

При цьому стосовно зерна й олієнасіння необхідно законодавчо закріпити критичний обсяг їх перехідних запасів на початок господарського року, тобто за станом на 1 липня, що дорівнює двомісячному обсягу їх внутрішнього споживання в країні у середньому за останні три роки.

Висновки. Зміна макроекономічної політики держави щодо АПК, зокрема виділення йому більше бюджетних коштів, повинно поєднуватися з приростом виробництва продуктів харчування з вітчизняної сировини, збільшенням норм споживчого кошика, а також рівня мінімальної оплати праці та соціальних виплат. Іншими словами, для забезпечення продовольчої безпеки країни необхідні визначеність і передбачуваність параметрів бюджетної підтримки сільського господарства, обсягів надходження вітчизняної товарної продукції на ринок та наявності соціальних стандартів. З цими ж параметрами корелює і зовнішня торгівля сільськогосподарською продукцією, сировиною та продовольством. Розглядаючи цей блок питань, доцільно виходити з того, що одноразово неможливо як збільшити обсяг виробництва вітчизняної продукції до необхідного рівня, так і припинити ввезення продовольства.

Це – поетапний процес, розвиток якого складається з балансу таких складових:

- зростання платоспроможності населення, рівня споживання продовольства й поліпшення структури харчування в напрямку збільшення продуктів тваринного походження, а також овочів і фруктів;
- приросту обсягів внутрішнього споживання і виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства в країні;
- обсягів імпорту та експорту сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства.

Conclusions. The change in the state macroeconomic policy towards the agro-industrial complex, particularly the allocation of more budget funds, should be followed by the increase of food production from domestic raw materials, the increase of consumer basket, as well as the level of minimum wages and social benefits. In other words, to ensure food security of the country, certainty and predictability of the parameters of agriculture budget support, volume of domestic products on the market and the availability of social standards are required. Foreign trade of agricultural products, raw materials and food correlates with the same parameters.

Considering these problems, it is reasonable to take into account the fact that it is impossible to increase the volume of domestic production to the required level and to stop food imports at the same time.

This is step-by-step process, which development consists of the following components balance:

- increase of the population solvency, the level of food consumption and improvement of the food structure by increasing animal products, as well as vegetables and fruits;
- growth of domestic consumption and production of certain types of agricultural products, raw materials and food in the country;
- volumes of imports and exports of agricultural products, raw materials and food.

Список використаної літератури

1. Гайдуцький П. Невесела ейфорія зовнішньої торгівлі. Дзеркало тижня. 2014. № 38.
2. Задоя А. О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура, тенденції. Академічний огляд. 2016. № 2. С. 110–117.
3. Задоя О. А., Кушова В. С. Подолання імпортозалежності як стратегічне завдання України. Академічний огляд. 2018. № 2 (49). С. 101–108
4. Кошкालда І. В. Акутальні питання продовольчого забезпечення. Вісник Сумського національного аграрного університету: Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 4 (71). С. 209.
5. Пугачевська К. Імпортозалежність внутрішнього ринку України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 5 С. 27–39
6. Мельник Т. М., Пугачевська К. С., Імпортозалежність економіки України і пріоритети селективного імпортозаміщення. Науковий журнал «Економіка України». 2016. № 4 (653). С. 29–44.
7. Мельник Т. М., Пугачевська К. С. Детермінанти імпортозалежності економіки України. Проблеми економіки. 2019. № 2 (40). С. 53–61. <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2019-2-53-61>
8. Венцовський Д. Ю. Імпортозалежність внутрішнього товарного ринку у контексті загроз економічної безпеки України. Ефективна економіка. 2015. № 10 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=4389>.
9. Лупак Р. Л. Державна політика імпортозаміщення в системі забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та інструменти реалізації : монографія. Львів : Видавництво ННБК «АТБ», 2018. 527 с.
10. Продовольча безпека в Україні у 2018 році. Огляд основних індикаторів URL: <http://edclub.com.ua/analitika/prodovolcha-bezpeka-v-ukrayini-u-2018-roci-oglyad-osnovnyh-indykatoriv>.
11. Pepijn Schreinemachers, Emmy b. Simmons, Marco C. S. Wopereis tapping the economic and nutritional power of vegetables. Global Food Security. 2018. Vol. 16. P. 36–45. <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2017.09.005>
12. Українці їдять достатньо овочів та недоїдають фруктів URL: <http://agroconf.org/content/ukrayinci-yidyat-dostatno-ovochiv-ta-nedoyidayut-fruktiv>.
13. Sheludko R. M., Pashchenko Y. V., Filimonov Y. L., Bukhalo O. V. State support for agricultural sector and its impact to form results indices of the activities at branch enterprises. Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2019. № 2 (29). P. 487–495. <https://doi.org/10.18371/fcftp.v2i29.171995>

References

1. Gaiducki P. (2014). Nevesela eyforiya zovnishn'oyi torhivli [Sad euphoria of foreign trade]. Dzerkalo tyzhnya, no. 38 (18-24 oct.) [in Ukrainian].
2. Zadoia A.O. (2016). Zovnishnya torhivlya Ukrayiny: suchasni masshtaby, struktura, tendentsiyi [Foreign Trade of Ukraine: Current Scales, Structure, Trends]. *Akademichnyy ohlyad*, no. 2, pp. 110-117 [in Ukrainian].
3. Zadoya O.A., Kushchova V.S. (2018) Podolannya importozalezhnosti yak stratehichne zavdannya Ukrayiny [Overcoming import dependence as a strategic task of Ukraine.]. *Akademichnyy ohlyad*. no 2 (49). pp. 101-108 [in Ukrainian].

4. Pylypenko K. A. (2018) Spozhyvannya produktiv kharchuvannya: sotsialni ta kulturni aspekty v konteksti prodovolchoyi bezpeky Ukrainy. [Food consumption: social and cultural aspects in the context of food security of Ukraine]. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. № 6 (19). Vol. 1. pp. 35-40 [in Ukrainian].
5. Puhachevska K. (2016) Importozalezhnist vnutrishnoho rynku Ukrainy. [Import dependence of the domestic market of Ukraine]. *Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo*. no 5. pp. 27-39 [in Ukrainian].
6. Melnyk T.M., Puhachevska K.S. (2016) Importozalezhnist ekonomiky Ukrainy i priorytety selektyvnoho importozamishchennya [Import dependence of the economy of Ukraine and the priorities of selective import substitution]. *Naukovyy zhurnal "Ekonomika Ukrainy"*. no. 4 (653). pp. 29-44 [in Ukrainian].
7. Melnyk T. M., Puhachevska K. S. (2019) Determinanty importozalezhnosti ekonomiky Ukrainy [Determinants of import dependence of the economy of Ukraine]. *Problemy ekonomiky*. no 2 (40), pp. 53-61 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2019-2-53-61>
8. Ventskovskyy D.YU. (2015) Importozalezhnist vnutrishnoho tovarnoho rynku u konteksti zahroz ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy [Import dependence of the domestic commodity market in the context of threats to Ukraine's economic security] *Efektivna ekonomika..* no. 10 Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=4389> [in Ukrainian].
9. Lupak R. L. (2018) Derzhavna polityka importozamishchennya v systemi zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy: priorytety ta instrumenty realizatsiyi [State policy of import substitution in the system of economic security of Ukraine: priorities and implementation tools]: monohrafiya. Lviv: Vydavnytstvo NNVK «ATB»,. 527 p. [in Ukrainian].
10. Prodovolcha bezpeka v Ukraini u 2018 rotsi. Ohlyad osnovnykh indyikatoriv [Food security in Ukraine in 2018. Overview of the main indicators] Available at: <http://edclub.com.ua/analytika/prodovolcha-bezpeka-v-ukrayini-u-2018-roci-oglyad-osnovnyh-indyikatoriv> [in Ukrainian].
11. Pepijn Schreinemachera, Emmy b. Simmonsb, Marco c.s. (2018) Wopereisc tapping the economic and nutritional power of vegetables. *Global Food Security..* Volume 16, pp. 36-45 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2017.09.005>
12. Ukrayintsi yidiat dostatno ovochiv ta nedoyidayut fruktiv [Ukrainians eat enough vegetables and do not eat enough fruit] Available at: <http://agroconf.org/content/ukrayinci-yidiat-dostatno-ovochiv-ta-nedoyidayut-fruktiv> [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i29.171995>
13. Sheludko R.M., Pashchenko Y.V., Filimonov Y.L., Bukhalo O.V. (2019) State support for agricultural sector and its impact to form results indices of the activities at branch enterprises. Financial and credit activity: problems of theory and practice. no.2 (29). pp. 487-495 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i29.171995>



BUSINESS, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 338.1

СТРУКТУРНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЄЮ З УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ

Наталія Бажанова; Ірина Маркович

*Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Тернопіль, Україна*

Резюме. Економічні реформи, що відбуваються в Україні впродовж останніх років, зумовили виникнення корпорацій. Важливе значення для країни мали процеси, які відбувались у відносинах власності. Вони зумовили напрям соціально-економічного розвитку держави. Під час інституційних змін і приватизації держаної власності ліквідована монополія власності держави. Це стало основою для формування нової схеми відносин, де основною стала корпоративна власність. За останні 30 років Україна втратила ліву частку виробничого й науково-технічного потенціалу, враховуючи те, що кількісно корпорацій більше половини від загальної кількості. Широкомасштабна приватизація не дала можливості вирішити ключові проблеми, які передбачали здійснені реформи, а саме, формування ефективної структури власності. Слід зазначити, що успіх діяльності виробничого сектора – це не тільки зміна організаційно-правової форми підприємств, а й розроблення та використання ефективних механізмів реалізації економічного потенціалу таких корпорацій. Наведено теоретичне узагальнення й нове вирішення науково-практичного завдання формування ефективної структури корпоративної власності вітчизняних підприємств у процесі управління ними. Основним пріоритетом для підприємств України стає формування сучасної та ефективної системи управління корпоративною власністю, а саме її структурою для реалізації довготермінової стратегії розвитку кожного конкретного підприємства. Якщо вирішальну роль в управлінні корпорацією відіграє угруповання акціонерів, зацікавлене в отриманні доходів у перспективі, то пріоритет при розподілі прибутку віддаватимуть його реінвестуванню в розвиток. Якщо вирішальна роль належить угрупованню, зацікавленому в отриманні поточних доходів, пріоритет віддаватимуть оплаті дивідендів у збиток розвитку. Діяльність корпоративних підприємств полягає в об'єднанні власності та інтересів її використання зацікавленими особами. Крім того, в корпораціях із питань використання власності формуються складні системи інтересів та відповідальності: керівників, персоналу, акціонерів, держави. Діяльність корпорацій в аспекті власності досить різноманітна й охоплює фінансові, науково-технічні, виробничі, результативні та інші аспекти діяльності.

Ключові слова: корпорації, узгодження інтересів, ієрархія цілей, виробничий потенціал, прибуток.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.200

Отримано 10.06.2020

UDC 338.1

STRUCTURAL MODEL OF CORPORATE MANAGEMENT FOR INTEREST ALIGNMENT

Nataliia Bazhanova; Irina Markovich

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

Summary. *The economic reforms, taking place in Ukraine during the recent years, resulted in the emergence of corporations. The processes that took place in property relations were important for the country. They determined the direction of the state socio-economic development. During the institutional changes and state property privatization, the state property monopoly was dissolved. This became the basis for the formation of a new scheme of relations, where the corporate property became the main one. Over the last 30 years, Ukraine has lost the lion's share of production and scientific-technical potential, taking into account the fact that the number of corporations is more than half of the total number of corporations. Large-scale privatization did not provide the opportunity to solve the key problems that the reforms involved, especially, the formation of effective ownership structure. It should be noted that the success of the manufacturing sector is not only the change in the organizational and legal form of enterprises, but also the development and use of effective mechanisms for implementation of such corporations economic potential. The theoretical generalization and the new solution of the scientific-practical problem of forming the effective corporate property structure for domestic enterprises in their management process are presented in this paper. The main priority for Ukrainian enterprises is the formation of modern and effective corporate property management system, especially its structure management in order to implement the long-term development strategy for each enterprise. If the crucial role in the corporation management is played by the group of shareholders interested in generating income in future, the priority in profits distribution is given to its reinvestment in development; if the decisive role belongs to the group interested in obtaining current income, priority is given to the payment of dividends to the development losses. The activity of corporate enterprises is to unite property and the interests of its use by interested parties. In addition, corporations on the use of property are formed complex systems of interests and responsibilities: managers, staff, shareholders, the state. The activities of the corporation in terms of ownership are rather diverse and include: financial; scientific and technical; production; effective and other aspects of activity.*

Key words: *corporations, interest alignment, goals hierarchy, production potential, profit.*

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.200

Received 10.06.2020

Постановка проблеми. Дослідження зумовлене актуальною необхідністю вирішення питань щодо підвищення прибутковості корпорацій, враховуючи інтереси та права міноритарних власників. Корпоративний сектор України характерний багатьма ризиками. На сьогодні існує безліч незаконних схем, так званих рейдерських атак, а також використання підставних офшорних підприємств. На сьогодні існує потреба у вирішенні проблем взаємовідносин власності, що дозволить сформуванню національну компліментарну модель управління корпоративною власністю та вироблення стратегії трансформації корпоративної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем управління корпораціями відображено у працях таких класиків світової соціально-економічної думки, як А. Берлі, Т. Веблен, В. Зомбарт, Дж. Коммонс, Г. Мінз. Також результати численних досліджень українських економістів А. Бандурина, О. Вінника, А. Данельяна, Л. Довганя, В. Євтушевського, В. Задихайла, О. Кібенка, Г. Козаченка, І. Малика, Г. Назарової, Шершньової та ін. Питання узгодження інтересів висвітлено у працях В. Багацького, О. Воловика, А. Гафтанюка, О. Мендрула, А. Педько, З. Шершньової, Н. Шуляка та ін. Проте є багато питань, які ще мало досліджені. Слід зазначити, що дослідження проблеми механізмів управління корпорацією з узгодження інтересів досліджені економістами недостатньо повно і ґрунтовно.

Мета статті. Основою для формування ефективної моделі управління виробничою корпорацією має стати розроблена авторами структурна модель управління корпорацією, що забезпечить високу ефективність корпорацій.

Постановка завдання. Визначити пріоритети, узгодження й збалансування інтересів власників та сформувані стійку стратегію розвитку об'єкта власності на основі декомпозиції цілей підприємства як виробничого об'єкта.

Виклад основного матеріалу. Діяльність будь-якого суб'єкта господарювання завжди підпорядкована певній меті, яка й визначає цілі цієї діяльності. В теорії управління [1] виділяють три види ієрархій цілей діяльності корпоративної структури: класифікаційну, композиційну й генетичну.

Композиційна ієрархія цілей формується тоді, коли головна ціль, задля досягнення якої працює вся корпоративна структура, розділяється на підцілі, або навпаки, коли ціль синтезується з підцілей; генетична – коли підціль є умовою досягнення загальної.

Об'єктивна структура цілей може бути відображена відповідно до системного відображення виробничого процесу на основі кібернетичного підходу. Така класична модель цього процесу охоплює вхід (виробничий та соціальний потенціали корпоративної системи), оператора процесу (науково-технічний потенціал, мотивація праці), вихід (продукція, дохід, прибуток) і навколишнє середовище (ступінь невизначеності господарських, науково-технічних та соціальних параметрів зовнішнього середовища, рівень конкуренції на ринках, екологічні параметри і т. п.) (рис. 1.1) [2].

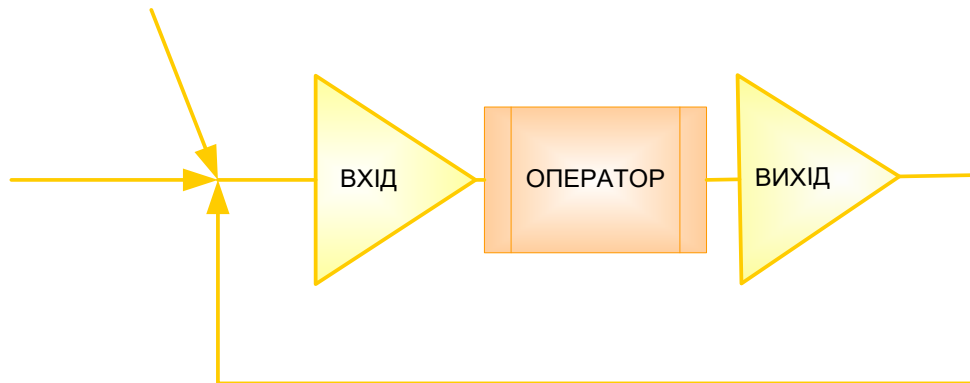


Рисунок 1.1. Узагальнена кібернетична модель виробничого процесу підприємства

Figure 1.1. Generalized cybernetic model of the enterprise production process

Джерело: побудували автори за [3, 2].

Source: developed by the authors [3, 2].

Така узагальнена модель виробничого процесу дає змогу визначити систему цілей діяльності підприємства, що є виробничо-господарською, з одного боку, і соціальною системою – з іншого.

Сформована система цілей підприємства має генетичне підпорядкування стосовно головної підпорядковуючої цілі – задоволення суспільних потреб у продукції та послугах (рис. 1.2). Тому саме ця ціль є головною підпорядковуючою, оскільки без потреб споживачів нема виробництва та прибутків.

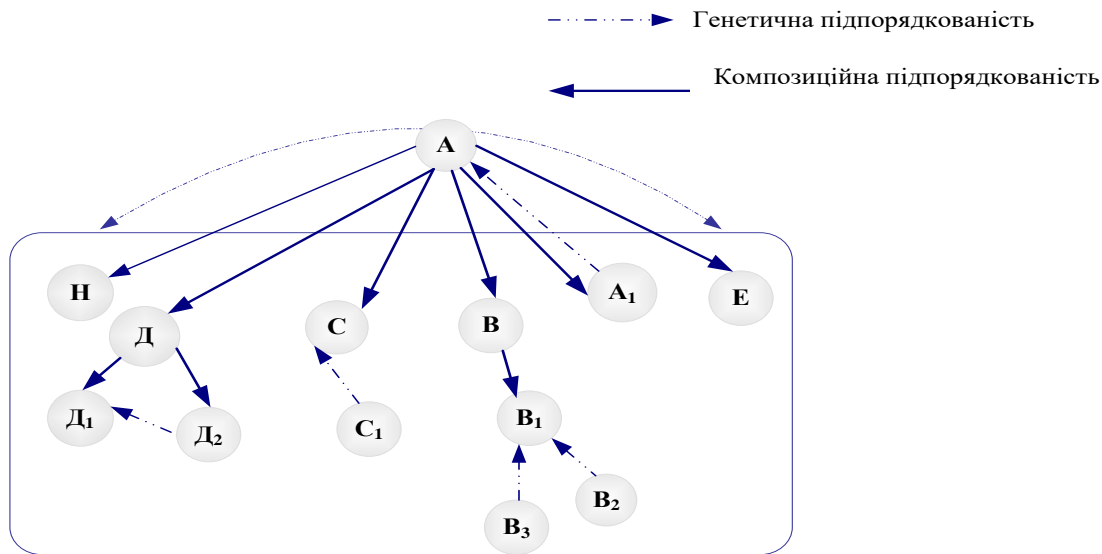


Рисунок 1.2. Система ієрархій цілей корпорації

Figure 1.2. The system of corporation goals hierarchies

Джерело: склали автори.

Source: developed by the authors.

Виробництво товарів та послуг потрібне тільки для задоволення потреб – така догма загально визнана в економічній теорії, соціології й маркетингу [4]. Жодна виробнича корпоративна структура не може існувати, якщо вона не задовольняє певну потребу конкретного споживача. Адже корпорація може отримувати довготермінові доходи й прибутки лише завдяки задоволенню потреб споживачів, а не через просте досягнення підпорядковуючих цілей.

Проте багато зарубіжних фірм і аналітиків [4] визнають підпорядковуючою ціллю отримання прибутку або підвищення потенціалу прибутковості. При цьому задоволення потреб розглядають або як умову отримання прибутку, або як мету, генетично підпорядковану отриманню прибутку.

Вітчизняна практика корпоративного управління свідчить, що в більшості випадків вітчизняні корпорації ціль «задоволення потреб» просто ігнорують. Та й іноземні корпорації, зокрема американські, при поглинанні інших окреслюють за мету поліпшити добробут акціонерів за рахунок зростання співвідношення «ціна акції/прибуток на акцію», а не виробництва (задоволення потреб). Таким чином, добробут акціонерів зростає без підвищення ефективності виробництва й господарської діяльності, а лише за рахунок інформаційного ефекту на фондовому ринку, що сприймає інформацію про поглинання як доказ зростання ефективності виробництва та розширення ринків збуту [5].

Треба нагадати, що в американському менеджменті поняття головної мети організації замінене поняттям місії [6]. Остання визначає сферу діяльності корпорації, конкретизує її статус, принципи роботи й наміри керівництва. Фактично, це є відображення загальної цілі корпоративної структури з точки зору її керівництва.

Але місія – це не база для формування системи цілей компанії, а орієнтир для розроблення її стратегії та способів публічного проголошення статусу й намірів корпорації.

Це необхідно для того, щоб ділові кола, споживачі товарів і послуг, персонал та суспільство в цілому знали про її призначення, необхідність і корисність. Американські фірми по-різному оголошують місію організації [7]. Для одних місія – спрощене тлумачення загальної мети корпорації, для інших – наміри (філософія) діяльності корпорації.

Корпорація Ford проголосила своєю місією «Надання людям дешевого транспорту» [6]. У цій короткій фразі віддзеркалено й сферу діяльності (транспорт), і характеристику товару (дешевий транспорт), і орієнтацію на широке коло споживачів (дати людям дешевий транспорт).

Проте така місія не дає змоги визначити конкретний критерій управління, неможливо провести її декомпозицію на підлеглі цілі. Отже, наведене формулювання місії як філософії діяльності корпорації відображає якісну характеристику цієї діяльності та є саморекламою.

Але, на наш погляд, визначення місії корпорації та її донесення до громадськості все ж необхідне, оскільки це допомагає корпораціям:

- привернути увагу ділових кіл та потенційних клієнтів;
- коректніше сформулювати головну ціль діяльності корпорації та, відповідно, встановити відповідний критерій управління;
- внести визначеність у стосунки з міноритарними власниками.

Таким чином, місія відділена від системи цілей, що дає корпорації змогу вважати головною ціллю компанії отримання прибутку або підвищення прибутковості [1].

Способи узгодження інтересів тут можуть бути наступними: вибір корпорацією таких сфер діяльності та конкурентних стратегічних позицій, що забезпечать отримання високих прибутків у перспективі; стимулювання власника до підприємницького стилю поведінки; формування міцного ядра акціонерів, які віддають пріоритет зростанню вартості акцій; здійснення дивідендної політики [8].

Суб'єктивне представлення складу та підпорядкованості цілей різними соціальними групами залежить від їхнього місця у виробничому процесі та стилю поведінки, наголошено у [9]. Можна виділити дві такі соціальні групи: керівники (підприємці) й фахівці підприємства (керівництво) – одна група, безпосередні учасники виробничого процесу (трудоий колектив) – інша група.

Є два типових взаємопротилежних стилі поведінки керівництва корпорації в умовах ринкової економіки: акумулятивний та підприємницький. За акумулятивної поведінки керівник головною метою вважає отримання прибутку, а задоволення суспільних потреб є підпорядкованою метою, оскільки без продажів не можна отримати бажаного прибутку. Тому мотив до прискорення (а то й доцільності) науково-технічного розвитку та інновацій – лише очевидне зниження прибутку. Знову ж таки, саме для отримання прибутку забезпечують необхідну мотивацію праці, тому заробітну плату підтримують на рівні, достатньому для мотивації праці та отримання прибутку. Отриманню прибутку підпорядковане й досягнення екологічної мети, тобто зміни здійснюють, коли стає очевидним, що прибуток зменшуватиметься (зокрема, в результаті санкцій за екологічні порушення).

При підприємницькій поведінці керівник має за мету пошук нових потреб й їх задоволення. Підтримка прибутку на певному рівні та його підвищення розглядають як результат задоволення потреб: чим більша потреба задоволена, тим вищий прибуток і (або) надійніше становище на ринку. Підприємець постійно шукає нові потреби і нові технології для задоволення потреб або, знайшовши нову технологію, активно прищеплює споживачеві нову потребу.

Водночас, із впровадженням нової технології виникає ряд соціальних проблем, пов'язаних зі зменшенням частки живої праці, її спрощенням, зниженням задоволеності

працюючих процесом праці (послабленням мотиву схильності до праці), погіршенням становища кваліфікованих робітників на ринку праці.

Для трудових колективів характерні також два стилі поведінки: егоїстичний і господарський [9]. За егоїстичної поведінки пріоритет – це підвищення заробітної плати та інших соціальних благ у збиток довготривалим інтересам розвитку корпорації. За такого стилю поведінки колектив не зацікавлений у витрачанні отриманого прибутку на технічний розвиток виробництва, оскільки це заперечує інтересам людей – підвищенню матеріального благополуччя за рахунок прибутку. Задоволення суспільних потреб у продукції підприємства відступає на другий план.

Таким чином, головною (підпорядковуючою) метою колективу з егоїстичним стилем поведінки, яка домінує, єдиним мотивом праці стають заробітна плата та інші матеріальні блага. Задоволення суспільних потреб підпорядковане матеріальному благополуччю колективу. Такий колектив опирається нововведенням, побоюючись використання на ці потреби коштів, що могли б бути використані на підвищення його матеріального благополуччя. Прибуток такий колектив сприймає, як засіб підвищення матеріального рівня. Отже, виживання підприємства в умовах ринку за егоїстичної поведінки колективу є проблематичним.

За господарської поведінки підпорядковуючими цілями однакової важливості колектив визнає «отримання й підвищення прибутку» та «підтримку й підвищення рівня матеріального благополуччя». Перша ціль у цьому випадку стає підпорядкованою цілям виробничого й соціального розвитку, які вважають теж еквівалентними за значущістю.

Стиль поведінки трудового колективу визначає і стиль поведінки керівництва підприємства: за егоїстичної поведінки трудового колективу керівництво вимушене комбінувати акумулятивну та підприємницьку поведінки; господарський стиль поведінки колективу заохочує керівництво до підприємницького стилю.

Треба зауважити, що стрижнем економічного механізму управління корпорацією нині є [10] ринковий механізм конкуренції, механізм відтворення факторів виробництва (самоокупності) й акціонерний механізм самофінансування інвестицій.

Ринковий механізм конкуренції базований на якостях конкурентного середовища та конкурентних стратегіях учасників ринку (продавців і покупців). Конкурентне середовище визначається формою ринку (поліполія, олігополія, монополія та їх модифікації), а конкурентні стратегії визначаються чинниками попиту і пропозиції. Динаміка попиту й пропозиції під впливом різних чинників породжує процес безперервної адаптації підприємств і споживачів їх продукції до кон'юнктури ринку.

Механізм відтворення факторів виробництва забезпечує безперервну самоокупність підприємства [11]. Він, своєю чергою, охоплює механізми оплати праці, відтворення виробничих запасів і основних виробничих фондів (капіталу).

Перехід до ринкової економіки супроводжувався в Україні деградацією механізму відтворення капіталу (механізмів оборотних коштів і амортизації), що спричинило необхідність створення специфічного механізму банкрутства підприємств. Останній спрямований на дієспроможність механізму самоокупності.

Акціонерний механізм реалізують, накопичуючи акціонерний капітал та інвестуючи його в розвиток, а також реінвестуючи прибуток. Накопичення капіталу досягають емісією акцій і зростанням їх курсу на вторинному ринку в результаті ефективної діяльності корпорації. Частка прибутку, реінвестованого в розвиток, визначається інвестиційною політикою корпорації, яка залежить від структури корпоративної власності (розподілу акцій серед акціонерів).

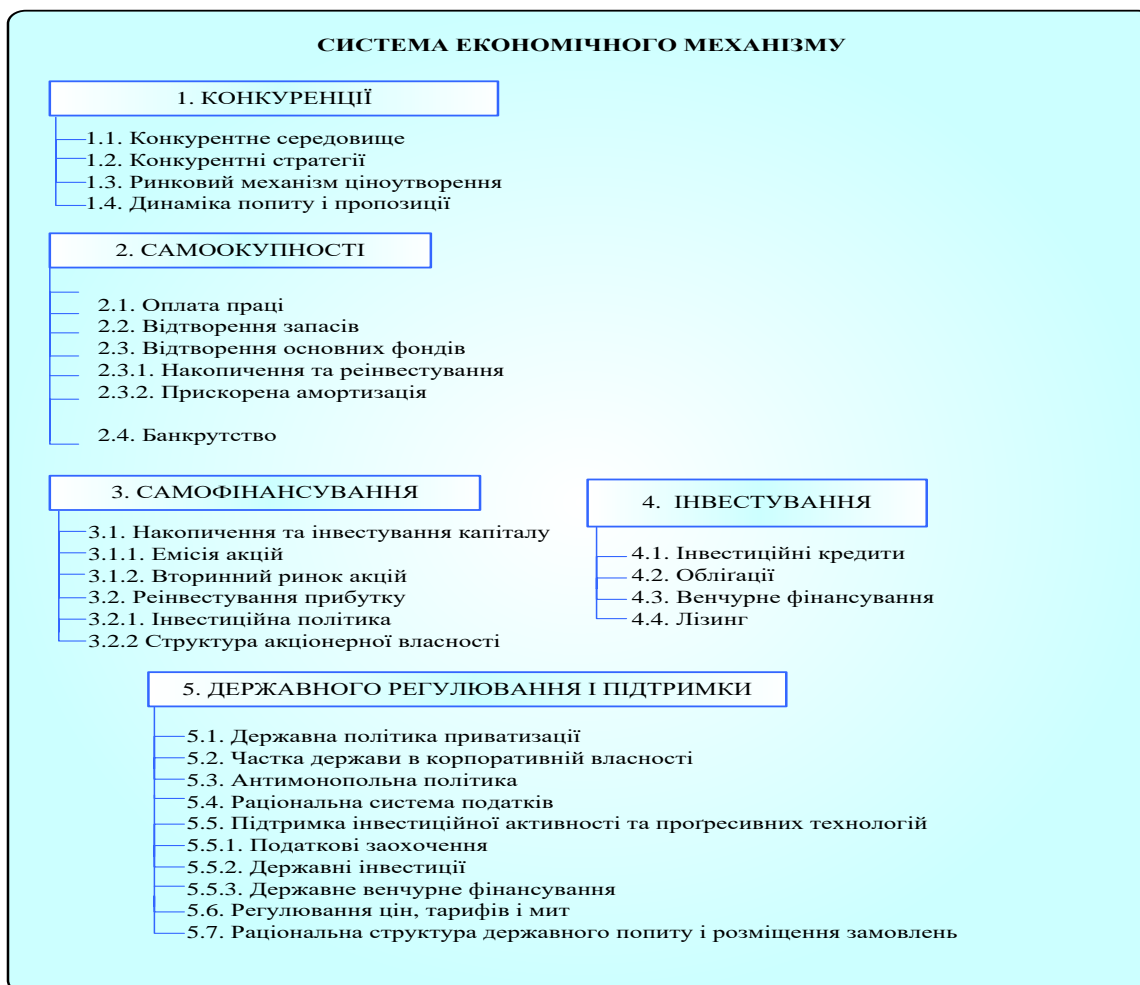


Рисунок 1.3. Система економічного механізму управління корпорацією для узгодження інтересів усіх зацікавлених осіб

Figure 1.3. The system of economic mechanism of corporate management for all stakeholders interests alignment

Джерело: склали автори.
Source: developed by the authors.

Механізми державного регулювання діяльності корпорацій мають економічну, організаційно-адміністративну, правову і політичну природу. В економічному механізмі найважливіше значення мають: політика приватизації, під впливом якої складається і розвивається підприємництво; участь держави в капіталі компаній з метою забезпечення державних пріоритетів у найважливіших виробництвах; антимонопольна політика, спрямована на створення конкурентного ринку й, отже, на формування ринкового механізму конкуренції та ціноутворення [12, 13, 14].

Узагальнену запропоновану структуру економічного механізму управління корпораціями наведено на рисунку 1.3.

Незважаючи на те, що трансформація форм власності дає підприємствам змогу самостійно фінансувати науково-технічний розвиток виробництва, обов'язковою складовою економічного механізму управління розвитком залишається державна підтримка. Як зазначено у роботах [15, 16, 11], це пояснюється тим, що:

1) термін окупності витрат може бути досить тривалим, і тому в цей період підприємства потребують фінансової підтримки, компенсуючи в подальшому витрати держави підвищенням податкових відрахувань за рахунок зростання ефективності виробництва;

2) вимоги ринку й радикальні нововведення (перехід до нового життєвого циклу технології/попиту та зміна технологічної спеціалізації) є капіталомісткими і потребують концентрації значних ресурсів. Держава зацікавлена в таких нововведеннях, оскільки їх реалізація призводить до переходу промислового виробництва на якісно новий рівень;

3) постіндустріальна епоха характерна створенням нових технологій і продуктів, розрахованих на нові потреби. Тривалість інноваційного циклу таких виробництв збільшується, оскільки в нього вводять етап визнання нової продукції споживачем.

Висновки. Оптимальна структура корпоративної власності має сприяти, з одного боку, концентрації капіталу в руках ефективного власника, а з іншого – відповідності структури капіталу стратегічній меті корпорації. Розпорошеність корпоративного капіталу, яка склалася на багатьох підприємствах, призводить насправді до того, що менеджери фактично виходять із-під контролю власників. Вони мають у розпорядженні капітал і майно, яке їм не належить, унаслідок чого виникає спокуса використання засобів підприємства у власних інтересах на збиток виробництву й зниження в подальшому ефективності підприємства. Формування оптимальної структури корпоративної власності може бути використано при прийнятті рішень при управлінні структурою власності корпорацій. Це дасть змогу домогтися прибутковості діяльності корпоративних структур виробничого профілю і забезпечити прибутки міноритарним власникам корпоративних прав.

Conclusions. The optimal structure of corporate ownership, on the one hand, should promote the concentration of capital in the hands of effective owner, and on the other hand - the compliance of capital structure with the corporation strategic goal. The dispersion of corporate capital evident at many enterprises actually results in the fact that managers actually get out of the owners control. They have capital and property that does not belong to them, causing the temptation to use the company's funds in their own interests resulting in production losses and further reduction the enterprise efficiency. The formation of the optimal structure of corporate ownership can be used in decision-making in the corporation ownership structure management. This makes it possible to achieve profitability of corporate production structures and provide profits to minority owners of corporate rights.

Список використаної літератури

1. Рассел Л. Акофф. Планирование будущего корпорации. М. : Сирин, 2002. 256 с.
2. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией: учебник для вузов. М.: Русская деловая литература, 2016. 482 с.
3. Игнатъева А. В. Исследование систем управления : уч. пособие 2-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 167 с.
4. Зайдель Х. Основы учения об экономике. Пер. с нем. М. : Дело ЛТД, 1994.
5. Крючкова Н. В. Особливості формування структури корпоративної власності в Україні та її вплив на корпоративне управління. Економіка: проблеми теорії та практики : Збірник наукових праць. Випуск 264. Т. VI. Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. 316 с.
6. Гераськин М. И. Согласование экономических интересов в корпоративных структурах. М. : Анко, 2005. 293 с.
7. Паппе Я. Ш. Олигархи. Экономическая хроника 1992. М. : ГУ ВШЭ, 2000. 25 с.
8. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навч. посіб. Львів : Нац. ун-т «Львівська політехніка». Інтелект-Захід, 2007. 384 с.
9. Мартыненко Н. Технология менеджмента : учебник для студентов высш. уч. заведений. К. : МП «Леся», 2007. 800 с.

10. Педько А. Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних. К. : Києво-Могилянська академія, 2008. 325 с.
11. Круглов М. И. Сложные системы и их. М. : Институт управления народным хозяйством, 1975.
12. Пинк Д. Нация свободных агентов: как новые независимые работники меняют жизнь Америки. М. : Секрет фирмы, 2005. 328 с.
13. Calvo G. Credit Markets, Credibility and Economic Transformation. *Journal of Economic Perspectives*. 1991. Vol. 5. P. 139–148. <https://doi.org/10.1257/jep.5.4.139>
14. CEEPEN : Seventh Annual Conference on Economic Transition. December 6-7. 1996. Dubrovnic, Croatia. Country Reports.
15. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. М. : Финансы и статистика, 2014. 800 с
16. Євтушевський В. А. Інтеграція та формування корпоративних структур. К. : Знання-П, 2002. 317 с.

References

1. Rassel L. Akoff Planiruvannya maybutnoho korporatsiyi [Planning the future of the corporation] per.s anhl. М. : Syryn, 2002. 256 pp.
2. Kruhlov M.I. Stratehichne upravlinnya kompaniyeyu: Uchebnyk dlya vuzovoyi praktyky [Tekst] [Strategic management of the company: Textbook for universities practice [Text]]. М. : Rus'ka Delova literatura, 2016. 482 pp.
3. Ihnatyeva A. V. Doslidzhennya systemnoho upravlinnya: uch. posobye dlya vuzov [Research of control systems: uch. manual for universities [Text]]. М. Maksymtsov. - 2-e yzd., Pererab. YA dop. М. : YUNYTY-DANA, 2012. 167 pp.
4. Zaydel' X. Osnovy uchennya pro ekonomiku [Fundamentals of the doctrine of economics]. М. : Delo LTD, 1994.
5. Kryuchkova N. V. Osoblyvosti formuvannya struktury korporatyvnoyi vlasnosti v Ukraini ta yiyi vplyv na korporatyvne upravlinnya [Features of the formation of the structure of corporate property in Ukraine and its impact on corporate governance] *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky* : Zbirnyk naukovykh prats'. – Vypusk 264. V. 9 t. – Т. VI. Dnipropetrovs'k : DNU, 2010. 316 pp.
6. Heraskyn M. Y. Sohlasovanye ékonomycheskykh ynteresov v korporatyvnykh strukturakh [Coordination of economic interests in corporate structures]. М. : Anko, 2005. 293 pp.
7. Pappe YA. SH. Olyharkhy. Ékonomycheskaya khronyka 1992-2000 [Oligarchs. Economic Chronicle 1992-2000]. М. : HU VSHÉ, 2000. Pp. 25.
8. Kuzmin O. YE. Teoretychni ta prykladni zasady menedzhmentu : navch. posib. [Theoretical and applied principles of management: textbook. way] L'viv : Nats. un-t “L'vivs'ka politehnika”; Intel'ekt-Zakhid, 2007. 384 pp.
9. Martynenko N. Tekhnologiya menedzhmenta : uchebnyk dlya studentov vyssh. uch. zavedeniy [Tekhnologiya menedzhmenta: uchebnyk dlya studentov vyssh. uch. zavedeniy]. К. : МР «Lesya», 2007. 800 pp.
10. Ped'ko A. B. Vlasnist', kontrol' i konflikt interesiv v aktsionernikh tovaristvakh [Property, control and conflict of interests in aktsionernikh tovaristvakh]. К. : Kiëvo-Mogilyans'ka akademiya, 2008. 325 pp.
11. Kruglov M. I. Slozhnyye sistemy i ikh analiz [Slozhnyye sistemy i ikh analiz]. М. : Institut upravleniya narodnym khozyaystvom, 1975.
12. Pink D. Natsiya svobodnykh agentov: kak novyye nezavisimyye rabotniki menyayut zhizn' Ameriki [Natsiya svobodnykh agentov: kak novyye nezavisimyye rabotniki menyayut zhizn' Ameriki]. М. : Sekret firmy, 2005. 328 pp.
13. Calvo G. Credit Markets, Credibility and Economic [Credit Markets, Credibility and Economic Transformation]. *Journal of Economic Perspectives*. 1991. Vol. 5. Pp. 139–148. <https://doi.org/10.1257/jep.5.4.139>
14. CEEPEN : Seventh Annual Conference on Economic Transition. December 6-7, 1996, Dubrovnic, Croatia. Country Reports.
15. Van Khorn Dzh. K. [Fundamentals of Finance [Text]]. М. : Fynansy y statystyka, 2014. 800 pp
16. Yevtushevskyy V. A. Intehratsiya ta formuvannya korporatyvnykh [Integration and formation of corporate structures]. К. : Znannya-P, 2002. 317 pp.



УДК 334.021:658:69.009

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Костянтин Мамонов; Володимир Величко; Євгеній Грицьков

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, Харків, Україна*

Резюме. Доведено необхідність забезпечення розвитку будівельних підприємств, враховуючи особливості формування й використання корпоративної соціальної відповідальності та рівня стейкхолдерних відносин із застосуванням сучасного інструментарію економіко-математичного моделювання. Запропоновано напрями та визначено інтегральні чинники формування й використання корпоративної соціальної відповідальності та рівня стейкхолдерних відносин. Визначено інтегральний показник розвитку будівельних підприємств. Для економіко-математичного моделювання впливу інтегральних чинників формування й використання корпоративної соціальної відповідальності та рівня стейкхолдерних відносин на інтегральний показник розвитку запропоновано такі етапи: застосування інформаційно-аналітичного забезпечення на основі результатів оцінювання інтегрального показника розвитку та інтегральних чинників формування й використання корпоративної соціальної відповідальності, рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств; визначення залежності між інтегральними показниками на основі коефіцієнта кореляції та детермінації й побудова матриці кореляції; побудова полів кореляції, економіко-математичної моделі впливу інтегральних чинників формування та використання корпоративної соціальної відповідальності й рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств на інтегральний показник розвитку; визначення критеріїв, що визначають адекватність розробленої економіко-математичної моделі; інтерпретація встановлених зв'язків між інтегральними чинниками формування та використання корпоративної соціальної відповідальності й рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств і інтегральним показником їх розвитку. Здійснено економіко-математичне моделювання та сформовано рекомендації подальших досліджень для забезпечення розвитку будівельних підприємств.

Ключові слова: формування та використання корпоративної соціальної відповідальності, будівельні підприємства, рівень стейкхолдерних відносин, економіко-математичного моделювання, критерії адекватності.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.209

Отримано 09.06.2020

UDC 334.021:658:69.009

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF CONSTRUCTION COMPANIES DEVELOPMENT

Kostiantyn Mamonov; Volodymyr Velychko; Evgen Grytskov

*O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv,
Kharkiv, Ukraine*

Summary. The need to ensure the construction companies development, taking into account peculiarities of formation and use of corporate social responsibility and the level of stakeholders relations with the application of modern tools of economic-mathematical modeling is proved. The objective of the investigation is the formation of directions of construction companies development, taking into account the peculiarities of corporate social responsibility formation and use. In order to achieve this goal the following problems are solved: substantiation of theoretical statements concerning the definition of the construction companies development; evaluation of the

construction companies development; formation of information and analytical support economic-mathematical modeling of construction companies development. The directions and integral factors of formation and use of corporate social responsibility and the level of stakeholders relations are proposed and determined. The integrated indicator of construction companies development is defined. The following stages for economic-mathematical modeling of the influence of integrated factors of corporate social responsibility formation and use and the level of stakeholders relations on the integral development indicator are proposed: the use of information and analytical support based on the results of evaluation of the integral development indicator and integral factors of formation and use of corporate social responsibility and the level of stakeholders relations of construction companies; determination of dependencies between integral parameters based on coefficient of correlation and determination and correlation matrix construction; correlation fields construction, mathematical model of influence of integrated factors of formation and use of corporate social responsibility and the level of stakeholders relations of construction companies on the integral development indicator; the definition of criteria determining the adequacy of the developed mathematical models; interpretation of the established relationships between the integrated factors of formation and use of corporate social responsibility and the level of stakeholders relations of construction companies and integral indicator of their development. Economic-mathematical modeling is carried out and recommendations for further investigations providing the construction enterprises development are worked out.

Key words: formation and use of corporate social responsibility, construction companies, the level of stakeholders relations, economic and mathematical modeling, adequacy criteria.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.209

Received 09.06.2020

Постановка проблеми. Забезпечення розвитку будівельних підприємств є актуальним завданням для держави та її населення, оскільки вони формують основний для життєдіяльності виробничо-господарський потенціал. За останні роки спостерігаються неоднозначні тенденції, які характеризуються уповільненням зростання основних економічних показників, зниженням потенційних можливостей, скорочення рівня ефективності й результативності діяльності будівельних підприємств. Тому особливого значення набуває формування напрямів їх розвитку, враховуючи особливості будівельної сфери, рівень взаємодії з різними групами стейкхолдерами на основі застосування сучасного інструментарію, а саме економіко-математичного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні положення щодо розвитку підприємств представлені у розробках Афанасьєва Н. В. [1], Богатирьова І. О. [2], Гапоненко А. Л. [3], Забродского В. А. [4], Кифяк В. [5], Мочерного С. В. [6], Шинкаренко В. Г. [7] та інших учених.

Проте залишаються невирішеними питання щодо забезпечення розвитку будівельних підприємств на основі здійснення економіко-математичного моделювання впливу узагальнюючого показника рівня стейкхолдерних відносин на інтегральний чинник розвитку.

Метою дослідження є формування напрямів забезпечення розвитку будівельних підприємств, враховуючи особливості формування й використання корпоративної соціальної відповідальності.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети слід вирішити такі завдання:

- обґрунтувати теоретичні положення щодо визначення розвитку будівельних підприємств;
- оцінити розвиток будівельних підприємств;
- формувати інформаційно-аналітичне забезпечення для проведення економіко-математичного моделювання розвитку будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. У результаті узагальнення існуючих теоретичних підходів запропоновано визначення розвитку будівельних підприємств, що характеризується як перманентний процес переходу від одного стану до іншого, якіснішого, що дозволяє підвищити результативність та ефективність діяльності, зміцнити виробничо-господарський потенціал.

На розвиток будівельних підприємств здійснюють вплив напрями формування та використання корпоративної соціальної відповідальності й рівень стейкхолдерних відносин. Інтегральний показник формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств оцінюється на основі запропонованих етапів, які включають:

- формування інформаційно-аналітичного забезпечення щодо визначення корпоративної соціальної відповідальності;
- застосування методу інтегрального оцінювання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств;
- побудова інтегральної моделі оцінювання корпоративної соціальної відповідальності;
- визначення показників інтегральної моделі із застосуванням кількісних і якісних методів оцінювання;
- оцінювання вагових коефіцієнтів із застосуванням методу аналізу ієрархій;
- оцінювання інтегрального показника формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств;
- інтерпретацію отриманих результатів.

На основі визначених вагових коефіцієнтів та узагальнюючої моделі оцінено інтегральний показник формування та використання корпоративної соціальної відповідальності досліджених будівельних підприємств (табл. 1).

Таблиця 1. Результати оцінювання інтегрального показника формування та використання корпоративної соціальної відповідальності досліджених будівельних підприємств, відн. од.

Table 1. The results of the evaluation of integrated indicator of formation and use of corporate social responsibility of the investigated construction companies, relative units

Будівельні підприємства	Значення інтегрального показника
АТ «Трест Житлобуд-1»	3,377
ТДВ «Житлобуд-2»	2,831
ПАТ КДБК	2,3
ПрАТ «ХК «Київміськбуд»	2,877
ТОВ «ЕКО-ДІМ»	3,362
ТОВ «БК «ІНТЕРГАЛ-БУД»	2,535
ПрАТ «Прикарпатбуд»	3,146
ПАТ «Сумбуд»	2,768

У результаті дослідження визначено, що найбільше значення інтегрального показника формування та використання КСВ спостерігалось на: АТ «Трест Житлобуд-1», ТОВ «ЕКО-ДІМ», ПрАТ «Прикарпатбуд». На всіх досліджених будівельних підприємствах спостерігається несуттєвий рівень реалізації напрямів формування та використання корпоративної й ділової етики у системі оцінювання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств, формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств, враховуючи напрями та особливості застосування нормативно-правового забезпечення, несуттєвий рівень впливу корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств на формування та реалізацію взаємодії стейкхолдерів, взаємодії стейкхолдерів, несуттєвий рівень фінансового стану. Це потребує розроблення науково обґрунтованих рекомендацій щодо зростання ефективності формування та використання корпоративної соціальної відповідальності на будівельних підприємствах на основі запропонованої стратегії.

Інтегральний показник стейкхолдерних відносин визначається на основі застосування інтегрального методу, використання інтегральної моделі й вагових коефіцієнтів.

Враховуючи результати проведених досліджень, значення отриманих системних чинників і вагових коефіцієнтів, у роботі здійснено оцінювання інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств АТ «ХК «Київміськбуд» – 5,84, ТОВ «ЕКО-ДІМ» – 4,44, АТ «КДБК» – 4,97, АТ «Трест Житлобуд-1» – 4,96, ТОВ «БК «ІНТЕРГАЛ-БУД» – 4,26, ПрАТ «Прикарпатбуд» – 4,7, ТДВ «Житлобуд-2» – 4,82, ПАТ «Сумбуд» – 4,65.

Значення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств свідчить про несистемність заходів щодо формування та реалізації договірних зобов'язань, взаємодії стейкхолдерів за сферами функціонування будівельних підприємств, формування та реалізації корпоративного управління в системі взаємовідносин між зацікавленими особами, стратегічних напрямів, несистемність формування та реалізації соціально-економічного та інноваційного напрямів при взаємодії із зацікавленими особами, про відсутність системи формування та визначення показників стратегічного стану будівельних підприємств, забезпечення їх перманентного моніторингу.

Показник розвитку будівельних підприємств запропоновано оцінювати через надходження та використання грошових коштів, враховуючи особливості їх функціонування.

Показники розвитку будівельних підприємств наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Результати оцінювання показників розвитку будівельних підприємств, відн. од.

Table 2. The results of the evaluation of construction companies development indicators, relative units

Будівельні підприємства	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
АТ «Трест Житлобуд-1»	0,477	1,015	2,036	0,326	0,083	67,552
ТДВ «Житлобуд-2»	1,238	2,946	0,614	0,221	0,44	0,299
ПАТ КДБК	0,633	0,3	1,938	0,437	2,419	1,491
ПрАТ «ХК «Київміськбуд»	0,212	1,032	0,372	0,388	0,402	0,38
ТОВ «ЕКО-ДІМ»	211,934	0,0001	265,541	0,633	0,103	20,163
ТОВ «БК «ІНТЕРГАЛ-БУД»	–	0,372	4,699	0,024	0,696	0,248
ПрАТ «Прикарпатбуд»	0,557	0,489	0,4	0,385	1,799	0,949
ПАТ «Сумбуд»	0,008	0,07	321,858	0,041	1,288	0,557

Отже, у результаті оцінювання інтегральних показників розвитку будівельних підприємств визначено, що у більшості досліджених періодів спостерігається низький рівень розвитку. На ПАТ «Трест Житлобуд-1» лише у 2017 р. визначено абсолютний рівень розвитку. Аналогічні тенденції спостерігаються на ТОВ «ЕКО-ДІМ» у 2013 р., 2015 р., 2018 р. та на ПАТ «Сумбуд» у 2015 р. Таким чином, відбувається гальмування тенденцій розвитку на будівельних підприємствах, що потребує застосування сучасного інструментарію, зокрема напрямів формування та використання корпоративної соціальної відповідальності.

Для встановлення впливу інтегральних чинників формування та використання корпоративної соціальної відповідальності й рівня стейкхолдерних відносин на інтегральний показник розвитку будівельних підприємств застосовується економіко-математичне моделювання, яке містить такі етапи:

1. Застосування інформаційно-аналітичного забезпечення на основі результатів оцінювання інтегрального показника розвитку та інтегральних чинників формування й

використання корпоративної соціальної відповідальності та рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств.

2. Визначення залежності між інтегральними показниками на основі коефіцієнта кореляції та детермінації й побудова матриці кореляції.

3. Побудова полів кореляції, економіко-математичної моделі впливу інтегральних чинників формування та використання корпоративної соціальної відповідальності й рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств на інтегральний показник розвитку.

4. Визначення критеріїв, що визначають адекватність розробленої економіко-математичної моделі.

5. Інтерпретація встановлених зв'язків між інтегральними чинниками формування та використання корпоративної соціальної відповідальності та рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств й інтегральним показником їх розвитку.

Враховуючи вищезазначене, здійснено економіко-математичне моделювання впливу чинників на інтегральний показник розвитку будівельних підприємств. Побудовано матрицю кореляції (табл. 3).

Таблиця 3. Матриця кореляції інтегральних показників формування та використання корпоративної соціальної відповідальності, рівня стейкхолдерних відносин і розвитку будівельних підприємств, відн. од.

Table 3. Correlation matrix of integrated indicators of formation and use of corporate social responsibility, the level of stakeholders relations and construction companies development of, relative units

Змінна	Позначені кореляції є значущими при $p < 0,05000$ $N = 48$ (випадкове видалення відсутніх даних)		
	I_{KSV}	I_S	I_{RBP}
I_{KSV}	1,0	-0,02	0,173
I_S	-0,02	1,0	-0,132
I_{RBP}	0,173	-0,132	1,0

Визначені параметри економіко-математичної моделі внесені до таблиці 4.

Таблиця 4. Параметри економіко-математичної моделі впливу інтегральних чинників формування та використання корпоративної соціальної відповідальності, рівня стейкхолдерних відносин на інтегральний показник розвитку будівельних підприємств, відн. од.

Table 4. Parameters of the economic-mathematical model of the influence of integrated factors of formation and use of corporate social responsibility, the level of stakeholders relations on the integrated indicator of construction companies development of, relative units

N=48	Підсумок регресії для залежної змінної: I_{RBP} ($R = 0,216$ $R^2 = 0,047$ з коригуванням $R^2 = 0,004$ $F(2,45) = 5,1$)		
	b^*	b	$t(45)$
Вільний параметр		19,944	3,152
I_{KSV}	0,171	31,375	3,172
I_S	-0,129	-18,987	-4,885

На основі визначених параметрів розроблено економіко-математичну модель впливу інтегральних чинників формування та використання корпоративної соціальної відповідальності, рівня стейкхолдерних відносин на інтегральний показник розвитку будівельних підприємств:

$$I_{RBP} = 19,944 + 31,375 * I_{KSV} - 18,987 * I_S \quad (1)$$

де I_{RBP} – інтегральний показник розвитку будівельних підприємств, відн. од.;
 I_{KSV} – інтегральний чинник формування та використання корпоративної соціальної відповідальності, відн. од.;

I_S – інтегральний чинник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств, відн. од.

Результати визначення критерія Дарбіна-Уотсона наведено в табл. 5.

Таблиця 5. Результати визначення критерія Дарбіна-Уотсона, відн. од.

Table 5. The results of Darbin-Watson criteria determination, relative units

Значення показника	Критерій Дарбіна-Уотсона (d) та послідовне співвідношення залишків	
	Дарбін-Уотсон (d)	Серійна кореляція
	2,189	-0,098

Визначено ранговий коефіцієнт Спірмена (табл. 6).

Таблиця 6. Результати оцінювання рангового коефіцієнта Спірмена, відн. од.

Table 6. The results of Spearman rank coefficient evaluation, relative units

Змінна	Критерій рангової кореляції Спірмена MD попарно видалено		
	I_{KSV}	I_S	I_{RBP}
I_{KSV}	1,0	0,048	0,056
I_S	0,048	1,0	0,117
I_{RBP}	0,056	0,117	1,0

Зміни інтегральних показників формування та використання корпоративної соціальної відповідальності, рівня стейкхолдерних відносин і розвитку будівельних підприємств зображено на рис. 1.

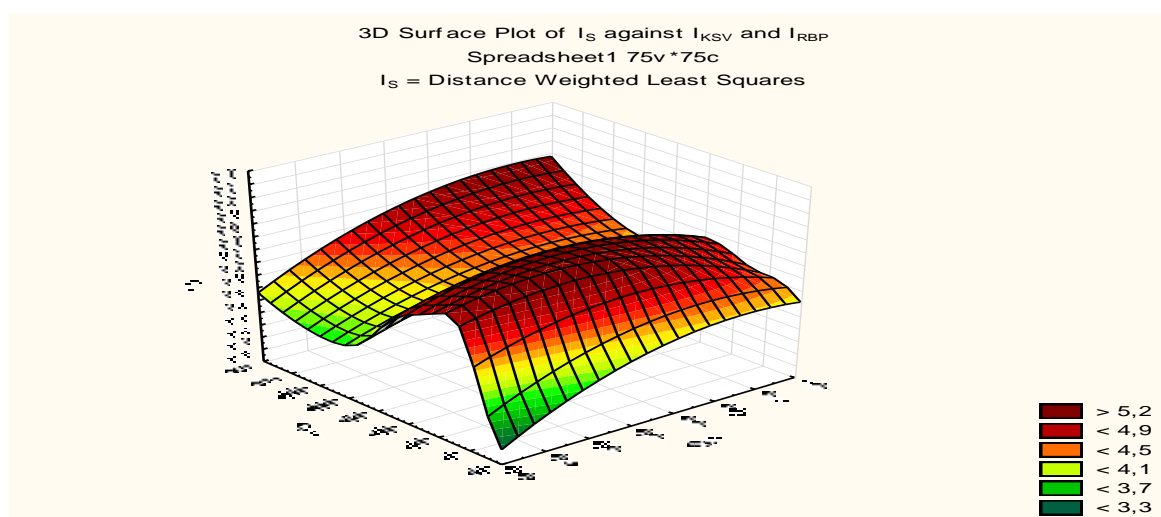


Рисунок 1. Зміни інтегральних показників формування та використання корпоративної соціальної відповідальності, рівня стейкхолдерних відносин і розвитку будівельних підприємств, відн. од.

Figure 1. Changes in integrated indicators of the formation and use of corporate social responsibility, the level of stakeholder relations and construction companies development, relative units

Висновки. У результаті економіко-математичного моделювання розроблено модель впливу інтегральних чинників формування та використання корпоративної соціальної відповідальності, рівня стейкхолдерних відносин на інтегральний показник розвитку будівельних підприємств. Встановлено низький спільний вплив чинників на інтегральний показник. Їх спільний вплив лише на 21,6% зумовлює зміни інтегрального показника розвитку будівельних підприємств, що свідчить про необхідність здійснення заходів щодо зростання значення напрямів формування та використання корпоративної соціальної відповідальності й стейкхолдерних відносин у системі розвитку. Критерії адекватності моделі (t – Стюдента, F-критерій Фішера, Дарбіна-Уотсона, критерій рангової кореляції Спірмена) свідчить про повноту й достовірність встановлених зв'язків.

Таким чином, отримали подальшого розвитку процеси економіко-математичного моделювання показників розвитку будівельних підприємств на основі застосування кореляційно-регресійного аналізу та результатів визначення інтегральних чинників формування й використання корпоративної соціальної відповідальності та рівня стейкхолдерних відносин, що дозволило сформуванню кількісну основу для розроблення й реалізації організаційно-економічного механізму й стратегії розвитку будівельних підприємств.

Conclusions. As the result of economic and mathematical modeling, the model of the influence of integrated index of formation and use of corporate social responsibility, the level of stakeholder relations on the integrated index of construction enterprises development is developed. The low combined influence of factors on the integrated index is established. Their combined influence causes only 21.6% of changes in the integrated index of construction companies development, indicating the need for measures concerning the growth of importance of the formation and use of corporate social responsibility and stakeholder relations in the development system. The adequacy criteria of the model (t – Student, F – Fisher, Darbin-Watson, Spearman rank correlation criteria) indicate the completeness and reliability of the established relationships.

Thus, the processes of economic and mathematical modeling of construction companies development indicators based on the application of correlation and regression analysis and the results of determining the integral factors of formation and use of corporate social responsibility and the level of stakeholder relations gained further development making it possible to form a quantitative basis for the development and implementation of organizational and economic mechanism and construction companies development strategy.

Список використаної літератури

1. Афанасьев Н. В., Рогожин В. Д., Рудыка В. И. Управление развитием предприятия: монография. Харьков : Изд. Дом «ИНЖЭК», 2003. 184 с.
2. Богатирьев І. О. Управління розвитком підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01. Київ. 2004. 22 с.
3. Гапоненко А. Л., Панкрухин А. П. Стратегическое управление : учебник. М. : Изд-во «ОМЕГА-Л», 2006. 464 с.
4. Забродский В. А, Кизим Н. А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем. Бизнес Информ, 2000. 72 с.
5. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства». Економічний аналіз. 2011. Вип. 8. ч. 2. С. 190–194.
6. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження. Львів: Світ, 2001. 416 с.

7. Шинкаренко В. Г., Бурмака Н. Н. Исследование сущности понятия «Развитие социально-экономической системы». Экономика транспортного комплекса. 2013. № 21. С. 73–86.

References

1. Afanasev N.V., Rogozhin V.D., Rudyka V.I. (2003) *Upravlenie razvitiem predpriyatiya: monografiya* [Enterprise development management]. Harkov : INZhEK. (in Ukrainian)
2. Bohatyrov I.O. (2004) *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva* [Enterprise development management] (Phd Thesis) Kyiv.
3. Gaponenko A.L., Pankruhin A.P. (2006) *Strategicheskoe upravlenie : uchebnik* [Strategic management]. M. : OMEGA-L. (in Russian)
4. Zabrodskii V.A, Kizim N.A. (2000) Razvitie krupnomasshtabnyh ekonomiko-proizvodstvennyh sistem [The development of large-scale economic production systems]. *Biznes Inform.* 72p.
5. Kyfiak V. (2011) Teoretychni osnovy vyznachennia katehorii «rozvytok pidpriemstva» [Theoretical bases of definition of a category "enterprise development"] *Ekonomichniy analiz.* Vyp. 8. ch. 2. pp. 190–194.
6. Mochernyy S.V. (2001) *Metodolohiia ekonomichnoho doslidzhennia* [Methodology of economic research] Lviv: Svit. (in Ukrainian)
7. Shinkarenko V.G., Burmaka N.N. (2013) Issledovanie sushnosti ponyatiya «Razvitie socialno-ekonomicheskoi sistemy». *Ekonomika transportnogo kompleksa.* № 21. pp. 73–86.



INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 314.74

ОСВІТНЯ МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ

Лариса Беззубко; Крістіна Топчій

*Донбаська національна академія будівництва і архітектури,
Краматорськ, Україна*

Резюме. Розглянуто теоретичні аспекти міжнародної освітньої міграції робочої сили: дано її визначення, охарактеризовано види. Встановлено: освітня міжнародна міграція є одним з найхарактерніших проявів глобалізації світового господарства. Міжнародна освітня міграція є складним, масштабним, динамічним та впливовим процесом. Визначено основні характеристики освітньої міграції за такими критеріями: за віком, часом, рівнем легалізації, кваліфікації, способом здійснення. Встановлено чинники, які викликають освітню міграцію: нерівномірність регіонального та національного розвитку в можливостях здобуття якісної освіти; ціни на освітні послуги; умови навчання в різних країнах; проблеми з працевлаштуванням. Проаналізовано масштаби освітньої міграції. За 2012–2017 рр. кількість українських студентів, які навчаються закордоном, збільшилася в 2 рази. Лідером за кількістю українських студентів є Польща. Визначено особливості сучасної міжнародної освітньої міграції: масштабність та динамізм; диверсифікацію географічної структури міжнародних освітніх процесів; збільшення міграції в Європі; посилення національного й міжнародного регулювання міжнародних освітніх міграційних процесів. Проаналізовано наслідки міжнародної освітньої міграції для України та країн-реципієнтів. Україна має певні проблеми через освітню міграцію, але країна здобуває потенційні можливості. Завдання – нейтралізація негативних наслідків освітньої міграції. Використання її позитивних наслідків можливе тільки при розробленні національної міграційної політики. Запропоновано основні напрями державного регулювання освітньої міграції в Україні: здійснення збалансованості процесів освітньої міграції; розроблення політики, сприяння поверненню мігрантів в Україну; пріоритетна підтримка академічної мобільності в Україні як однієї з найефективніших форм міграційних процесів в освіті. Міграційна політика повинна включати політику сприяння поверненню мігрантів у країну їх походження; створення банку даних випускників іноземних інститутів; банку вакансій для цієї категорії випускників. В Україні повинна бути розроблена національна міграційна політика, яка буде сприяти поверненню освітніх мігрантів в країну.

Ключові слова: міжнародна освітня міграція, види міграції, наслідки міграції.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.217

Отримано 18.05.2020

UDC 314.74

EDUCATIONAL MIGRATION IN UKRAINE

Larysa Bezzubko; Kristina Topchiy

*Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture,
Kramatorsk, Ukraine*

Summary. The article considers The theoretical aspects of international educational labor migration are considered in this article. The definition of educational labor migration is given, its types are characterized. It is

determined that international educational migration is one of the most characteristic manifestations of the world economy globalization. International educational migration is a complicated, large-scale, dynamic and influential process. The main characteristics of educational migration are determined by the following criteria: age, time, level of legalization, qualification, method of implementation. The factors causing educational migration such as: uneven regional and national development in the opportunities for quality education; prices for educational services; study conditions in different countries; employment problems are identified. The scale of educational migration is analyzed. During 2012–2017, the number of Ukrainian students studying abroad doubled. The leader in the number of Ukrainian students is Poland. The following peculiarities of modern international educational migration: scale and dynamism; diversification of the geographical structure of international educational processes; increasing migration in Europe; strengthening national and international regulation of international educational migration processes are determined. The consequences of international educational migration for Ukraine and recipient countries are analyzed. Ukraine has some problems due to educational migration, but the country is gaining potential. The task is to neutralize the negative consequences of educational migration. The use of its positive effects is possible only in the development of national migration policy. The main directions of state regulation of educational migration in Ukraine such as: realization of the balance of processes of educational migration; policy development; promoting the return of migrants to Ukraine; priority support for academic mobility in Ukraine as one of the most effective forms of migration processes in education are proposed. Migration policy should include the policy to facilitate the return of migrants to their countries of origin; creation of a database of graduates of foreign institutions; vacancy bank for this category of graduates. Ukraine should develop the national migration policy facilitating the return of educational migrants to the country.

Key words: international educational migration, types of migration, consequences of migration.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.217

Received 18.05.2020

Постановка проблеми. На сьогодні одним із проявів інтернаціоналізації освіти, характерним явищем сучасності стала освітня міграція. За останні роки відбулося значне збільшення обсягів та зростання темпів цього виду міграції. Україна стає країною, де переважає відтік освітніх мігрантів за межі країни. Приріст іноземних студентів в Україну значно відстає від темпів освітньої міграції закордон. Актуальність дослідження цієї теми пояснюється значенням цього процесу, масштабами і наслідками як для країн-донорів, так і країн-реципієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси освітньої міграції знаходяться в центрі уваги таких вчених як, О. Біляковська, В. Іонцев, О. Малиновська, В. Філатов та інших. Основною метою освітньої міграції, як констатує О. Біляковська, є здобуття освіти. Тому до характерних рис освітньої міграції відносять: короткотерміновість, більш-менш чітко окреслені часові рамки, належність до певної вікової групи, добровільність переміщення [1, с. 231]. Освітня міграція характеризує просторові переміщення осіб, що бажають здобути освіту на території, яка відмінна від їхнього постійного місця перебування. Процеси освітньої міграції мають свої особливості, пов'язані з напрямом переміщень та їх адміністративно-територіальним характером. Це дозволяє виділити внутрішню (міжрегіональну) та зовнішню (міждержавну) міграції. У цьому дослідженні в центрі уваги знаходиться зовнішня освітня міграція. Дослідник В. Іонцев визначив зовнішню освітню міграцію як пересування з однієї держави в іншу з метою навчання в одному з навчальних закладів іншої держави. Після закінчення навчання закордоном, особа повинна повернутися до своєї країни. Але бувають випадки, коли вона не повертається і цей процес можливо класифікувати як «відтік мізків» [2, с. 370]. Слід зазначити, що серед українських дослідників не існує єдиної точки зору на роль освітньої міграції для України. Це викликало необхідність вивчення ролі освітньої міграції для соціально-економічного розвитку країни.

Метою статті є визначення ролі зовнішньої освітньої міграції для соціально-економічного розвитку країни.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання: визначення характеристик, особливостей та масштабів освітньої міграції з

України; визначення наслідків міжнародної освітньої міграції для України як країни-донора, так і для країн-реципієнтів.

Виклад основного матеріалу. Міграція характеризується комплексом політичних, соціокультурних та економічних чинників, індикаторів і результатів. Визначення основних індикаторів, чинників і наслідків освітньої міграції з урахуванням їх видів є необхідною умовою обґрунтування напрямів та інструментів підвищення ефективності управління цими процесами. Якісні характеристики зовнішньої освітньої міграції були наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Характеристика зовнішньої освітньої міграції

Table 1. Characteristics of external educational migration

Критерії	Види	Характеристика
За віком	Молодіжна	Здійснюється переважно серед молоді до 30 років, молодих фахівців для отримання більш високого освітньо-кваліфікаційного рівня вищої освіти до 35 років
За часом	Безповоротна	Переїзд на постійне проживання в іншу країну після отримання освіти
	Тимчасова	Повернення мігранта на батьківщину після отримання освіти
	Маятникова	Передбачає періодичне перетинання мігрантом кордонів країни у випадку, коли він приїздить додому на канікули, стажування й т. п.
	Ротаційна	Регулярна заміна мігрантів у країні перебування вихідцями з країни-донора
За рівнем легалізації	Легальна	Здійснюється на умовах угоди з наданням мігрантові повної легалізації у країні навчання у відповідності з національним і міжнародним законодавством
	Напівлегальна	Легалізація перебування на території країни мігрантів з метою навчання і можливе нелегальне здійснення трудової діяльності
За рівнем кваліфікації	Інтелектуальна	Міграція осіб переважно з високим рівнем освіти (середня освіта, рівень освіти «бакалавр», «магістр»)
За способом здійснення	Організована	Здійснюється за участю держави, громадських організацій або спеціалізованих підприємницьких структур
	Неорганізована	Індивідуальна, самодіяльна міграція

Серед важливих чинників, які викликають освітню міграцію з України, слід назвати такі:

- нерівномірність регіонального та національного розвитку, насамперед у можливостях здобуття якісної освіти;
- конкурентні ціни на освітні послуги за спеціальностями, які традиційно вважаються престижними на ринку праці;
- привабливі умови навчання у різних країнах світу та регіонах;
- проблеми з працевлаштуванням у країні чи регіоні постійного проживання, особливо, якщо мова йде про сільські території чи депресивні регіони.

Потужним регулятором процесів освітньої міграції є інституційне середовище цих процесів на національному і міжнародному рівнях. Інституційне середовище можливо визначити як сукупність нормативно-правових, соціальних, економічних, організаційних інститутів, які регламентують, сприяють або обмежують функціонування й розвиток освітніх міграційних процесів. Академічна мобільність у Європі співпадає з цінностями та пріоритетами міжкультурної комунікації, проголошеними у Європейській культурній конвенції, здійсненням академічної свободи та співробітництва. Прийняття

політичних та соціально-економічних документів забезпечує розвиток процесів освітньої міграції з метою забезпечення конкурентоспроможності європейської вищої освіти. Освітній міграції сприяє формування європейського освітнього простору серед країн-учасниць Болонського процесу [3].

Про масштаби освітньої міграції серед українських студентів свідчать наступні цифри. У період з 2000 до 2012 рр. (за даними ЮНЕСКО) чисельність українських студентів в Європейських країнах збільшилась у чотири рази і досягла майже 37 тисяч. Передусім міграція різко зростала в країнах, куди спрямовано потоки трудової міграції. Упродовж останніх років зростання чисельності українців, які виїхали на навчання закордон, прискорилося. Динаміку кількості українських студентів, які здобували освіту закордоном, наведено у таблиці 2.

Таблиця 2. Кількість українських студентів, які здобували освіту закордоном, осіб [4]

Table 2. Number of Ukrainian students studying abroad, persons [4]

2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
37216	42530	49966	68295	77263	77219

Аналізуючи географічну структуру мігрантів, варто зазначити, що лідером за кількістю українських студентів є Польща, частка якої складає близько 29,2 тис. осіб у 2016 р. (таблиця 3).

Таблиця 3. Країни з найбільшою кількістю студентів з України (тис. осіб) [5]

Table 3. Countries with the largest number of students from Ukraine (thousand people) [5]

Роки	Польща	Російська Федерація	Німеччина	Чехія	Італія	США	Франція	Угорщина
2013	9,5	...	5,4	1,8	1,9	1,4	1,1	1,3
2014	14,7	12,0	5,6	2,1	2,1	1,4	1,1	1,2
2015	22,5	21,8	5,8	2,3	2,4	1,5	1,2	0,9
2016	29,2	22,4	1,1

Визначено особливості сучасної міжнародної освітньої міграції:

- 1) масштабність і динамізм розвитку міграційних процесів;
- 2) диверсифікація географічної структури міжнародних освітніх процесів залежно від умов навчання, легкості вступу до вищого навчального закладу, наявності безкоштовного навчання, можливості отримання грантів, стипендій; можливості офіційно поєднувати навчання й роботу. У деяких країнах існує можливість після закінчення навчання, отримати офіційний дозвіл на проживання та працевлаштування;
- 3) збільшення внутрішньоконтинентальної міграції порівняно з міжконтинентальною;
- 4) посилення національного й міжнародного регулювання міжнародних освітніх міграційних процесів.

Оцінювання ефективності освітньої міграції може здійснюватися як з точки зору учасника міграційного процесу, так і країни-донора та країни-реципієнта (таблиця 3).

Таблиця 3. Наслідки міжнародної освітньої міграції

Table 3. Consequences of international educational migration

Напрямок дослідження	Для України, у наслідок повернення освітніх мігрантів	Для країни-реципієнта, у випадку, коли освітні мігранти не повертаються на батьківщину
Освітній ринок	Ринок освітніх послуг розвивається, є рентабельним бізнесом. Зростає якість освітніх послуг	
Інноваційний	Позитивний наслідок: можливість долучення до новітніх освітніх технологій, знань та інновацій, трансферт-технологій	Позитивний наслідок: розвиток науково-технічного потенціалу країни-реципієнта через отримання висококваліфікованих кадрів
Науковий	Розширення міжнародних наукових контактів	
Галузевий	Позитивний наслідок: розвиток наукоємніших галузей, створення наукових підприємств. Розвиток науково-технічного потенціалу країни	Позитивний наслідок: міжнародні наукові контакти
Культурний	Долучення до світової культури і європейських цінностей; удосконалення знання іноземних мов	
Ринок праці	Позитивний наслідок – отримання фахівців з високим рівнем знань. Негативний наслідок – нестача спеціалістів на ринку праці, дисбаланс ринку праці	Негативний наслідок – посилення напруженості на ринку праці, підвищення конкуренції між резидентами та нерезидентами. Позитивний наслідок – забезпечення висококваліфікованими кадрами
Демографічний	Негативний наслідок – старіння нації через відтік молодих людей	Позитивний наслідок – оптимізація демографічної структури населення

Міжнародна освітня міграція є складним, масштабним, динамічним та впливовим процесом. Україна є країною походження освітніх мігрантів, має як певні проблеми, так і потенційні можливості, пов'язані з процесами міграції. Виникає завдання нейтралізації негативних наслідків освітньої міграції, використання позитивних наслідків. О. Малиновська вважає, що сприяти виконанню цього завдання має міграційна політика, спрощуючи порядок визнання отриманих за кордоном дипломів та кваліфікацій через запровадження схеми кредитування навчання за кордоном, що містили б фінансові механізми заохочення до повернення на Батьківщину, лібералізувавши порядок імміграції висококваліфікованих іноземців, дозволивши працевлаштування іноземних випускників українських ВНЗ за отриманими в Україні спеціальностями [6, с. 27]. В Україні повинна бути розроблена національна міграційна політика, яка буде сприяти поверненню освітніх мігрантів у країну. Тільки здійснення міграційної політика буде спроможне пом'якшувати асиметрію між негативними і позитивними наслідками міграційних процесів. До основних напрямів державного регулювання освітньої міграції в Україні слід запропонувати такі:

1. Пріоритетна підтримка академічної мобільності в Україні як однієї із найефективніших форм міграційних процесів в освіті. Сприяння її активності на загальнодержавному рівні за рахунок цільового державного замовлення на підготовку фахівців у ВНЗ з інших регіонів України може стати одним із визначальних чинників розвитку національної єдності та формування єдиного гуманітарного простору.

2. Забезпечення збалансованості процесів освітньої еміграції та імміграції з орієнтацією на стимулювання експорту освітніх послуг. Підвищення конкурентних позицій України на міжнародному ринку освітніх послуг шляхом включення провідних

національних університетів у світові рейтинги конкурентоспроможності світових навчальних закладів,

3. Освітню міграцію потрібно розглядати як інтенсивний ресурс для розвитку її інноваційного і культурного потенціалів.

4. Запровадження постійного моніторингу процесів освітньої міграції в Україні шляхом дослідження міграційних потоків, напрямів.

5. Міграційна політика повинна включати політику сприяння поверненню мігрантів у країни їх походження; створення банку даних випускників іноземних інститутів; банку вакансій для цієї категорії випускників. Слід зазначити, що в рамках програми ЄС «Солідарність та управління міграційними потоками» був створений Європейський фонд з питань повернення мігрантів на батьківщину, який надає фінансові ресурси для сприяння добровільному поверненню іноземних осіб, що проживають у країнах-членах Європейського союзу [7].

Висновки. Міжнародна освітня міграція є складним, масштабним, динамічним та впливовим процесом. Україна як країна походження освітніх мігрантів має як певні проблеми, так і потенційні можливості, пов'язані з процесами міграції. Освітню міграцію потрібно розглядати як інтенсивний ресурс для розвитку її інноваційного і культурного потенціалів. До основного позитивного наслідку освітньої міграції слід віднести: можливість через підготовлені кадри долучитися до новітніх освітніх технологій, знань та інновацій. Основні негативні наслідки освітньої міграції пов'язані з неповерненням у країну мешкання мігрантів, які здобули освіту закордоном. Тільки здійснення міграційної політики буде спроможне пом'якшувати асиметрію між негативними й позитивними наслідками міграційних процесів.

Conclusions. International educational migration is a complicated, large-scale, dynamic and influential process. Ukraine, which is the origin country of educational migrants, has certain problems and as well as potential opportunities related to migration processes. Educational migration should be considered as an intensive resource for the development of its innovation and cultural potential. It should be noted the main positive consequences of educational migration are: the opportunity to join the latest educational technologies, knowledge and innovations through trained personnel. The main negative consequences of educational migration are related to the non-return to the country of residence of migrants who received their education abroad. Only the migration policy implementation will be able to delete the asymmetry between the negative and positive consequences of migration processes.

Список використаної літератури

1. Біляковська О. В. Освітня міграція українців до Польщі: соціопсихологічний аспект. Соціально-економічні та етнокультурні наслідки міграції для України: зб. матеріалів наук.-практ. конф. (Київ, 27 вересня 2013 р.). Київ: НІСД, 2013. С. 231–237.
2. Ионцев В. А. Международная миграция населения: теория и история изучения. Москва: Диалог-МГУ, 2015. 370 с.
3. Болонський процес, навчальна мобільність і освітня міграція. URL: http://biznes-pro.ua/print_full.php?id=1045.
4. Education: International student mobility in tertiary education. UNESCO-UIS. URL: <http://data.uis.unesco.org> (Last accessed: 12.01.2019).
5. Global Flow of Tertiary-Level Students / UNESCO. URL: <http://www.uis.unesco.org/Education/Pages/international-student-flow-viz.aspx> (Last accessed: 17.01.2019).
6. Малиновська О. А. Урізноманітнення складу населення України під впливом міжнародної міграції: виклик та шляхи реагування: аналіт. доповідь. Київ: НІСД, 2012. 53 с.

7. Summaries of EU Legislation: Return Fund (2008-13). URL: http://europa.eu/legislation_summaries/justice_freedom_security/free_movement_of_persons_asylum_immigration/114570_en.htm.

References

1. Biliakovska O.V.(2013) Osvitnia mihratsiia ukrainciv do Polshchi: sotsiopsykholohiinyi aspekt. Sotsialno-ekonomichni ta etnokulturni naslidky mihratsii dlia Ukrainy: zb. materialiv nauk.-prakt. konf. (Kyiv, 27 veresnia 2013 r.). Kyiv : NISD, 2013. S. 231-237.
2. Yontsev V. A. (2015) Mezhdunarodnaia myhratsyia naselenyia: teoriia y ystoriia yzuchenyia. Moskva: Dyaloh-MHU, 2015. 370 s.
3. Bolonskyi protses, navchalna mobilnist i osvitnia mihratsiia. URL: http://biznes-pro.ua/print_full.php?id=1045.
4. Education: International student mobility in tertiary education. UNESCO-UIS. URL: <http://data.uis.unesco.org>.
5. Global Flow of Tertiary-Level Students / UNESCO. URL: <http://www.uis.unesco.org/Education/Pages/international-student-flow-viz.aspx>.
6. Malynovska O.A.(2012) Uriznomanitnennia skladu naselennia Ukrainy pid vplyvom mizhnarodnoi mihratsii: vyklyk ta shliakhy reahuvannia: analit. dopovid. Kyiv: NISD, 2012. 53 s.
7. Summaries (2008) of EU Legislation: Return Fund (2008-13). URL: http://europa.eu/legislation_summaries/justice_freedom_security/free_movement_of_persons_asylum_immigration/114570_en.htm.

УДК 334.758

МІЖНАРОДНІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТНК

Таміла Ковальчук; Олена Конончук

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», Київ, Україна

Резюме. Висвітлено сутність ТНК як найефективнішої форми ведення міжнародного бізнесу, які підтримують свою конкурентоспроможність на ринках, мають можливість отримувати надприбутки за рахунок розширення масштабів діяльності, маневрують завантаженістю виробничих потужностей, досить ефективно реагують на зміни кон'юнктури ринку, враховуючи відмінності у законодавстві та економічну специфіку кожного окремого регіону. Уточнено, що компанії, які прагнуть до розширення, можуть реалізувати свої амбіції через внутрішню чи зовнішню стратегію зростання, яка є фундаментальним мотивом злиття й поглинання. Розкрито поняття й причини процесів злиття та поглинання, визначено відмінності між ними, що спричинені мотивами підприємств, хоча в деяких аспектах ці поняття є дуже близькими. Розглянуто методичний підхід до оцінювання їх доцільності. Аналіз світових тенденцій злиття та поглинання дозволив розкрити глобальні процеси перерозподілу світового ринку, перезавантаження економіки приймаючих країн, створення нової системи міжнародних відносин. Доведено активізацію М&А в умовах глобалізації, не зважаючи на хвилеподібність цього явища, а також укладання найкрупніших та вартісних угод переважно великими корпораціями та потужними ТНК, що сприяє посиленню їх позицій, здійснення М&А у галузях із високим рівнем монополізації. ТНК є основними представниками міжнародних монополій, своєю головною метою вони ставлять не максимізацію прибутку, а максимізацію ринку й механізм М&А цьому сприяє. У зв'язку з тим, що корпорації прагнуть отримувати не тільки частки в тих компаніях, які вони купують, а й доступ до новітніх технологій, виробничих можливостей і потужностей, які дають їм змогу диференціювати їх продукцію, М&А стають все більш затребуваними в сучасному глобалізованому світі. Зважаючи на чутливість ринку М&А до зовнішніх факторів, аргументовано очікування зниження кількісних та вартісних показників угод у 2020 році. Разом з тим варто очікувати збільшення кризових угод, що стає можливістю для ТНК за низькою ціною викупити перспективні проекти. Визначено можливість галузевих змін на ринку М&А на користь найперспективніших сфер банківського, фармацевтичного, страхового секторів, а також ІТ та програмного забезпечення й телекомунікацій. У контексті інноваційного розвитку ТНК, якого вимагає час, передбачено доцільним збільшення угод М&А відносно стартапів, які є перспективними, гнучкими відносно ринку та відповідають вимогам часу за своєю формою ведення бізнесу. Досліджено ефективність угод злиття та поглинання на світовому ринку, здійснено оцінювання конкурентоспроможності ТНК на основі злиття та поглинання, обґрунтовано сучасні проблеми та перспективи розширення діяльності ТНК.

Ключові слова: міжнародні злиття та поглинання, конкурентоспроможність, транснаціональні компанії, глобалізація.

Умовні позначення: ТНК – транснаціональні компанії; М&А – злиття і поглинання.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.224

Отримано 04.06.2020

UDC 334.758

INTERNATIONAL MERGERS AND ACQUISITIONS AS A FACTOR OF TNCs COMPETITIVENESS REINFORCEMENT**Tamila Kovalchuk; Olena Kononchuk***Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kyiv, Ukraine*

Summary. The essence of TNCs as the most effective form of international business, which maintain their competitiveness in the markets, have the opportunity to make profits by expanding the scope of activities, maneuver the production capabilities, effectively respond to the changes in market conditions, taking into account the differences in legislation and economic specifics of each individual region is defined. It is clarified that companies looking for expansion can implement their ambitions by internal or external growth strategy, which is the fundamental reason for mergers and acquisitions. The concepts and reasons of mergers and acquisitions processes are revealed, the differences between them caused by enterprises motives are determined, although in some aspects these concepts are very close, the methodical approach to assessing their feasibility is considered. Analysis of global trends of mergers and acquisitions revealed the global processes of redistribution of the world market, the reset of host countries economies, the creation of a new system of international relations. The intensification of M&A in the context of globalization, despite the wave-like nature of this phenomenon, as well as the conclusion of the largest and most valuable agreements, mostly by large corporations and powerful TNCs, which strengthens their position, M&A implementation in industries with high monopolization are proved. Thus, TNCs are the main representatives of international monopolies, their main goal is not to maximize profits, but to maximize the market, and M&A mechanism contributes to this. As corporations try to gain not only the shares in the companies they buy, but also access to the latest technology, manufacturing capabilities and capacities that allows them to differentiate their products, M&A are becoming increasingly popular in today's globalized world. Taking into account the sensitivity of M&A market to external factors, it is justified to expect the decrease in the quantity and value of transactions in 2020, however, we should expect an increase of crisis agreements, which make it possible for TNCs to buy promising projects at low prices. The possibility of sectoral changes in M&A market in favor of the most promising areas of banking, pharmaceutical, insurance sectors, as well as IT and software and telecommunications are identified. In the context of the required innovative development of TNCs, it is reasonable to increase M&A agreements for startups which are promising, flexible in the market and meet the requirements of the time in their form of business operation. The efficiency of mergers and acquisitions on the world market is investigated, the competitiveness of TNCs is assessed on the basis of mergers and acquisitions, current problems and prospects for TNCs expansion are substantiated.

Key words: international mergers and acquisitions, competitiveness, transnational corporations, competitiveness, globalization.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.224

Received 04.06.2020

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації посилення конкуренції на міжнародних ринках змушує транснаціональні корпорації шукати шляхи для подальшого розвитку, відкриття нових можливостей, технологій та інновацій, пошуку висококваліфікованої робочої сили, нових перспективних ринків збуту та можливостей зберігати свою конкурентоспроможність для максимізації прибутку. Одним із таких високоефективних способів є злиття та поглинання, які стають не тільки засобом боротьби з конкурентами, але й, в першу чергу, ефективним механізмом модернізації підприємства та передбачають швидке зростання компанії. Вони є альтернативним замінником внутрішніх механізмів зростання або ж постають допоміжним чинником, спричиняючи широкомасштабні перетворення компанії. Актуальності додають чинники посилення конкурентних позицій ТНК шляхом злиття та поглинання, викликів і перспектив ТНК у контексті розширення їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання ефективності процесів злиття та поглинання та їх сутності досліджено у працях таких зарубіжних науковців, як Т. Коупленда, Дж. Муріна, Дж. Сінкі, Р. Шамгунова, А. Бергера, С. Тімма, Д. Хемфрі, А. Берлі, Р. Брейлі, С. Майерса, Т. Гранді, С. Валдайцева, А. Дамодорана, Д. Єндовецького. Процеси злиття та поглинання як чинника підвищення конкурентоспроможності ТНК висвітлено у працях таких вітчизняних науковців: З. Васильченко, О. Васюренка, С. Войтко, В.Г. Герасимчук, І. Івасіва, Г. Карчевої, О. Кореневої, І. Лютого, О. Охріменко, Н. Ткачук, В. Зельник, Н. Шульги, О. Чуб та інших. Разом з тим, недостатньо досліджений вплив злиттів та поглинань на конкурентоспроможність ТНК в умовах глобалізаційних процесів.

Метою статті є обґрунтування рекомендацій щодо посилення конкурентоспроможності ТНК шляхом укладання угод зі злиття та поглинання.

Постановка завдання. Для досягнення мети передбачено виконання таких наукових завдань: встановити особливості ТНК як форми міжнародного підприємства; розкрити поняття, причини процесів злиття та поглинання й розглянути методичний підхід до оцінювання їх доцільності; проаналізувати світові тенденції процесів злиття та поглинання; дослідити ефективність угод злиття та поглинання на світовому ринку; здійснити оцінювання конкурентоспроможності ТНК на основі злиття та поглинання; обґрунтувати сучасні проблеми та перспективи розширення діяльності ТНК. При проведенні дослідження використано такі методи: логіко-діалектичний, системно-структурний, аналізу, синтезу та порівняння, графічний та побудови аналітичних таблиць.

Виклад основного матеріалу. ТНК є найефективнішою формою ведення міжнародного бізнесу, адже вони підтримують свою конкурентоспроможність як на національних ринках, так і на міжнародному, мають можливість отримувати надприбутки за рахунок розширення масштабів діяльності, маневрують завантаженістю виробничих потужностей, досить ефективно реагують на зміни кон'юнктури ринку, враховуючи відмінності у законодавстві та економічну специфіку кожного окремого регіону.

Транснаціональна корпорація являє собою багатонаціональну компанію, що має вихід на міжнародний ринок і виробничу базу за кордоном. У своїй діяльності застосовує практично всі доступні форми міжнародного бізнесу. Разом з тим, ТНК – компанії, що знаходяться в різних країнах, але є власністю й очолюються громадянами однієї країни. Фактично, вони є національними монополіями із зарубіжними активами й створюються як національні з точки зору контролю та вкладення капіталу, але мають міжнародний характер економічної діяльності, що призводить до створення наддержавних зв'язків.

Компанії, що прагнуть до розширення, можуть реалізувати свої амбіції через внутрішню чи зовнішню стратегію зростання, яка є фундаментальним мотивом злиття й поглинання.

Внутрішня стратегія зростання включає в себе глибше входження на ринок, його розвиток, розроблення нових товарів та оновлення старих, тобто початок нового життєвого циклу товару. Недоліками цієї стратегії є тривалий термін її реалізації, а також конкурентні чинники: поки компанія зайнята внутрішнім розширенням, конкуренти можуть збільшити свою частку на ринку [1].

При реалізації стратегій зовнішнього розвитку, що включає в себе придбання, злиття, вертикальну інтеграцію й диверсифікацію відбувається більш ефективніший

розподіл та використання ресурсів. Окрім того, при здійсненні таких операцій відкриваються нові, ненасичені ринки, діяльність компанії стає глобальною за масштабом, здійснюється інтернаціоналізація. М. Портер писав: «Найбільш важливі джерела національної переваги доводиться активно вишукувати й використати на відміну від факторних витрат, які досягаються просто самим веденням діяльності в цій країні» [2, с. 18].

Для ТНК злиття та поглинання (M&A) виступають надійною формою інвестицій, яка дає можливість зміцнити конкурентні позиції на світовому ринку. При реалізації транснаціональними корпораціями таких операцій відбуваються глобальні процеси перерозподілу світового ринку, перезавантаження економіки приймаючої країни, створюється нова система міжнародних відносин. І хоча в деяких аспектах злиття й поглинання є дуже близькими, адже основними відмінностями стають мотиви підприємств, однак поняття різняться між собою.

Злиття (merger) – об'єднання підприємств, у результаті якого щонайменше одне з них втрачає статус юридичної особи (зазвичай у процесі злиття формується нова юридична особа) [3]; відбувається на добровільних засадах, коли акціонери компанії об'єднуються на добровільній основі й ділять ресурси новоствореної укрупненої компанії, стаючи акціонерами нової організації. Вони здійснюватимуть контроль над усіма чистими активами об'єднаних підприємств з метою досягнення подальшого спільного розподілу ризиків та вигод від об'єднання. При цьому жодна зі сторін не може бути визначена як покупець.

При поглинанні одна компанія набуває у власність або отримує контроль над іншою шляхом придбання акцій, що часто відбувається не на добровільних засадах. Фірма, що поглинається, ліквідується як юридична особа, в той час як фірма, яка здійснює поглинання нею, залишається й отримує майно, зобов'язання та борги першої. Таким чином, компанія, що поглинає, збільшує свої активи, а її акціонери матимуть право викупити акції поглинутою компанією, пропорційно пайовій частині кожного. Саме процес поглинання, як правило, має на меті отримання синергетичного ефекту.

Варто зазначити, що для визначення процесу «поглинання» в оригінальних джерелах можуть використовуватися різні терміни: «merger», «acquisition», що є найбільш загальноприйнятним, та «takeover». Останнє має свою особливість, адже «takeover», на відміну від «acquisition», має підтекст ворожого поглинання, тобто таке, що зустріло супротив менеджменту [4, с. 117]. Тобто, при злитті ТНК орієнтуються на довготермінове співробітництво, а при поглинанні ціллю скоріше є короткотермінова максимізація прибутку. Варто також зазначити, що при характеристиці терміна «поглинання» мало уваги приділено юридичним аспектам процедури через відсутність її чітких механізмів регулювання.

Міжнародні M&A є одним із проявів глобалізації сучасних економічних систем різних країн та відіграють значну роль у розвитку компанії [5, с. 215]. M&A є досить чутливими до зовнішніх економічних та технологічних факторів. Саме тому для них характерна певна циклічність. Однак, не зважаючи на це, використовуючи статистичні дані, наведені професійною асоціацією The Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances (ІМАА), можемо зробити висновки про загальну тенденцію до зростання кількості угод (рис. 1).

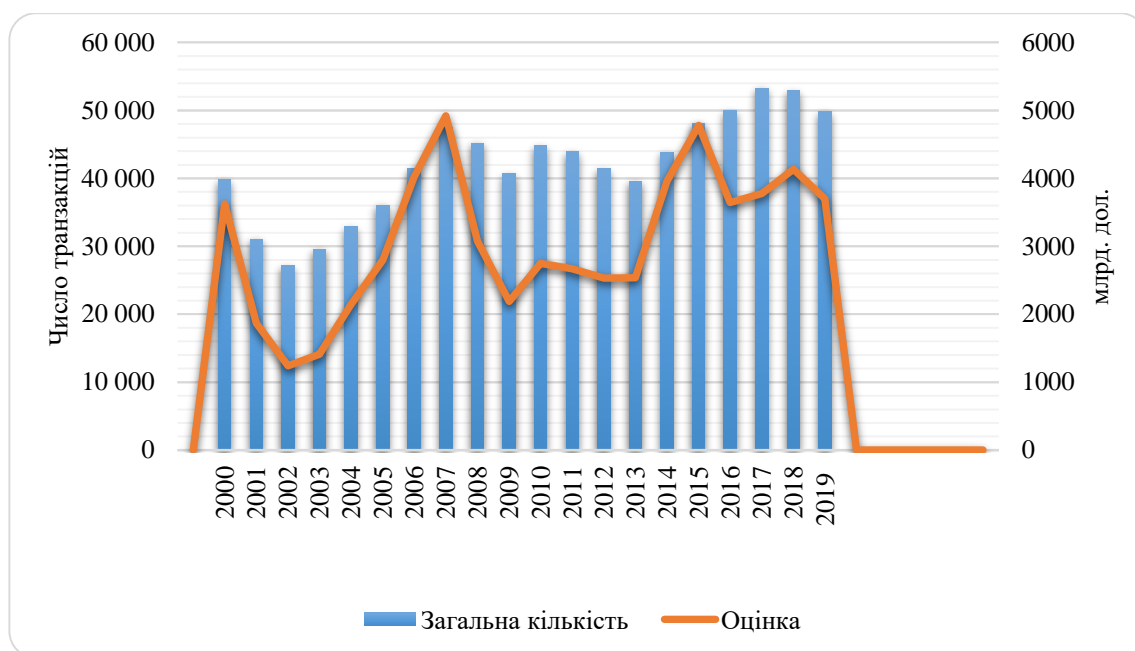


Рисунок 1. Динаміка кількісних та вартісних показників М&А за 2000–2019 рр. [6]

Figure 1. Dynamics of quantitative and cost indicators of M&A in 2000–2019 [6]

Загалом з 2000 року відбулося близько 790000 угод з М&А по всьому світу. Їх оцінюють у понад 57 трильйонів доларів США. 2018 рік характеризується падінням кількості угод на 8% (близько 49000 транзакцій) у порівнянні з 2017 роком, але при цьому оцінювальна вартість угод зросла на 4% (близько 3,8 трлн дол. США) [6]. За останні 20 років було укладено 10 найдорожчих угод М&А (табл. 1).

Таблиця 1. 10 найдорожчих угод М&А за останні 20 років [6]

Table 1. 10 the most expensive M&A agreements during last 20 years [6]

Рік	Компанії, що укладають угоду		Оцінювальна вартість, млрд дол. США
1999	Vodafone AirTouch PLC	Mannesmann AG	202,7
2000	America Online Inc	Time Warner	164,7
2013	Verizon Communications Inc	Verizon Wireless Inc	130,2
2007	Shareholders (Spin out)	Philip Morris Intl Inc	107,6
2015	Anheuser-Busch Inbev SA/NV	SABMiller PLC	101,5
2007	RFS Holdings BV	ABN-AMRO Holding NV	98,2
1999	Pfizer Inc	Warner-Lambert Co	89,6
2017	Walt Disney Co	21st Century Fox Inc	84,2
2016	AT&T Inc	Time Warner Inc	79,4
2019	Bristol-Myers Squibb Co	Celgene Corp	79,4

Тобто відбувається активізація на ринку М&А угод, що сприяє стратегічному розвитку економіки країн, пошуку інвестиційного капіталу та перспектив зростання конкурентних переваг у світі. У зв'язку з тим, що корпорації прагнуть отримувати не тільки частки в тих компаніях, яких вони купують, а й доступ до новітніх технологій,

виробничих можливостей та потужностей, які дають їм змогу диференціювати їх продукцію, M&A стають все більш затребуваними в сучасному глобалізованому світі [4]. Дві з найдорожчих транзакцій останніх років, що увійшли до цього десятка, стали поглинатися компанією Walt Disney медіахолдингу 21st Century Fox (його оцінюють у 84 млрд дол. США) у 2017, а також угода Bristol-Myers Squibb Co та Celgene Corp (оцінюється у 79 млрд дол. США) у 2019 році. Варто зазначити, що майже усі вищеперераховані компанії відносяться до міжнародних та ТНК. Також у списку є американські компанії, діяльність яких не переходить межі національних кордонів, однак їх вплив є досить глобальним (America Online Inc та Verizon Communications Inc є найкрупнішим в США інтернет-провайдером та постачальником бездротових технологій відповідно). США займає найбільшу частину угод M&A по всьому світу за цільовою нацією та за нацією-покупцем, адже близько 50% всіх операцій здійснюється американськими компаніями, які, у більшості випадків, займаються міжнародною діяльністю.

Аналогічне співвідношення в галузевій сфері в цілому зберігає пропорційну структуру. Можна явно виокремити галузі, що отримують найбільше інвестицій (рис. 2).

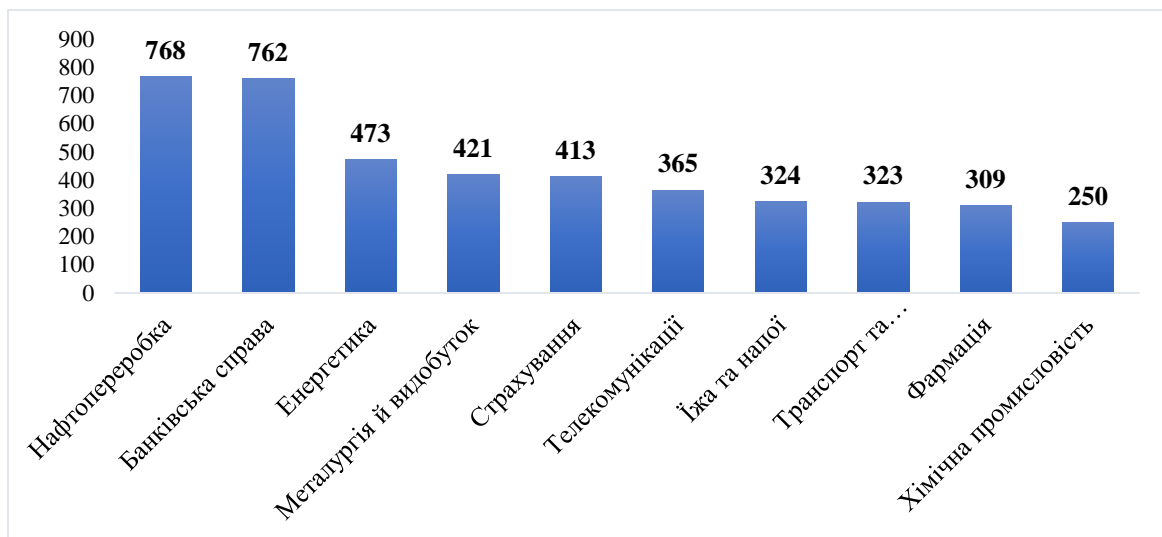


Рисунок 2. Розподіл операцій M&A за цільовою галуззю, 2019 р. [6]

Figure 2. Distribution of M&A operations by target industry, 2019 [6]

У 2019 році це стали галузі нафтопереробки (768 операцій) та банківська справа (762 операції). Також простежуються сучасні тенденції до збільшення потужності фінансових корпорацій (рис. 3), що здійснили 1986 операцій M&A в якості компанії-покупця. У вже згаданих галузях нафтопереробки й банківської справи відбулось 603 і 687 операцій відповідно, що досі показує певну перевагу на ринку.

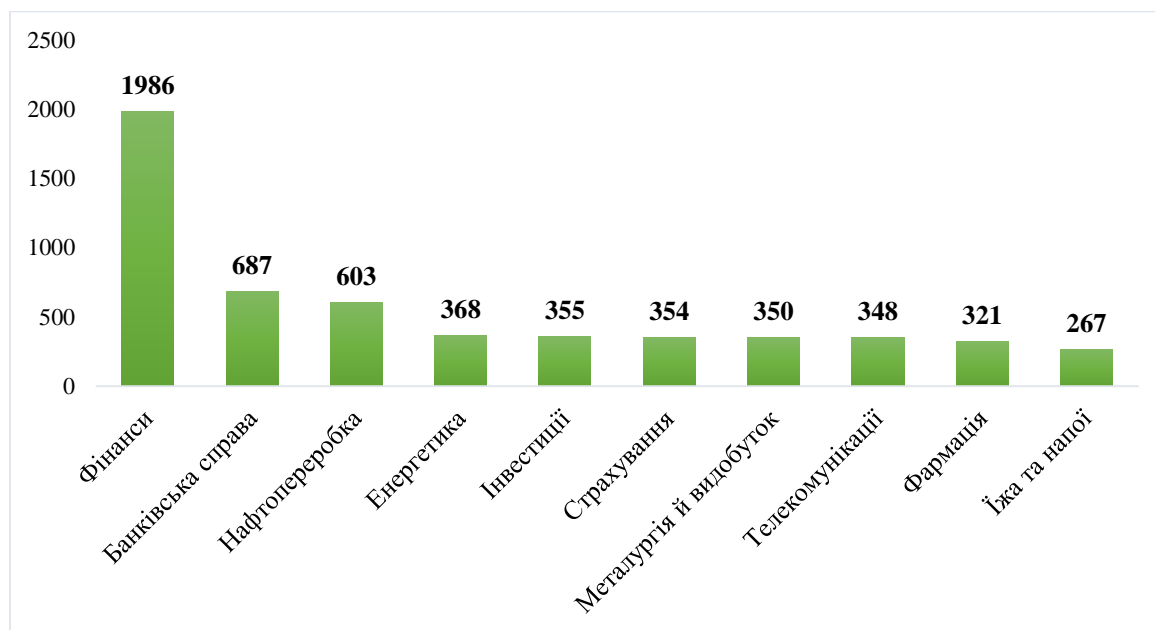


Рисунок 3. Розподіл операцій M&A за галуззю компанії-покупця, 2019 р. [6]

Figure 3. Distribution of M&A operations by industry of the buyer company, 2019 [6]

Історично склалося так, що ТНК є основними представниками міжнародних монополій, оскільки своєю головною метою ставлять не максимізацію прибутку, а максимізацію ринку, і механізм M&A цьому сприяє.

За даними журналу Forbes «The List: 2019 Global 2000» [7] для аналізу було відібрано 20 провідних компаній світу. В цьому переліку 11 компаній є американськими. Окрім того, ринкова капіталізація компаній США, зазначених у цьому переліку, становить 4 632,7 млрд дол. США, а це означає, що їх частка у загальній ринковій капіталізації першої 20-ки Forbes становить 71%, що підтверджує сильні позиції компаній США у міжнародній торгівлі. У списку також представлено 5 китайських компаній, загальна капіталізація яких становить 1090,26 млрд дол. США або 17% у загальній ринковій капіталізації першої 20-ки Forbes. Якщо розглянути галузеву структуру цих корпорацій (рис. 4), то бачимо прямий зв'язок з розподілом операцій M&A за галуззю компанії-покупця (див. рис. 3), де також спостерігається домінування банківського та фінансового сектора, нафтопереробної та енергетичної галузей.

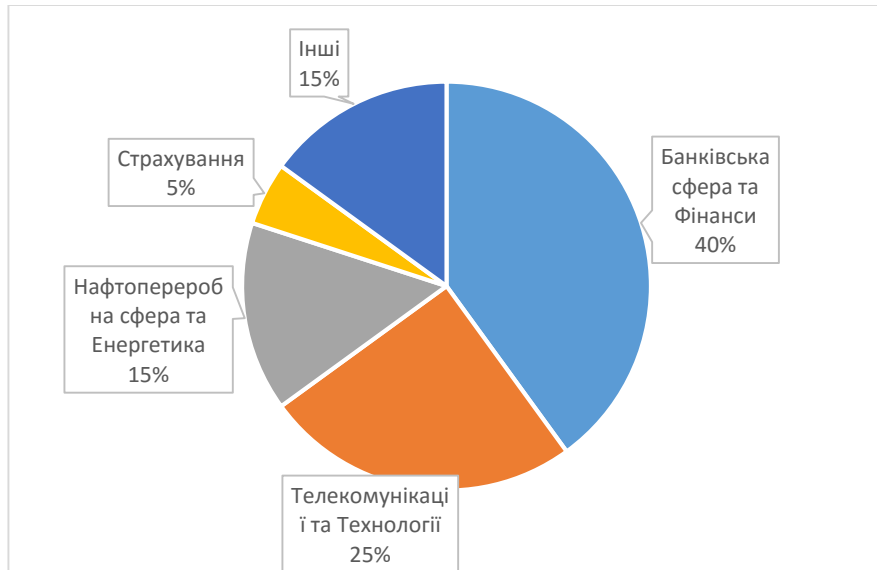


Рисунок 4. Галузевий розподіл першої 20-ки провідних компаній світу, 2019 р. [7]

Figure 4. Sectoral distribution of the top 20 leading companies in the world, 2019 [7]

Тобто наведене співвідношення є відображенням загальних тенденцій взаємозв'язку потужності ТНК та монополізації галузі паралельно до операцій з M&A у цій галузі, які власне є основним інструментом розширення частки ринку для корпорації, і свідчить про свою дієвість як механізму зовнішнього розвитку компанії.

Однак окремою особливістю цього розподілу є досить висока частка (25%) сфери телекомунікацій і технологій (їх представниками, наприклад, є Apple та Alphabet, які наразі є широкопрофільними). Варто звернути увагу на те, що компанії, які працюють у цьому напрямі, мають набагато більшу ринкову капіталізацію, ніж корпорації, задіяні у будь-якій іншій сфері. Наприклад, ринкова капіталізація Apple складає 961,26 млрд дол. США станом на 2019 рік, у той час як найвищий рівень ринкової капіталізації у банківській сфері має JP Morgan Chase – 368,50 млрд дол. США. Сфери телекомунікації та технології більш схильні до монополізації, а вартісний показник угод по M&A, на відміну від кількісного, перевищує вище згаданий банківський та фінансовий сектори (табл. 2).

Таблиця 2. Вартість угод M&A за провідними галузями у 2019 році [6]

Table 2. Cost of M&A transactions by leading industries in 2019 [6]

Галузь	Загальна вартість угод, млрд дол.
Медіа	227,32
Телекомунікації та технології	154,00
Банківська та фінанси	126,37
Паливно-енергетична	517,60
Страховання	50,81

У таблиці також наведено галузь Медіа, оскільки окремі проекти вищезгаданих корпорацій задіяні і у цій сфері. Окрім того, за проаналізованими вище даними можна зробити висновки про сталий, пропорційний розвиток паливно-енергетичної галузі,

вартісний показник угод М&А якої найвищий (517,60 млрд дол. США) при досить високому кількісному показнику (968 угод) станом на 2019 рік.

Як зазначалося раніше, у 2017 році відбулася угода між компанією Walt Disney та медіахолдингом 21st Century Fox, що потрапила у 10 найдорожчих угод М&А за останні 20 років (див. табл. 1). Це допомогло The Walt Disney Company ще більше зміцнити свої позиції на ринку (рис. 5).

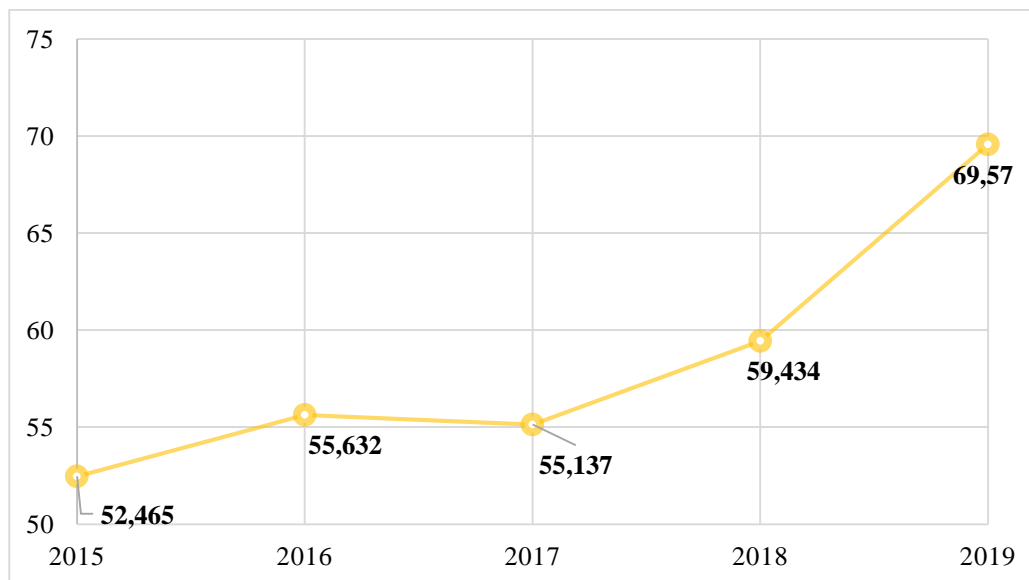


Рисунок 5. Прибуток The Walt Disney Company за 2015–2019 роки (млрд. дол. США) [8, 9, 10, 11, 12]

Figure 5. The Walt Disney Company's profit for 2015–2019 (billion US dollars) [8, 9, 10, 11, 12]

Після угоди Disney стали власником кіностудії 20th Century Fox, кабельних каналів, серед яких FX і National Geographic, а також закордонних активів, включно з Star India. Також до Disney перейшов контроль над частиною Fox у сервісі потокового відео Hulu, таким чином збільшивши свій пакет в цій компанії. Отже, придбані активи й контент 21st Century Fox мав стратегічну мету посилити конкурентоспроможні позиції відносно потокового сервісу Netflix, а також отримати перевагу над прямими конкурентами Warner Media і Apple.

Як бачимо з графіка, вищезгадана угода справді стала фактором посилення конкурентоспроможності The Walt Disney Company, адже після незначної втрати своїх позицій і зменшення прибутку (на 495 млн дол. США) у 2017 році, упродовж наступних 2 років прибуток зріс майже на 14,5 млрд дол. США. Таким чином, Disney досягли ефекту синергії та збільшили довіру акціонерів.

За даними Comscore [13], Disney разом з Fox станом на 2019 рік займає близько 51,54% частки на міжнародному ринку, з яких на ресурси студії Fox припадає 8,58%, а також 38% американського кіноринку. Таким чином, The Walt Disney Company отримав абсолютну перевагу над своїми конкурентами. Варто зазначити, що для компанії Disney угоди по М&А є частиною їх постійного розвитку, і у цій галузі вони вважаються найбільш агресивним покупцем.

У 2006 році Walt Disney Pictures (основна студія конгломерату) купила Pixar Animation Studios за 7,4 млрд. дол. США. Таким чином, Disney не лише усунула серйозного конкурента, але й отримала більше можливостей для прибутку. Варто

зазначити, що сучасні М&А у сфері розваг, як правило, не призводять до кардинальних змін у внутрішній політиці компанії. Студія Pixar продовжила свою діяльність, володіючи більшими ресурсами. В той же час на ринку підтримується ілюзія широкого вибору, а конгломерат отримує максимальну вигоду від широкого асортименту пропонованих товарів.

У 2009 році Disney купили The Marvel Studios за 4,24 млрд дол. До 2010 року вони займали близько 50% ринку коміксів, а за даними порталу Statista [14] лише фільми з персонажами, права на яких були придбані, принесли медіахолдингу 4,42 млрд дол у 2019 році. В загальному, прибуток цього дочірнього підприємства становив 15% від усього прибутку The Walt Disney Company у 2019 році.

Також у 2012 році укладено угоду вартістю в 4 млрд дол. США з придбання кінокомпанії Lucasfilm, внаслідок чого конгломерат отримав права на близько 17000 персонажів.

Як вже зазначалося раніше, ринок М&А є досить чутливим щодо коливань в економіці. І хоча зменшення циклічних коливань ми могли спостерігати в динаміці, згідно з попереднім дослідженням (див. рис. 1), однак згідно з даними ІММА кількісні та вартісні показники М&А у 2020 році вже відображають тенденцію до зниження (10320 угод загальною вартістю 652,7 млрд. дол. США) станом на квітень 2020 року. Кризові явища 2020 року призвели до суттєвої дестабілізації господарської діяльності та значного збільшення економічної невизначеності, а також до більш нестабільних цін на активи, курсів обміну валют і помітного зниження довготермінових процентних ставок у країнах з розвинутою економікою [15]. Тобто варто очікувати зниження ділової активності на ринку М&А. Однак навіть така ситуація має певні перспективи. Досвід 2008 та 2014 років показав збільшення кількості кризових М&А угод. Ознаки класичної кризової М&А угоди – це стислі терміни й ціна об'єкта продажу нижче за ринкову [16]. Зростання кількості таких угод передбачається і в нинішній економічній ситуації. За даними Global Capital Confidence Barometer [17] близько 56% опитаних СЕО цікавлять перспективи М&А у найближчі 12 місяців (ця цифра навіть зросла на 4% у порівнянні з попередніми опитуваннями у 2019 році). Також можемо очікувати певного галузевого перерозподілу: на початку 2020 року галузями, які зберегли динаміку, пропорційну до минулого року, стали банківська, фармацевтична, страхова, ІТ та програмного забезпечення, а також телекомунікації.

Окрім того, близько 72% СЕО планують реструктуризації та зміни стратегій компанії, щоб зберегти свою конкурентоспроможність. Дослідження вказують, що великі корпорації, навіть ті, що тривалий час успішно функціонують на ринку, часто стикаються з проблемами інноваційного розвитку, яких вимагає сучасний ринок. Причини такого явища пов'язані з типовим для корпорацій підходом до управління, що передбачає стандартизовані процеси, бюрократичний стиль управління, низький рівень прихильності до ризикових проєктів, а також незначні прояви творчості [18, с. 27]. В такому випадку ТНК зацікавлені у співпраці зі стартапами, які демонструють гнучкість та інноваційний підхід. Причинами цьому є доходи стартапів, а також їх динамічний розвиток у порівнянні з транснаціональними гігантами та їх конкурентний потенціал, адже в разі успіху стартап може витіснити з ринку менш інноваційну ТНК [18, с. 27]. Прикладами компаній, що вже тривалий час ведуть таку політику і купують стартапи є Alphabet Inc. та Apple Inc., що вже були вказані як одні з найпотужніших ТНК.

Висновки. Для ТНК злиття та поглинання виступають надійною формою інвестицій, яка дає можливість зміцнити конкурентні позиції на світовому ринку. При реалізації транснаціональними корпораціями таких операцій відбуваються глобальні процеси перерозподілу світового ринку, перезавантаження економіки приймаючої країни, створюється нова система міжнародних відносин. При проведенні аналізу

світових тенденцій M&A наведені статистичні дані констатують активізацію M&A на сучасному етапі, а точніше збільшення їх якісних і вартісних показників, не зважаючи на хвилеподібність цього явища, а також укладання найбільш крупних та вартісних угод переважно великими корпораціями та потужними ТНК. Це сприяє посиленню їх позицій, здійснення M&A у галузях з високим рівнем монополізації. Такими є сфери банківська та фінансова, нафтопереробна, а також металургійна, енергетична. Можна відзначити потенціал галузі телекомунікацій. Наявний прямий зв'язок між вартісними та кількісними показниками угод по M&A як інструменту посилення конкурентоспроможності компанії та збільшення рівня ринкової капіталізації корпорацій та монополізації галузей, що свідчить про його ефективність. На прикладі The Walt Disney Company, що обрала для себе виключно зовнішню політику розвитку, ми бачимо, як шляхом угод M&A компанія змогла посилити свої позиції на ринку і зайняти половину частки міжнародного ринку, таким чином монополізуючи галузь медіа. Зважаючи на чутливість ринку M&A до зовнішніх факторів, можемо очікувати зниження кількісних та вартісних показників угод у 2020 році, але, на нашу думку, варто очікувати збільшення кризових угод, що стає можливістю для ТНК за низькою ціною викупити перспективні проекти. Також очікуємо галузевих змін на ринку M&A: найперспективнішими вважаємо банківську, фармацевтичну, страхову, ІТ та програмного забезпечення, а також телекомунікації. В контексті інноваційного розвитку ТНК, якого вимагає час, вважаємо доцільним збільшення угод M&A відносно стартапів, адже вони є перспективними, гнучкими відносно ринку та відповідають вимогам часу за своєю формою ведення бізнесу.

Conclusion. Thus, for TNCs, mergers and acquisitions are the reliable form of investment enabling to strengthen the competitive position in the world market. When such operations are carried out by transnational corporations, global processes of redistribution of the world market take place, the economy of the host country is restarted, and a new system of international relations is created. While analyzing global M&A trends, the above given statistics proves the intensification of M&A at the present stage, and more precisely, the increase in their quality and cost, despite the wave-like nature of this phenomenon, as well as the conclusion of the largest and most valuable transactions mostly by large corporations and powerful TNCs, contributing to the strengthening of their positions, the implementation of M&A in industries with a high level of monopolization. These are the areas of banking and finance, oil refining, as well as metallurgy, energy. The potential of the telecommunications industry can be noted. There is direct link between the value and quantity of M&A agreements as a tool to strengthen the company's competitiveness and increase the market capitalization of corporations and monopolize industries, which indicates its effectiveness. On the example of The Walt Disney Company, which has chosen purely foreign development policy, we can notice how due to M&A agreements the company was able to strengthen its market position and take half the share of the international market, thus monopolizing the media industry. Taking into account the sensitivity of the M&A market to external factors, we can expect the decrease in the quantity and value of transactions in 2020, but, in our opinion, we should expect the increase of crisis agreements, which makes it possible for TNCs to buy promising projects at low cost. Also, we expect sectoral changes in the M&A market: considering banking, pharmaceutical, insurance, IT and software, as well as telecommunication spheres to be the most promising. In the context of required innovative TNCs development, we consider it reasonable for increasing M&A agreements concerning startups, as they are promising, flexible in the market and meet the requirements of the time in their form of business operation.

Список використаної літератури

1. Зуб А. Т. Стратегічний менеджмент: Теорія і практика. Москва : Видавництво Юрайт, 2019. 375 с. URL: https://stud.com.ua/7069/menedzhment/strategiyi_zrostannya. (дата звернення: 17.05.2020).
2. Чупринський М. Ф. Вплив глобалізації на національну економіку: позитивні та негативні сторони. Тернопіль, 2016. 45 с. URL: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/2336/1/Chuprinskiy_M.pdf. (дата звернення: 18.05.2020).
3. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев : Ника-Центр, 1998. С. 317.
4. Петленко Ю. В., Керімов П. О. Теоретичні аспекти злиття та поглинання компаній. Фінанси України. 2013. № 8. С. 113–121. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Fu_2013_8_12. (дата звернення: 18.05.2020).
5. Славуцький Ю. І. Сутність, види та стадії злиттів та поглинань у міжнародному бізнесі. Економічне майбутнє України : матеріали Конференції наукової молоді. Київ : НАСОА, 2019. С. 215-218. URL: <http://194.44.12.92:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/3949/%d0%a1%d0%bb%d0%b0%d0%b2%d1%83%d1%86%d1%8c%d0%ba%d0%b8%d0%b9.pdf?sequence=1>. (дата звернення: 18.05.2020).
6. M&A Statistics. URL: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>. (accessed: 19.05.2020).
7. The World's Largest Public Companies. GLOBAL 2000. URL: <https://www.forbes.com/global2000/#515f1e80335d>. (accessed: 19.05.2020).
8. Disney's Fiscal Full Year and Q4 2019 Earning Results. URL: <https://www.thewaltdisneycompany.com/wp-content/uploads/2019/11/q4-fy19-earnings.pdf>. (accessed: 19.05.2020).
9. Disney's Fiscal Full Year and Q4 2018 Earning Results. URL: <https://www.thewaltdisneycompany.com/wp-content/uploads/2018/11/q4-fy18-earnings.pdf>. (accessed: 19.05.2020).
10. Disney's Fiscal Full Year and Q4 2017 Earning Results. URL: <https://www.thewaltdisneycompany.com/wp-content/uploads/q4-fy17-earnings.pdf>. (accessed: 19.05.2020).
11. Disney's Fiscal Full Year and Q4 2016 Earning Results Webcast. URL: <https://www.thewaltdisneycompany.com/wp-content/uploads/q4-fy16-earnings.pdf>. (accessed: 19.05.2020).
12. Disney's Fiscal Full Year and Q4 2015 Earning Results. URL: <https://www.thewaltdisneycompany.com/wp-content/uploads/q4-fy15-earnings.pdf>. (accessed: 19.05.2020).
13. Market analytics. Comscore. URL: <https://www.comscore.com/> (accessed: 19.05.2020).
14. Disney Plus – statistics and facts. Statista. URL: <https://www.statista.com/> (accessed: 20.05.2020).
15. COVID-19 Фінансова звітність. Дата оновлення: 10.05.2020. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2020/03/covid-19-financial-reporting-resource-centre.html> (дата звернення: 20.05.2020).
16. Нечаєв Ю. Кризисные бизнес-сделки: 4 совета продавцам. Українська правда 30 квітня 2020 р. Електронне видання. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/04/30/660024/>. (дата звернення: 20.05.2020).
17. Global Capital Confidence Barometer. URL: https://www.ey.com/en_lu/ccb. (accessed: 20.05.2020).
18. Максимчук А. І. Активізація взаємодії транснаціональних корпорацій із стартап-проектами Київ, 2019. 95 с. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29119/1/%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D1%81%D0%B8%D0%BC%D1%87%D1%83%D0%BA.pdf>. (дата звернення: 20.05.2020).

References

1. Zub A.T. (2019) *Stratehichni menedzhment: Teoriia i praktyka*. [Strategic Management: Theory and Practice] Moskva : Vydavnytstvo Yurait. URL: https://stud.com.ua/7069/menedzhment/strategiyi_zrostannya (accessed: 17.05.2020) (in Russian).
2. Chuprinskyi M. F. (2016) *Vplyv hlobalizatsii na natsionalnu ekonomiku: pozytyvni ta nehatyvni storony* [The impact of globalization on the national economy: pros and cons] Ternopil, TNEU. URL: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/2336/1/Chuprinskiy_M.pdf (accessed: 18.05.2020). (in Ukrainian)
3. Blank I. A. (1998) *Slovar'-spravochnik finansovogo menedzhera* [Financial manager dictionary]. Kyiv : Nika-Centr. (in Ukrainian)
4. Petlenko Yu.V. (2013) *Teoretychni aspekty zlyttia ta pohlynannia kompanii* [Theoretical aspects of mergers and acquisitions]. *Finansy Ukrainy*, no. 8. pp. 113–121. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20

- &S21 STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Fu_2013_8_12 (accessed: 18.05.2020).
5. Slavutskiy Yu.I. (2019) *Sutnist, vydy ta stadii zlyttiv ta pohlynan u mizharodnomu biznesi* [The essence, types and stages of mergers and acquisitions in international business] Proceedings of the The economic future of Ukraine (*Ukraine*. Kyiv. April 5, 2019) Kyiv: NAAAS, pp. 215-218. URL: <http://194.44.12.92:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/3949/%d0%a1%d0%bb%d0%b0%d0%b2%d1%83%d1%86%d1%8c%d0%ba%d0%b8%d0%b9.pdf?sequence=1> (accessed: 18.05.2020).
 6. M&A Statistics. website. Update date 20.02.2020. URL: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/> (accessed: 19.05.2020).
 7. The World's Largest Public Companies. GLOBAL 2000. Website. URL: <https://www.forbes.com/global2000/#515f1e80335d> (accessed: 19.05.2020).
 8. Disney`s Fiscal Full Year and Q4 2019 Earning Results Webcast. URL: <https://www.thewaltdisneycompany.com/wp-content/uploads/2019/11/q4-fy19-earnings.pdf> (accessed: 19.05.2020).
 9. Disney`s Fiscal Full Year and Q4 2018 Earning Results Webcast. URL: <https://www.thewaltdisneycompany.com/wp-content/uploads/2018/11/q4-fy18-earnings.pdf> (accessed: 19.05.2020).
 10. Disney`s Fiscal Full Year and Q4 2017 Earning Results Webcast URL: <https://www.thewaltdisneycompany.com/wp-content/uploads/q4-fy17-earnings.pdf> (accessed: 19.05.2020).
 11. Disney`s Fiscal Full Year and Q4 2016 Earning Results Webcast. URL: <https://www.thewaltdisneycompany.com/wp-content/uploads/q4-fy16-earnings.pdf> (accessed: 19.05.2020).
 12. Disney`s Fiscal Full Year and Q4 2015 Earning Results Webcast. URL: <https://www.thewaltdisneycompany.com/wp-content/uploads/q4-fy15-earnings.pdf> (accessed: 19.05.2020).
 13. Market analytics. Comscore. Website. URL: <https://www.comscore.com/> (accessed: 19.05.2020).
 14. Disney Plus - statistics and facts. Statista. Website. URL: <https://www.statista.com/> (accessed: 20.05.2020).
 15. COVID-19 Finansova zvitnist. Website. Data onovlennia: 10.05.2020. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2020/03/covid-19-financial-reporting-resource-centre.html> (accessed: 20.05.2020).
 16. Nechaev Yu. (2020) *Krizisnye biznes-sdelki: 4 soveta prodavcam*. [Crisis business deals: 4 tips for sellers.] *Ukrainska pravda* (electronic journal), April 30, 2020. Available at: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/04/30/660024/> (accessed: 20.05.2020).
 17. Global Capital Confidence Barometer. Website. URL: https://www.ey.com/en_lu/ccb (accessed: 20.05.2020).
 18. Maksymchuk A. I. (2019) *Aktyvizatsiia vzaïmodii transnatsionalnykh korporatsii iz startup-proektamy* [Activization of transnational corporations and startup projects] Kyiv. KPI URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29119/1/%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D1%81%D0%B8%D0%BC%D1%87%D1%83%D0%BA.pdf> (accessed: 20.05.2020). (in Ukrainian).



УДК 339.727.4

ВПЛИВ ПРОТЕКЦІОНІСТСЬКИХ ТЕНДЕНЦІЙ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЦІНОУТВОРЕННЯ КРИПТОВАЛЮТ

Владислав Ковбаса

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, Київ, Україна

Резюме. Досліджено вплив сучасних протекціоністських тенденцій у світовій торгівлі на процес ціноутворення криптовалют, капіталізація яких, у свою чергу, характеризується значним зростанням, що стало новим економічним феноменом і згодом породило значну кількість думок щодо майбутньої трансформації грошово-кредитних відносин у глобальному масштабі. Гіпотеза про наявність такого взаємозв'язку зустрічається у роботах зарубіжних вчених і потребує детальнішого дослідження. Для розрахунку міри взаємозалежності статистичних даних, які відображають процеси запровадження протекціоністських заходів у міжнародній торгівлі та ціноутворення криптовалют було взято обсяги торгівлі між США та КНР, а також рівень капіталізації біткойна. Вибірki вказаних даних обрано за релевантний для дослідження період часу: з початку 2017 року, виходячи з початку вагомих змін у досліджуваних процесах. Використано такі інструменти визначення нелінійної кореляції: емпіричне кореляційне відношення η , що вказує на тісноту залежності взятих вибірок, індекс кореляції R , який відображає міру впливу фактора X на фактор Y , індекс детермінації R^2 , що позначає універсальну міру залежності однієї випадкової величини від множини інших. На основі розрахунків з'ясовано, що обмежувальні заходи в міжнародній торгівлі не мають впливу на процес ціноутворення крипто валют, адже взаємозв'язок між взятими вибірками даних відсутній, згідно з кожним з перелічених вище показників. Виокремлено групу факторів, які впливають на сучасне місце протекціоністських дій суб'єктів світового господарства у ціноутворенні криптовалют на даному етапі їх розвитку та пояснюють отримані в ході розрахунків результати. Розглянуто такі фактори: висока волатильність криптовалют; обмеженість їх державного регулювання; слабка прив'язаність обсягів їх емісії до реального перебігу глобального економічного розвитку; низька диверсифікованість сфер обслуговування криптовалюти; забезпечення обігу у галузях/сферах, що незначною мірою залежні від протекціоністських заходів; репутаційні ризики для великих компаній.

Ключові слова: протекціонізм, криптовалюта, торгові війни, кореляція, ціноутворення криптовалют.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.237

Отримано 24.05.2020

УДК 339.727.4

INFLUENCE OF PROTECTIONISM TENDENCIES OF GLOBAL ECONOMY ON CRYPTOCURRENCIES PRICING

Vladyslav Kovbasa

Deposit guarantee fund, Kyiv, Ukraine

Summary. The paper deals with the impact of current protectionism trends in the world trade on the cryptocurrencies pricing, the capitalization of which is characterized by significant growth. They have become a new economic phenomenon and even generated some expectations of the future monetary relations transformation. The hypothesis of such relationship existence is found in the papers of foreign scientists and requires more detailed investigation. In order to calculate the degree of relationship of statistic data that reflect the processes of protectionist measures in international trade and cryptocurrency pricing, the volume of trade between the United States and China as well as the level of bitcoin capitalization are taken. Samples of the above mentioned data are

selected as the relevant for the investigation of the period of time: since the beginning of 2017 as the starting point of significant changes in the investigated processes. The following instruments for nonlinear correlation determination: empirical correlation ratio η , which indicates the closeness of the statistical samples relationship, correlation index R , which reflects the degree of the influence of factor X on factor Y , determination index R^2 , which indicates the universal measure of one random variable dependence on the variety of the others are used in this paper. The calculation results show that restrictive measures in international trade do not influence the cryptocurrencies pricing due to the absence of relationship between the data samples. The above mentioned situation is confirmed by each indicator. The group of factors that influences the current place of protectionism actions of economic agents in the cryptocurrencies pricing at this stage of their development, and explains the results, obtained by the calculations is defined in this paper. The following factors are considered: high volatility of cryptocurrencies; limited state regulation; weak dependence of their emissions to the real situation in global economic development; low diversification of cryptocurrency turnover areas; provision of circulation in economic branches/fields that are not significantly dependent on protectionist measures; reputational risks for large companies.

Key words: protectionism, cryptocurrency, trade wars, correlation, cryptocurrencies pricing.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.237

Received 24.05.2020

Постановка проблеми. Тенденції розвитку світової торгівлі, що тривалий час визначалися шляхом до падіння тарифних і нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі, набули змін протягом останніх кількох років. Наразі світ почав тяжіти до протекціоністських тенденцій. Це тягне за собою зміни в процесі інтернаціоналізації виробництва й системі грошового обігу, відносно новим учасником якого стала криптовалюта.

Такий актив, як криптовалюта став достатньо популярним у торгівлі на сучасних біржових майданчиках, відтак питання дослідження впливу факторів його ціноутворення набуває значної ваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен криптовалюти з'явився на початку XXI століття, саме з біткоіна, однак особливу увагу до себе прикував у 2013 році з доволі тривалим зростанням своєї вартості. Наразі тематика криптовалют розглядається з абсолютно різних сторін як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Розвитку набули дослідження їх перспектив домінування у світовій валютній системі. Наприклад Шаров, Денністон та інші розглядають державні гроші на основі технології блокчейну за можливого конкурента долару на роль глобальної валюти [1, с. 136], [2, с. 10]. З позицій лібертаріанства можливу роль криптовалюти без втручань з боку держави в якості світової розглядає Сейтім та інші [3, с. 54]. Гудзовата, Лизун, Ліщинський розглядають можливості інтеграції криптовалют до національних валютних систем [4, с. 70], [5, с. 54]. Молчанова та Ковтонюк розглядають можливість прив'язки державних валют до криптовалюти [6, с. 144]. Як інструмент фінансування незаконної діяльності криптовалюту розглядають Солдатов та Карлов як базу для фінансування терористичної діяльності [7, с. 181]. Схожа позиції і у Мовчана, який розглядав її роль у протиправній діяльності в цілому [8, с. 80].

Однак наразі питання факторів впливу на капіталізацію криптовалют є дослідженим не повною мірою. Хаєс довів, що пропозиція криптовалют не є провідним чинником капіталізації криптовалюти, натомість таку роль відіграє рівень її емісії [9, с. 6]. Розглядали внутрішні та зовнішні фактори впливу на розвиток криптовалюти Совбетов, Спенкелінк та інші [10, с. 7], [11, с. 50]. Специфіку інвестування в такий вид інструментів розглянув Фраттаролі [12, с. 59].

Впливу протекціоністських заходів на розвиток криптовалют торкалися у своїх дослідженнях Денністон, який вбачав у них бар'єр для зростання ролі таких валют у світовій валютній системі [2, с. 6], Боуїор, Селмі та Вогар розглядають біткоїн – найбільш капіталізовану криптовалюту як ризиковий актив в умовах політики протекціонізму, що повинно вести до виходу інвесторів з даного активу [13, с. 6087].

Еванс же розглядає протекціонізм як передумову різкого зростання впливу криптовалют, як альтернативи для виконання функції засобу нагромадження [14, с. 9]. При цьому автори взаємозв'язок між розвитком криптовалют та впровадженням протекціоністських заходів деталізовано не розглядали, тому він не може вважатися доведеним.

Метою дослідження є вивчення впливу протекціоністських заходів на ціноутворення криптовалют.

Постановка завдання. Досягнення поставленої мети передбачає виконання таких завдань:

- оцінити міру зв'язку між запровадженням протекціоністських заходів та ціноутворенням криптовалют;
- обґрунтувати фактори, що визначають роль протекціоністських тенденцій міжнародної торговельної політики у капіталізації криптовалют.

Дане дослідження базується на використанні таких методів: наукової абстракції, аналізу, синтезу, узагальнення, індукції, аналогії, статистичного та системного.

Виклад основного матеріалу. Криптовалюти, які на перших етапах свого становлення розвивались як валюта для азартної індустрії, фінансування протиправних діянь стали використовуватися населенням деяких країн з економічними проблемами, особливо інфляційного характеру як альтернатива національній валюті. Основними прикладами таких процесів є Венесуела та Зімбабве, де криптовалюти, в умовах відсутності регулюючого законодавства, стали основним інструментом купівлі іноземної валюти та збереження приватних заощаджень. Також все більше країн впроваджують заходи регулювання обігу таких валют, вводять правила оподаткування операцій з ними, активізувалась біржова торгівля такими активами.

Наразі значний вплив на розвиток світової економіки чинить новий етап протекціоністських заходів, що уповільнюють розвиток глобалізації та спеціалізації, а відтак уповільнюють темпи зростання світової економіки. Запроваджені заходи карантинного характеру у зв'язку з епідеміологічною ситуацією початку 2020 року також носять і дезінтегруючий характер, виходячи з наявних бар'єрів перетину кордонів, у тому числі й для цілей бізнесу.

Триваючі вже кілька років торгові війни та новий етап нарощення впливу протекціоністських заходів на перебіг світової торгівлі дають можливість зібрати достатні вибірки статистичної інформації та проаналізувати вплив таких процесів на економічний феномен криптовалют, які паралельно перебували на новому етапі свого розквіту, протягом якого їх капіталізація зросла в десятки чи навіть сотні разів.

Найбільшою мірою у торговій війні задіяні саме США та Китай. Між цими країнами протистояння є найсильнішим. Інструментами виступають у даному випадку як тарифні, так і нетарифні методи регулювання. В той же час інтенсивність торгових війн між США та ЄС чи іншими країнами є значно нижчою, однак може носити характер жорсткої геополітичної боротьби з застосуванням санкцій. Найяскравішими з таких прикладів є застосування санкцій проти Сирії, Ірану, Росії тощо.

В той же час найпопулярніша криптовалюта – біткоїн встигла отримати певне поширення у США, включно із можливістю використання як засобу платежу при купівлі багатьох видів послуг [15, с. 73]. При цьому США є лідером за кількістю платіжних транзакцій, в той час як Китай донедавна був абсолютним лідером з майнінгу [16, с. 131]. Саме тому ситуація у відносинах даних двох країн може чинити вагомий вплив на розвиток ринку криптовалют за умови їх достатньо вагомої участі у міжнародних грошових потоках, диверсифікованості обслуговування галузей економіки. Найбільш залученим в такі процеси є саме біткоїн – криптовалюта, яка є стабільно найбільш капіталізованою на даному ринку та займає на ньому станом на 20 квітня 2020 року 63,65% [17]. Саме капіталізація є агрегованим показником, який водночас вміщує в собі

як обсяг емітованих одиниць валюти, так і їх обмінний курс, в даному випадку виражений в доларах США (див. рис. 1). Дані з капіталізації біткоїна є релевантним джерелом інформації для визначення впливу протекціоністських заходів на розвиток криптовалюти.

Саме біткоїн є найбільш «класичною» крипто валютою. Саме про нього найчастіше говорять у контексті можливості отримання статусу гегемона у світовій валютній системі, або ж, принципи його роботи беруть в основу такої валюти, за умови опису ситуації домінування криптовалюти. Водночас інші лідируючі за капіталізацією криптовалюти мають суттєві відмінності у своїх принципах роботи. Наприклад Ripple є валютою, розробленою значною мірою для здійснення обмінних валютних операцій. Вона часто залучена до роботи банківської системи, не передбачає майнінгу, містить дуже значні елементи общинних систем обміну (CES), як наприклад використання з метою подолання валютних ризиків при торгівлі між країнами, налагодження транскордонного співробітництва тощо [19, с. 18]. Криптовалюта Ethereum спеціально розроблена для роботи в умовах використання смарт-контрактів і зачасти зслуговує саме цю сферу. Таким чином бачимо, що ці криптовалюти є меншою мірою диверсифіковані ніж біткоїн, більшою мірою піддаються регулюванню з боку держави та є більш легкими для відслідковування. Водночас попри такі особливості, вони значною мірою є пропорційними біткоїну в динаміці руху ціни [13, с. 6084], що підтверджує орієнтацію ринку саме на цю валюту.

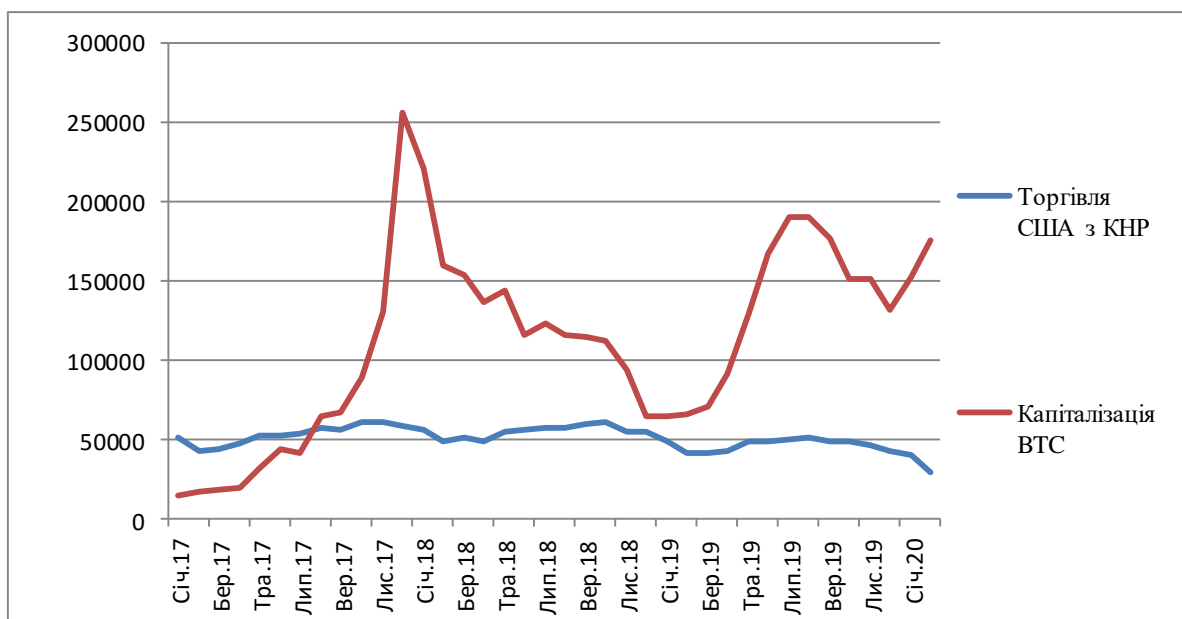


Рисунок 1. Обсяги торгівлі між США й Китаєм та капіталізація біткоїна з 2017 р. [17; 18]

Figure 1. Volumes of the US-China trade and bitcoin capitalization since 2017 [17; 18]

Враховуючи найбільшу кількість дій та значні обсяги впливу на двостороннє співробітництво в межах торгової війни між США та Китаєм, саме торгівля даних двох країн буде найвищою мірою відображати вплив протекціоністських заходів (див. рис. 1). До того ж дана торгова війна має найбільший вплив на світову економіку та процеси співробітництва між країнами, виходячи з того факту, що в ній задіяно дві найбільші економіки. При цьому варто зважати, що повноцінний розрахунок конкретного впливу

протекціоністських заходів на економіки не є можливим. Саме тому є зміст залучати показник торгівлі, адже очікуваний ефект, що розраховується перед упровадженням таких заходів, є змодельованою величиною і не може повноцінно врахувати вплив ринкових чинників та довготермінового ефекту, що в подальшому результуватиме у переміщення виробництв. Водночас агреговані показники економіки США, такі, як ВВП чи навіть сукупний обсяг торгівлі даної країни надто незначною мірою відобразатимуть вплив протекціоністських заходів. Адже якщо брати масштаб таких показників і вплив на них великої кількості інших факторів, дані показники реагуватимуть на такі заходи надто слабкою мірою.

Маючи статистичну інформацію, що лягла в основу рисунку 1 можна розрахувати коефіцієнт кореляції, який і стане відображенням взаємозалежності цих двох процесів та дасть змогу зробити висновок про вплив протекціоністських заходів на розвиток ринку криптовалют.

Найпоширенішим показником кореляції є коефіцієнт кореляції Пірсона. При його розрахунку рівень взаємозв'язку лежатиме в діапазоні [-1; 1]. Відтак кореляція, що наближається до нуля, є несуттєвою, значення ж, близькі до «-1» чи «1» відобразатимуть сильний негативний чи позитивний взаємозв'язок. На основі статистичних даних обсягів торгівлі між США та КНР та обсягів капіталізації ринку біткоїна в щомісячному розрізі за період з січня 2017 до лютого 2020 років [17; 18] коефіцієнт кореляції Пірсона становить

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^m (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^m (y_i - \bar{y})^2}} = 0,048543$$

Даний результат означає відсутність залежності між взятими показниками, а незначним тяжінням до позитивної кореляції в такому випадку можна знехтувати. Однак коефіцієнт кореляції Пірсона характеризує лінійний взаємозв'язок, і, враховуючи різницю в амплітуді коливань кожного з графіків, може існувати необхідність розрахунку нелінійної залежності. Специфіка руху графіка та досягнення пікового рівня капіталізації біткоїном у грудні 2017 р., після чого відбувся спад, дозволяє висунути на основі графічного методу гіпотезу про наявність нелінійної кореляції, що носить степеневий характер.

Підтвердити таку можливість можна за допомогою розрахунку емпіричного кореляційного відношення

$$\eta = \sqrt{\frac{\sum (\bar{y} - y_x)^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}} = 0,0831$$

За умови $\eta > r_{xy}$ зв'язок є нелінійним. При цьому емпіричне кореляційне відношення обчислюється для всіх форм зв'язку й служить для вимірювання тісноти залежності. Змінюється вказаний показник у межах η [0; 1]. У даному випадку показник є меншим за значення в «0,1», відтак зв'язок між факторами відсутній.

Вплив фактора X на фактор Y (вплив обсягів торгівлі між США та Китаєм на капіталізацію біткоїна) можна розрахувати через індекс кореляції R. На відміну від лінійного коефіцієнта кореляції він характеризує міру нелінійного зв'язку і не характеризує її напрямом. Змінюється в межах від 0 до 1.

$$R = \sqrt{1 - \frac{\sum(y_i - y_x)^2}{\sum(y_i - \bar{y})^2}} = 0,0831$$

Отримана величина свідчить про те, що фактор X несуттєво впливає на фактор Y.

Індекс детермінації R^2 , що дорівнює відношенню поясненої рівнянням регресії дисперсії результату Y до загальної дисперсії Y є відображенням частки випадків зміни фактора X, що зумовлюють зміну фактора Y в умовах нелінійного зв'язку.

$$R^2 = 1 - \frac{\sum(y_i - y_x)^2}{\sum(y_i - \bar{y})^2} = 0,0069$$

$$R^2 = 1 - \frac{\sum(y_i - y_x)^2}{\sum(y_i - \bar{y})^2} = 0,0069$$

Як наслідок, лише в 0,69% випадків зміни фактора X призводять до змін фактора Y. Решта змін пояснюється зовнішніми відносно вказаної моделі факторами.

Для вибірок даних, що використовувались у розрахунках, період з початку 2017 року був взятий за основу, виходячи з факту, що саме з того часу почалося стрімке зростання капіталізації біткоіна, яке дозволяє порівнювати його з величиною обсягів торгівлі між США та КНР. Також саме з початку 2017 року президентом США є Дональд Трамп, прихід якого на посаду й розпочав розгортання протекціоністських заходів з боку США, що й дало початок торговельній війні між двома країнами. До таких заходів відносять зростання митних бар'єрів на цілу групу товарів, включаючи сонячні панелі, електроніку, супутники, медичні товари тощо, розслідування стосовно порушень інтелектуальних прав з боку КНР і т.д.

Також саме період з початку 2017 року дозволяє врахувати ефект від введення перших протекціоністських заходів з боку США, адже початкова частина динаміки графіка відповідає періоду лише очікувань таких заходів внаслідок заяв, зроблених у межах президентської виборчої кампанії США 2016 року. Відтак взята вибірка враховує попередній відносно торгової війни стан ринку.

Всі зазначені показники відображають відсутність взаємозв'язку між факторами X та Y. Тобто торговельній війні та розгортання протекціоністських заходів не чинять впливу на розвиток ринку криптовалют.

Основними факторами такого результату є:

- висока волатильність;
- обмеженість державного регулювання;
- слабка прив'язаність обсягів емісії до реального перебігу глобального економічного розвитку;
- низька диверсифікованість сфер обслуговування криптовалюти;
- забезпечення обігу у галузях/сферах, що незначною мірою залежні від протекціоністських заходів;
- репутаційні ризики для великих компаній.

Перш за все причиною даного результату є висока волатильність такого виду активів, що значною мірою збільшує валютні ризики при роботі з такою мірою вартості. Наявність додаткових ризиків значною мірою знижує стимул інвесторів вкладатись у такий актив.

Криптовалюти досі часто є «сірим» активом з точки зору держави. Інвестори в такий актив часто є незахищеними, оскільки державне регулювання його обігу відсутне

у багатьох країнах. Попри це наразі триває процес узаконення біржового обігу криптовалют, деякі ж країни розглядають їх і як форму грошей [20, с. 31] із відповідним регулюванням.

Емісія криптовалют зазвичай базується на процесі майнінгу, що ґрунтується на розв'язанні складних математичних задач за допомогою спеціального програмного забезпечення і ніяк не є прив'язаною до кредитного механізму держави, що на пряму залежить від інтенсивності економічних процесів та взаємодії суб'єктів народного господарства.

Також важливим фактором є залученість криптовалют до обслуговування обмеженого кола сфер і галузей та відігравання ними значної ролі у сферах протиправної економічної діяльності та у достатньо закритих економіках країн, що значною мірою страждають від потужних інфляційних тенденцій власних національних валют. Така ситуація не дозволяє криптовалютам повноцінно використовуватися для забезпечення обігу в міжнародній торгівлі, що не дозволяє розвинути залежності ціноутворення криптовалют від упровадження торгових обмежень.

Щодо розгляду біткоїн як найбільш ризикового інструмента для інвестування в умовах обмежень та протекціонізму згідно з дослідження Боуїора, Селмі та Вогара [13, с. 6087], то участь даної криптовалюти у сферах, що не повною мірою відчують на собі вплив явища протекціонізму, значні труднощі державних структур у відслідковуванні розрахунків не дають розвинути чіткій негативній кореляції між капіталізацією даного інструмента та динамікою протекціоністських заходів у США, роблячи дані процеси незалежними один від одного.

З приводу розгляду Евансом криптовалют як об'єктів для інвестування в період розвитку протекціоністських тенденцій [14, с. 9], то висока волатильність таких інструментів не дозволяє чітко спрогнозувати ціновий тренд. Відтак можливість виконання даними валютами функції засобу нагромадження є дуже обмеженою та створює значні курсові ризики. Також в таких умовах значними можуть бути й репутаційні ризики для великих компаній, які дотримуються концепції корпоративної соціальної відповідальності, адже широке використання криптовалют у тіньовій економіці часто є визначальним чинником для відмови від такої валюти з метою утримання власної ділової репутації «чистою».

Висновки. Криптовалюти не надто значною мірою є прив'язаними до глобальних торгових процесів. Обслуговування ними міждержавного товарообігу є достатньо обмеженим для забезпечення відсутності впливу обмежувальних заходів у міжнародній торгівлі на капіталізацію криптовалют. Наразі криптовалюти займають свої, відносно вузькі ніші ринку, де й відбувається виконання ними функції засобу обігу, що й, в свою чергу, сприяє підтримувannya їх ціни. Додатково підтримування попиту на криптовалюти сприяє виконання ними функції засобу нагромадження в умовах інвестування в такий актив задля уникнення сплати податків у випадку використання криптовалют як альтернативи офшорним зонам.

Conclusions. Hence, cryptocurrencies are not intensively tied to the global trading processes, their contribution to the interstate trade turnover is rather limited to ensure that the restrictive measures in international trade do not affect the cryptocurrencies capitalization. At present, cryptocurrencies occupy their relatively narrow market segments, where they perform exchange function, contributing to their price support. In addition, support of demand for cryptocurrencies is facilitated by their acting as a store mean. They perform this money function when market agents use cryptocurrencies as an alternative to offshore zones in order to avoid taxes.

Список використаної літератури

1. Шаров О. Глобальна криптовалюта як перспектива світової валютної системи. Журнал європейської економіки. 2018. № 1 (17). С. 126–138. <https://doi.org/10.35774/jee2018.01.116>
2. Denniston Garrett B. The Global Transition Away from the Dollar and the American Military Implications. *Naval War College Report*. 2018. 12 p. URL: <https://apps.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/1062008.pdf>.
3. Сейтим, Айганым Е. Использование криптовалют как альтернативное решение проблем мировой валютной системы. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 50–55.
4. Гудзовата О. О. Криптовалюти у грошово-кредитній сфері: технології, перспективи та безпека. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2017. № 53. С. 66–70.
5. Лизун М., Ліщинський І. Тренди розвитку регіональної та мультилатеральної валютної інтеграції. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 1. С. 52–57. URL: http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/1_69_1_2019_ukr/1_69_1_2019.pdf#page=52.
6. Молчанова Е. Ю., Ковтонюк Е. В. Конфігурація сил у світовій валютній системі: історична ретроспектива. *Бізнесінформ*. 2018. № 8. С. 137–145.
7. Солдатов Г. С., Карлов Р. Г. Криптовалюта как новый инструмент финансирования деятельности террористических организаций. *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 6. С. 181–183.
8. Сіддікі Н. Хак, Мовчан Р. О. Криптовалюти та Blockchain-технології у сучасній протиправній діяльності. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. 2018. № 1 (10). С. 78–83.
9. Hayes Adam. What factors give cryptocurrencies their value: an empirical analysis. *The New School for Social Research Working Paper*. 2014. № 06/2014. 6 p. URL: http://www.economicpolicyresearch.org/econ/2014/NSSR_WP_062014.pdf.
10. Sovbetov Yhlas. Factors influencing cryptocurrency prices: Evidence from bitcoin, ethereum, dash, bitcoin, and monero. *Journal of Economics and Financial Analysis*. 2018. № 2 (2) P. 1–27.
11. Spenkelink H. F. The Adoption Process of Cryptocurrencies-Identifying factors that influence the adoption of cryptocurrencies from a multiple stakeholder perspective. *University of Twente*. 2014. 103 p. URL: http://essay.utwente.nl/65677/1/Spenkelink_MA_MG.pdf.
12. Marc André Frattaroli. *Essays in Financial Economics*. Doctor of Sciences Thesis : Lausanne. 2020. 204 p. URL: https://infoscience.epfl.ch/record/273700/files/EPFL_TH7882.pdf.
13. J. Bouoiyour R. Selmi M. E. Wohar. Safe havens in the face of Presidential election uncertainty: A comparison between Bitcoin, oil and precious metals. *Applied Economics*. 2019. № 57. P. 6076–6088. <https://doi.org/10.1080/00036846.2019.1645289>.
14. Evans Olaniyi. The effects of US-China trade war and Trumponomics. *Forum Scientiae Oeconomia*. 2019. № 1 (2). P. 47–55. URL: <https://mpr.aub.uni-muenchen.de/93682/>.
15. Молчанова Е. Ю., Солодковський Ю. М. Глобальна сервісна природа сучасних крипто-валют. *Міжнародна економічна політика*. 2014. № 1. С. 60–79.
16. Ліфанова М. Розвиток фінансових інновацій у трансформаційних змінах міжнародних фінансових центрів. *Вектори розвитку науки і бізнесу в глобальному середовищі тренди та перспективи : матеріали нац. наук.-практ. конф. м. Тернопіль, 7 лист. 2019 р. Тернопіль : THEU, 2019. С. 131–134.*
17. *Cryptoassets price-tracking website CoinMarketCap*. URL: <https://coinmarketcap.com/>.
18. *Official website of the United States Census Bureau*. URL: <https://www.census.gov/>.
19. Ковбаса В. А., Комплементарні валютні системи та криптовалюти: класифікація та аналіз доцільності використання. *Інтелект XXI*. 2017. № 5. С. 17–22.
20. Єфименко Т. І. Інновація фінансових технологій в умовах посилення економічної безпеки. *Наукові праці НДФІ*. 2017. № 4 (81). С. 29–33.

References

1. Sharov O. (2018) Hlobalna kryptovaliuta yak perspektyva svitovoi valiutnoi systemy [Global cryptocurrency as a prospect of the world currency system]. *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky*. No 1(17). pp. 126-138 <https://doi.org/10.35774/jee2018.01.116>
2. Denniston, Garrett B. (2014) The Global Transition Away from the Dollar and the American Military Implications. *Naval War College Report*. 2018. 12 p. Available at : <https://apps.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/1062008.pdf>
3. Seitim Aiganym E. (2014) Ispolzovanie kriptovaliut kak alternativnoe reshenie problem mirovoi valiutnoi sistemy [The Usage of Cryptocurrency as an Alternative Solution of Issues of the World Monetary System]. *Problemy ekonomiky*. No. 2. pp. 50-55.
4. Hudzovata O. O. (2017) Kryptovaliuty u hroshovo-kredytnii sferi: tekhnolohii, perspektyvy ta bezpeka [Cryptocurrencies in the monetary sphere: technologies, perspectives and security]. *Visnyk Lvivskoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. No 53. pp. 66-70.

5. Lyzun M., Lishchynskiy I. (2019). Trendy rozvytku rehionalnoi ta multylateralnoi valiutnoi intehtratsii [Trends for the development of regional and multilateral monetary integration]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*. No 1. pp. 52-57. Available at : http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/1_69_1_2019_ukr/1_69_1_2019.pdf#page=52
6. Molchanova, E. Yu., Kovtoniuk E. V. (2018) Konfiguratsiia syl u svitovii valiutnii systemi: istorychna retrospektyva [The Configuration of Forces in the World Currency System: a Historical Retrospective]. *Biznesinform*. No 8. pp. 137-145
7. Soldatov G. S., Karlov R. G. (2017) Kriptovaliuta kak novyi instrument finansirovaniia deiatelnosti terroristicheskikh organizatsii [Cryptocurrency as a new instrument for the activities of terrorist organizations financing]. *Ekonomika i predprinimatelstvo*. No 6. pp. 181-183.
8. Siddiki N. Khak, Movchan R. O. (2018) Kriptovaliuty ta Blockchain-tekhnologii u suchasnykh protyvpopravnykh diialnosti [Cryptocurrencies and Blockchain technologies in modern illegal activities]. *Visnyk studentskoho naukovohto tovarystva DonNU imeni Vasylia Stusa*. No 1(10). pp. 78-83.
9. Hayes, Adam (2014) What factors give cryptocurrencies their value: An empirical analysis. *The New School for Social Research Working Paper*. No 06/2014. 6 p. Available at : http://www.economicpolicyresearch.org/econ/2014/NSSR_WP_062014.pdf
10. Sovbetov, Yhlas. (2018) Factors influencing cryptocurrency prices: Evidence from bitcoin, ethereum, dash, bitcoin, and monero. *Journal of Economics and Financial Analysis*. No 2(2). pp. 1-27.
11. Spenkelink, H. F. (2014) The Adoption Process of Cryptocurrencies-Identifying factors that influence the adoption of cryptocurrencies from a multiple stakeholder perspective. University of Twente, 2014. 103 p. Available at : http://essay.utwente.nl/65677/1/Spenkelink_MA_MG.pdf
12. Marc André Frattaroli. (2020) Essays in Financial Economics. 204 p. (Doctor of Sciences Thesis), Lausanne. Available at : https://infoscience.epfl.ch/record/273700/files/EPFL_TH7882.pdf
13. J. Bouoiyour, R. Selmi, M. E. Wohar. (2019) Safe havens in the face of Presidential election uncertainty: A comparison between Bitcoin, oil and precious metals. *Applied Economics*. No 57. pp. 6076-6088. <https://doi.org/10.1080/00036846.2019.1645289>.
14. Evans Olaniyi. (2019) The effects of US-China trade war and Trumponomics. *Forum Scientiae Oeconomia*. No 1(2). pp. 47-55. Available at : <https://mpr.aub.uni-muenchen.de/93682/>
15. Molchanova E. Yu., Solodkovskiy Yu. M. (2014) Hlobalna servisna pryroda suchasnykh krypto-valiut [Global service nature of modern cryptocurrencies]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*. No 1. pp. 60-79.
16. Lifanova, M. (2019) Rozvytok finansovykh innovatsii u transformatsiinykh zminakh mizhnarodnykh finansovykh tsentriv [Development of the financial innovations in transformational changes of international financial centers]. *Vektory rozvytku nauky i biznesu v hlobalnomu seredovyshchi trendy ta perspektyvy*. (national scientific-practical conference). 7.11.2019. Ternopil. pp. 131-134.
17. Cryptoassets price-tracking website CoinMarketCap. Available at : <https://coinmarketcap.com/>.
18. Official website of the United States Census Bureau. Available at : <https://www.census.gov/>.
19. Kovbasa V. A. (2017) Komplementarni valiutni systemy ta kriptovaliuty: klasyfikatsiia ta analiz dotsilnosti vykorystannia [Complementary currency systems and cryptocurrencies: classification and usefulness]. *Intelekt XXI*. No 5. pp. 17-22.
20. Yefymenko T. I. (2017) Innovatyzatsiia finansovykh tekhnolohiy v umovakh posylennya ekonomichnoyi bezpeky [Innovation of financial technologies in conditions of economic security enhancement]. *Naukovi pratsi NDFI*. No 4(81). pp. 29-33.



УДК 339.9

КОМПЛАЄНС І КОМПЛАЄНС-РИЗИКИ В КОНТЕКСТІ ПИТАНЬ КОРПОРАТИВНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ (ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЗАРУБІЖНОЇ ПРАКТИКИ)

Вікторія фон Розен

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», Київ, Україна*

Резюме. Досліджено питання розвитку норм і правил корпоративного управління, в історичному контексті. Зазначено особливості цього розвитку під впливом процесів інтернаціоналізації, глобалізації, дигіталізації та виникаючих останні 20 років на цьому тлі протиріч. Зазначено, що необхідними постають додаткові заходи щодо подолання цих протиріч і ризиків. Досліджено та розкрито сутність і взаємозв'язок питань корпоративної культури й корпоративної відповідальності, корпоративного управління й комплаєнс. Узагальнено й визначено принципи побудови системи корпоративного управління, зазначено її основні складові. Особливу увагу приділено питанню комплаєнс і комплаєнс-ризиків у контексті питань корпоративного управління й відповідальності. Крім того, досліджено вплив комплаєнс-ризиків на зростання рівня витрат компанії та розглянуто можливості вдосконалення підходів до оптимізації витрат унаслідок комплаєнс-ризиків. Поглиблення соціальної відповідальності для корпорацій має бути не лише гаслом, а й бути підкріпленням активною діяльністю в цьому напрямі (наприклад, у рамках ESG). Слід розрізняти заходи щодо попередження та подолання комплаєнс-ризиків для невеликих та середніх підприємств, сімейних підприємств і для великих підприємств, а також залежно від сфери діяльності. В будь-якому разі важливим постає питання впровадження ефективної системи GRC з метою зниження комплаєнс-витрат. Запровадження ефективної системи комплаєнс-менеджменту могло б сприяти мінімізації витрат, що пов'язані з комплаєнс-ризиками, причому ефективність системи має бути зумовлена «розумним» рівнем витрат на її розбудову з урахуванням витрат на залучення додаткового висококваліфікованого персоналу. Подальшими завданнями в дослідженні даного напрямку є з'ясування взаємозалежності комплаєнс-ризиків та потенційних можливостей економічного зростання; подальше дослідження комплаєнс-витрат на рівні окремих підприємств і світової практики в цілому; побудова відповідної моделі. Також у подальшому необхідно докладніше розглянути окремі види комплаєнс-ризиків, проаналізувати їх динаміку в загальній структурі ризиків.

Ключові слова: корпоративна культура, корпоративна соціальна відповідальність, корпоративне управління, комплаєнс, комплаєнс ризики.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.246

Отримано 10.06.2020

UDC 339.9

COMPLIANCE AND COMPLIANCE-RISKS IN THE CONTEXT OF CORPORATE RESPONSIBILITY AND CORPORATE GOVERNANCE (CERTAIN ASPECTS OF FOREIGN PRACTICE)

Viktoriia von Rosen

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

Summary. The problem of the development of norms and rules of corporate governance in its historical context are investigated in this paper. The peculiarities of this development under the influence of the processes

of internationalization, globalization, digitalization and the contradictions arising against this background over the last 20 years are defined. It is noted that additional measures are needed to overcome these contradictions and risks. The essence and interrelation of the problems of corporate culture and corporate responsibility, corporate governance and compliance are investigated and revealed. The principles of construction the corporate governance system are generalized and defined, their main components are indicated. Special attention to the problem of compliance and compliance risks in the context of corporate governance and responsibility is paid in this paper. In addition, the impact of compliance risks on the growth of company's losses is investigated and the possibilities of improving approaches to optimizing costs due to compliance risks are considered. Extension of social responsibility for corporations should be not only a slogan, but should be intensively supported by intense activities in this direction (for example, within the ESG). A distinction should be made between measures to prevent and overcome compliance risks for small and medium-sized enterprises, family businesses and large enterprises, as well as depending on the field of activity. In any case, it is important to implement effective GRC system to reduce compliance costs. The introduction of effective compliance management system could assist in minimizing the costs associated with compliance risks, and the system effectiveness should be determined by the "reasonable" level of costs for its development, taking into account the cost of attracting additional highly qualified personnel. Further tasks in the investigations in this area are to clarify the interdependence of compliance risks and potential opportunities for economic growth; further investigation of compliance costs at the level of individual enterprises and world practice in general; construction of the corresponding model. Also, in the future it is necessary to consider the certain types of compliance risk in details, to analyze their dynamics in the overall structure of risks.

Key words: corporate culture, corporate social responsibility, corporate governance, compliance, compliance-risks.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.04.246

Received 10.06.2020

Постановка проблеми. Особливі умови та виклики, що постають сьогодні перед міжнародною бізнес-спільнотою, незалежно від країни або сфери діяльності, вимагають модернізації підходів в управлінні й контролі, особливо для компаній, орієнтованих на ринок капіталу. Це пов'язано з процесами діджиталізації, інтернаціоналізації, глобалізації та виникаючими на цьому тлі протиріччями. Необхідними постають додаткові заходи щодо подолання цих протиріч і ризиків.

Комплаєнс та комплаєнс-ризиків є відносно новою темою. Підходи, що вже стали традиційними щодо визначення норм та правил корпоративного управління й набули поширення в останні 20 років у практиці діяльності Британських компаній, США та Західної Європи на вимогу часу і на відповідь гучним процесам були доповнені. Поглиблення соціальної відповідальності компаній, з одного боку, великі збитки, що несуть компанії як наслідок комплаєнс-ризиків, вплив на репутацію компанії (репутаційні ризики), з іншого боку, потребують проведення подальшого наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні підходи щодо з'ясування понять «корпоративної культури», «соціальної відповідальності» та «корпоративного управління» знайшли своє відображення в роботах Alan Sitkin та Nick Bowen, Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Franklin Allen. Питання комплаєнс та комплаєнс-ризиків було досліджено на основі робіт Christian Strenger, Marc Steffen Rapp, Michael Wolff та Rüdiger von Rosen [1].

Мета статті – дослідження комплаєнс і комплаєнс-ризиків у контексті корпоративної відповідальності та управління в сучасних умовах.

Постановка завдання. Для досягнення поставленої мети визначено такі наукові завдання:

- узагальнити й визначити основні підходи щодо взаємовідносин понять «корпоративна культура», «корпоративна відповідальність», «корпоративне управління», «комплаєнс»;
- визначити комплаєнс-ризиків в структурі загальних ризиків у діяльності компаній;
- дослідити вплив комплаєнс-ризиків на зростання рівня витрат компанії;

- визначити можливості вдосконалення підходів до оптимізації втрат унаслідок комплаєнс-ризиків.

Виклад основного матеріалу. Спочатку розглянемо основні тенденції міжнародного економічного розвитку, визначені певним мотиваційним впливом і відповідними чинниками [2, 15–16].

Серед мотивацій міжнародного бізнесу, які пояснюють, чому і де працюють компанії, можна виокремити мікро- та макромотивацію. До мікромотивації відноситься пошук прибуткових напрямів і стратегічних цілей. Інші мотивації більше пов'язані з зовнішніми, так званими макротенденціями – це такі, як політичні, державні, макроекономічні, соціально-культурні, які не відносяться до сфери контролю компанії. Звичайно ж, мікро- і макрочинники є взаємопов'язаними і такий зв'язок здатен проявлятися в ситуаціях, які виходять за рамки прийнятних для компанії, наприклад, коли вона змушена шукати інших шляхів вирішення проблем та/або обмежень, що постають.

Деякі з головних факторів розвитку світового бізнесу сьогодні є:

Внутрішні:

- Розширення продажу.
- Використання існуючих компетенцій.
- Використання додаткових потужностей/можливостей.
- Поширення ризиків.
- Уникнення перенасичення.
- Інтернаціоналізація компетенцій.
- Набуття ресурсів.
- Отримання доступу до більш ефективного входження.

Зовнішні:

- Технології.
- Лібералізація регуляторних рамок.
- Інституції, що сприяють вільній торгівлі.
- Глобальна парадигма конкурентоспроможності.
- Дерегуляція фінансів.

На цьому тлі процеси, які відбуваються в розвитку ринків капіталу та його основних суб'єктів, є закономірним явищем, що пов'язане з боку внутрішніх чинників впливу з поширенням ризиків, інтернаціоналізацією компетенцій, отриманням кращих можливостей доступу до ринків капіталу тощо.

Зовнішні чинники впливу пов'язані з розвитком новітніх технологій, зміною глобальної парадигми конкурентоспроможності, появою нових інституцій.

Відповідно змін, що відбувалися в функціонуванні ринків капіталу та діяльності його основних суб'єктів, акціонерних товариств, були перш за все пов'язані впродовж останньої чверті сторіччя зі зміною самого оточуючого середовища: посиленням процесів інтернаціоналізації, глобалізації, технологізації. В таких умовах актуальним постає питання значення й ролі корпоративної культури. Від компанії, що орієнтована на ринок капіталу, вимагається посилення так званої корпоративної відповідальності. З боку ринку капіталу необхідним є впровадження узагальнюючих світової практику підходів до питань корпоративного управління.

Досліджуючи питання корпоративного управління необхідно визначити юридичний, економічний та історичний аспекти. Двом останнім аспектам ми і приділемо основну увагу.

Тема корпоративного управління є актуальною в Німеччині останні 25 років. До часу активної інтернаціоналізації ринку капіталу тема корпоративного управління в Німеччині суттєвої ролі не відігравала. Навпаки, в інших країнах, таких, як Велика

Британія та, особливо, Сполучені Штати Америки ця тема набула актуальності з огляду на спрямованість корпорацій на ринок капіталу та інвесторів.

Наприкінці 90-х років минулого століття ОЕСР створив групу експертів з метою підготовки для ринку капіталів країн-членів керівництва для управління корпорацією на базі кращої світової практики. Це керівництво мало готуватися не лише для країн-членів, а й для країн з «emerging Markets». У 1999 році цей документ був представлений ОЕСР та мав загальний характер, виходячи з необхідності інтегрувати в собі підходи, прийнятні для економік різних країн з відмінним правовим полем. В цей час Німеччина залишалася під тиском, що називається, «домашніх банків» та попереднього закону щодо діяльності акціонерних товариств. Це мало історичне підґрунтя. У зв'язку з індустріалізацією в середині XIX сторіччя та посиленням цього процесу після двох світових війн, у 1920 та 1950 рр. були взяті акції нових та додаткових випусків, орієнтовані на біржу підприємств, до власного портфелю банків.

Після другої Світової війни забезпечення розбудови промисловості через банки та страхові компанії з боку держави засобами регулювання було підтримано. Даний підхід виявився ефективним та німецька економіка в повоєнні часи пережила так зване «економічне чудо». Навпаки, наприклад, США застосовували в післякризовий період інший підхід (принцип) роздільної діяльності традиційних та інвестиційних банків.

Багаточисельні дослідження з боку чи то ОЕСР, чи то інших інституцій у різних країнах посилили свою увагу до проблеми корпоративного управління з середини 90-х років. До них відносяться англійський «Code of Best Practise» (Cadbury) та звіт «Directors Remuneration» (Greenbury), Corporate Governance («Hampel/Report»). Інші країни – США, Франція, Бельгія також проводили аналогічні дослідження.

Тоді це був лише невеликий крок для науковців та з боку фінансового сектора щодо визнання Кодексу, що базувався б на кращій світовій практиці. Такий документ був би для певних країн та Німеччини доброю підмогою як для представників банків, які у 80-ті та 90-ті роки набули свій перший інтенсивний зарубіжний досвід, особливо в Нью Йорку та Лондоні.

Звичайно ж, про особливу потребу ринку капіталу Німеччини не йдеться. Ринкова капіталізація біржоорієнтованих німецьких підприємств до валового внутрішнього продукту становила 60%, у США – 140%, Великій Британії – 160%. У будь-якому разі вбачалося логічним для подальших можливостей розвитку в умовах інтернаціоналізації визначити необхідні правові врегулювання для поглиблення транспарентності ринку капіталу та активізації інвестиційного процесу, що особливо було важливо як для економіки Німеччини, так і її ринку капіталу.

В 1999 році після інтенсивного опрацювання питань корпоративного управління комісією під керівництвом професора, доктора Uwe H. Schneider та Christian Strenger представлені основні положення документа. Було визначено:

- відповідальність в управлінні та контролі з боку підприємства й концерну, також вони мали опікуватися питаннями довіри з боку майбутніх акціонерів, надавачів боргового капіталу, співробітників, партнерів по бізнесу;
- принципи відкритості на національних та міжнародних ринках капіталу.

В подальшому постає питання підготовки Кодексу в Німеччині, який вступив в дію в 2003 році [3]. Майже два десятиліття потому, в березні 2020 року, Кодекс був доопрацьований відповідно до потреб управління підприємством з використанням кращих підходів, а також виходячи з негативної практики управління в діяльності підприємств. Це дизель-скандал, відмивання грошей, Cum-Ex скандал, картельні змови тощо. Тобто багато питань з тих, що лежать у площині комплаєнс та комплаєнс-ризиків.

Таким чином, мова йде вже про сполучення різноманітних складових в питанні корпоративного управління. В основі подальшого розвитку й підвищення рівня значення

системи корпоративного управління лежать зростаючі глобалізаційні процеси, діджиталізація всіх сфер життя, інноваційні цикли, що прискорюються. Підґрунтям для оптимізованої структури управління та її постійного моніторингу ефективності є знання правових і регуляторних положень щодо діяльності підприємств і виникаючих ризиків [4, с. 260–263]. Основними характеристиками функціонуючої системи корпоративного управління є те, що всі системи базуються на загальному і повному аналізі ризику; для всіх компонентів корпоративного управління визначені чіткі обов'язки; існує прозора, змістовна документація щодо систем, виявлених ризиків та пов'язаних із цим заходів, інструкцій, вказівок та загального контролю.

До основних елементів системи корпоративного управління відносять: систему ризик-менеджменту; систему внутрішнього контролю; систему комплаєнс-менеджменту; систему внутрішнього аудиту.

Система ризик-менеджменту (RMS) – це сукупність усіх заходів щодо виявлення, оцінювання та моніторингу всіх суттєвих ризиків, а також повідомлення про них. Сюди відносяться заходи щодо виявлення ризику, оцінювання ризику, ризик-контролю, моніторингу ризику.

Система внутрішнього контролю (IKS) складається з суми правил та процедур, які забезпечують належне функціонування та організацію процесів, моніторинг та регулювання, в тому числі моніторинг критичних областей, визначених системою ризик-менеджменту. Це досягається шляхом забезпечення належної прозорості та безпеки щодо досягнення таких цілей: ефективності оперативних операцій, надійності звітності, відповідності чинним законам, нормативним вимогам та внутрішнім регламентам.

Система комплаєнс-менеджменту (CMS) є важливою частиною управління ризиками, вона служить для виявлення, оцінювання, моніторингу та контролю всіх основних комплаєнс-ризиків. Вона не обмежується шахрайством й корупційними ризиками та може охоплювати різні сфери, визначені компанією. Відповідно відносимо сюди всі закони, нормативні акти та інструкції, також договірні зобов'язання. Вони мають розроблятися в усіх правових сферах.

Система внутрішнього аудиту (IRS) – втілює в собі незалежну об'єктивну функцію безпеки та підтримки, яка призначена для підвищення цінності та вдосконалення оперативного бізнесу. Метою є оцінка та підвищення ефективності управління ризиками в процесах контролю та управління, що охоплює всі сфери діяльності компанії (сюди ж відносимо комплаєнс-аудит та запобігання шахрайству).

Зупинимося докладніше на визначенні ризиків та комплаєнс-ризиків. Це є необхідним з огляду на основні засади функціонування зазначених систем. Ризики можуть бути класифіковані таким чином (за визначенням Corinna Breyel, Christina Gasser, Kai Ismar und Renate Kappauf) [4, с. 248–250]:

1. Стратегічні ризики, що впливають на майбутню конкурентоспроможність підприємства. У визначенні майбутніх можливоостей можемо виокремити внутрішні та зовнішні ризики.
2. Оперативні ризики, що пов'язані з оперативними процесами в діяльності підприємства та визначають поточний успіх компанії.
3. Фінансові ризики, що пов'язані з майновим, фінансовим і доходним становищем компанії.
4. Комплаєнс-ризиків, що пов'язані з дотриманням існуючих норм і правил.

До основних комплаєнс-ризиків відносяться:

- ризик, що пов'язаний з обмеженням експорту;
- ризик купівлі, пов'язаний з загрозою порушення відповідності. Основними індикаторами є відсутність цілісності в ланцюгу постач серед співробітників і посередників, а також зловживання подарунками та запрошеннями:

- ризик корупції;
- ризик маніпуляції з балансом;
- ризик змови, що пов'язаний з порушенням антимонопольного законодавства;
- ризик соціальних стандартів;
- ризик ІТ.

Комплаєнс-ризик пов'язаний з відповідальністю перед законом відповідно до встановлених норм, з необхідністю повернення понесених збитків у разі настання ситуацій, що зумовлені цими ризиками і не пов'язана з комплаєнс можлива втрата репутації також лежить у площині так званих комплаєнс-ризиків. При оцінюванні ризиків все це є мотивацією для врахування можливих впливів бізнес-моделі, що застосовується, існуючих відмінностей у ділових практиках різних країн тощо.

Таким чином, підсумовуючи все зазначене вище, можемо додатково визначити наступне:

1. Корпоративна культура може бути визначена як набір непрописаних норм і правил, що діють у рамках одного підприємства чи групи підприємств. Питання корпоративної відповідальності пов'язане як з юридичним, так етичним визначенням того, що слід забезпечувати компанії в своїй діяльності та пов'язане з поняттями «етики» і «коду поведінки». До питання ж корпоративного управління відносяться правові та регуляторні положення щодо складу ради директорів, захисту інтересів міноритарних акціонерів, адміністративного контролю та обліку.

2. Дефініція комплаєнс також не може бути визначена лише з юридичного боку. Це поняття, що пов'язане з виконанням обов'язку та дотриманням, виконання правових норм та правил самої компанії.

3. GRC – Governance, Risk, Compliance – управління, ризик, комплаєнс. GRC – це не щось нове. Така комбінація щодо основних підходів управління, ризику та комплаєнс виникла як відповідь на запит часу. Дуже часто ці питання постають разом з визначенням корпоративна соціальна відповідальність (Corporate Social Responsibility – CSR). Останнім часом набули особливої актуальності питання соціальної та екологічної відповідальності підприємств, тому комбінація ESG – Environmental, Social, Governance – Навколишнє середовище, соціум, управління також вже є вживаною.

Стосовно значення наведеної тематики свідчить наступна статистична інформація. За прогнозом оборот у сфері GRC (управління, ризик та комплаєнс) у світі в 2021 році передбачається на рівні 38 млрд дол. у порівнянні з 2016 роком, коли даний показник сягав 19,42 млрд дол. [6].

В нинішній ситуації невизначеності навколишнє середовище, управління, ризик та комплаєнс стали важливими як ніколи [7]. Про це свідчать і статистичні дані, які демонструють неабияку активність компаній у впровадженні ризик-менеджменту, комплаєнс, заходів кібербезпеки тощо. 57% опитаних керівників компаній назвали комплаєнс-ризик найсуттєвішим. Тільки 36% організацій обмежуються програмою «enterprise risk management» (ERM). 69% не впевнені в тому, що їх поточна політика ризик-менеджменту є достатньо відповідно до сьогоденних вимог.

Класифікація щодо ризиків у банківській сфері має такий вигляд:

- операційний ризик (включаючи кібер-ризик);
- регуляторний комплаєнс;
- кредитний ризик.

Серед пріоритетів ризик-менеджменту фінансових інституцій є: підвищення якості, доступності та своєчасності даних про ризики (79%); поліпшення інформаційних систем та технологічних інфраструктур у контексті питання забезпечення ризик-менеджменту(68%).

Фінансові інституції серед найважливіших програм ЕРМ визначають такі пріоритетні:

- взаємодія між складовими бізнесу та функціями ризик-менеджменту (66%);
- управління зростаючими регуляторними вимогами та очікуваннями (61%);
- створення та впровадження культури ризику на підприємстві (55%).

Статистика стосовно комплаєнс-менеджменту свідчить, що лише 27% керівників комплаєнс-відділів упевнені в необхідності поточних змін. У будь-якому разі для організацій незалежно від розміру середні витрати на одного працівника становлять 10 000\$ (становили в 2017 році). На цьому тлі інший показник виглядає вражаюче. 59 млрд дол. – це сума сплачених корпораціями штрафних санкцій, пов'язаних з регуляторними взаємодіями. Цей показник зріс у понад 5 разів у порівнянні з 2010 роком. Кредитні спілки, наприклад у США сплачують разом 6,1 млрд дол. щорічних регуляторних витрат або 15% від операційних витрат. У цьому випадку ефективний GRC, управління – ризик – комплаєнс-підхід допоможе знизити комплаєнс-витрати.

Висновки. Визначено позиціонування комплаєнс-менеджменту в структурі корпоративного управління. Показаний взаємозв'язок основних понять, а саме: корпоративна культура, корпоративна відповідальність, корпоративне управління, комплаєнс, ризики та комплаєнс-ризик.

Одним із основних висновків є те, що переоцінити роль та значення соціальної відповідальності в сучасному суспільстві важко. Соціальні наслідки в разі порушення основних принципів відповідності законодавчим і загальноприйнятими нормам може сягати рівня суспільства, країни, світової спільноти і вимірюватись мільярдами збитків. Про це вже неодноразово свідчила практика.

Поглиблення соціальної відповідальності для корпорацій має бути не лише гаслом, а й бути підкріпленим активною діяльністю в цьому напрямі (наприклад, у рамках ESG).

Слід розрізняти заходи щодо попередження та подолання комплаєнс-ризиків для невеликих та середніх, сімейних та для великих підприємств, а також залежно від сфери діяльності. В будь-якому разі важливим постає питання впровадження ефективної системи GRC з метою зниження комплаєнс-витрат.

Запровадження ефективної системи комплаєнс-менеджменту могло б сприяти мінімізації витрат, що пов'язані з комплаєнс-ризиками, причому ефективність системи має бути зумовлена «розумним» рівнем витрат на її розбудову з урахуванням витрат на залучення додаткового висококваліфікованого персоналу.

Подальшими завданнями в дослідженні даного напрямку є з'ясування взаємозалежності комплаєнс-ризиків та потенційних можливостей економічного зростання; подальше дослідження комплаєнс-витрат на рівні окремих підприємств і світової практики в цілому; побудова відповідної моделі. У подальшому необхідно докладніше розглянути окремі види комплаєнс-ризиків, проаналізувати їх динаміку в загальній структурі ризиків.

Conclusions. The positioning of compliance management in the structure of corporate governance is determined. The interrelation of basic concepts, such as: corporate culture, corporate responsibility, corporate governance, compliance, risks and compliance risks is shown.

One of the main conclusions is that it is difficult to estimate the role and importance of social responsibility in modern society. Social consequences in case of violation of the basic principles of compliance with legal and generally accepted norms can reach the level of society, country, world community and be measured in billions of losses. This has been repeatedly evidenced by practice.

Extension of social responsibility for corporations should be not only a slogan, but should be intensively supported by intensive activities in this direction (for example, within ESG).

A distinction should be made between measures to prevent and overcome compliance risks for small and medium-sized enterprises, family businesses and large enterprises, as well as depending on the field of activity. In any case, it is important to implement effective GRC system to reduce compliance costs.

The introduction of effective compliance management system could assist in minimizing the costs associated with compliance risks, and the system effectiveness should be determined by the «reasonable» level of costs for its development, taking into account the cost of attracting additional highly qualified personnel.

Further tasks in the investigations in this area are to clarify the interdependence of compliance risks and potential opportunities for economic growth; further investigation of compliance costs at the level of individual enterprises and world practice in general; construction of the corresponding model. Also, in the future it is necessary to consider the certain types of compliance risk in details, to analyze their dynamics in the overall structure of risks.

Список використаної літератури

1. Rüdiger von Rosen, Der Deutsche Corporate Governance Kodex und seine Bedeutung für Transparenz und Unternehmensverantwortung in «Finanzmarktakteure und Corporate Social Responsibility», Gutkind Ulshöfer/Beate Feuchte (Hrsg.), Wiesbaden 2011.
2. International Business. Challenges and Choices. Alan Sitkin and Nick Bowen, OXFORD University Press, 2010.
3. Berliner Initiativkreis German Code of Corporate Governance, DB 2000. 1573 p.
4. Prof. Dr. Kai C. Andrejewski, Prof. Dr. h.c. mult. Peter Hommelhoff Der Navigator für den Aufsichtsrat. Praktisch. Risikoorientiert. Konyentriert., Audit Committee Institute e.V.(ACI), Druck- und Verlagshaus Yarbock GmbH&Co.KG, 1. Auflage. 2018.
5. Prof. Dr. Marc Steffen Rapp, Prof. Christian Strenger, Prof. Dr. Michael Wolff German Code Compliance 2019. Analysis of the Declarations of Conformity with the German Corporate Governance Code (Version February 7th, 2017). May 2019. URL: <https://ssrn.com/abstract=3391304>.
6. GRC Prognose zum weltweiten Umsatz 2021 I Statista URL: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/683573/umfrage/umsatz-im-bereich-enterprise-governance-risk-and-compliance/>.
7. Why GRC Matters: 50 Risk & Compliance Statistics. URL: <https://quantivate.com/blog/grc-risk-compliance-statistics/>.

References

1. Rüdiger von Rosen, „Der Deutsche Corporate Governance Kodex und seine Bedeutung für Transparenz und Unternehmensverantwortung“ in „Finanzmarktakteure und Corporate Social Responsibility“, Gutkind Ulshöfer/Beate Feuchte (Hrsg.), Wiesbaden 2011.
2. International Business. Challenges and Choices. Alan Sitkin and Nick Bowen, OXFORD University Press, 2010.
3. Berliner Initiativkreis German Code of Corporate Governance, DB 2000, 1573 ff.
4. Prof. Dr. Kai C. Andrejewski, Prof. Dr. h.c. mult. Peter Hommelhoff Der Navigator für den Aufsichtsrat. Praktisch. Risikoorientiert. Konyentriert., Audit Committee Institute e.V.(ACI), Druck- und Verlagshaus Yarbock GmbH&Co.KG, 1. Auflage, 2018.
5. Prof. Dr. Marc Steffen Rapp, Prof. Christian Strenger, Prof. Dr. Michael Wolff German Code Compliance 2019. Analysis of the Declarations of Conformity with the German Corporate Governance Code (Version February 7th, 2017), May 2019 Available at : <https://ssrn.com/abstract=3391304>.
6. GRC – Prognose zum weltweiten Umsatz 2021 I Statista Available at : <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/683573/umfrage/umsatz-im-bereich-enterprise-governance-risk-and-compliance/>.
7. Why GRC Matters: 50 Risk & Compliance Statistics Available at : <https://quantivate.com/blog/grc-risk-compliance-statistics/>.

ГАЛИЦЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Науковий журнал

№ 4 (65) 2020

Переклад *Л. В. Джиджора*
Редактор *Є. І. Гриценко*.
Коректор *А. А. Флейтута*.
Комп'ютерне макетування *А. П. Катрич*.

Тираж 100 пр. Зам. № 3315.

Видавець Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
вул. Руська, 56, м. Тернопіль, 46001
E-mail: vydavnytstvo@tu.edu.te.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 4226 від 08.12.2011 р.