МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

НАУКОВИЙ ВІСНИК УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Випуск 29

Видавничий дім
«Гельветика»
2020

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор: **Пойда-Носик Ніна Никифорівна** – *кандидат економічних наук, професор, професор кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Відповідальний секретар: **Дроздовський Ярослав Петрович** – *кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Члени редколегії: **Брензович Катерина Степанівна** – *кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Верхоглядова Наталія Ігорівна – *доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, директор навчально-наукового інституту менеджменту, економіки та фінансів ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»*

Газуда Михайло Васильович – *доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Король Марина Михайлівна – *кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Кушнір Наталія Олексіївна – *кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету*

Лещук Галина Василівна – *доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника*

Палінчак Микола Михайлович – *доктор політичних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Приходько Володимир Панасович – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Слава Світлана Степанівна – *кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Химинець Василь Васильович – *доктор економічних наук, завідувач відділу досліджень Західного регіону в місті Ужгороді центру регіональних досліджень Національного інституту стратегічних досліджень*

Цалан Мирослава Іванівна – *кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Гайек О. – *доктор економічних наук, професор факультету управління та економічних досліджень, Вища школа Ягеллонська в м. Торун (Чехія)*

Ліпкова Л. – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Братиславського економічного університету (Словаччина)*

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 1 від 7 лютого 2020 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ серія КВ № 21015-10815Р,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

© ДВНЗ «Ужгородський національний університет», 2020
© Колектив авторів, 2020

ISSN 2413-9971

ЗМІСТ

Алексєєва Т. І.
МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ЯК ЧИННИК
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ: СЬОГОДЕННЯ ТА МАЙБУТНЄ **7**

Волошанюк Н. В., Береславець О. А.
ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ» В УКРАЇНІ **12**

Гаврилко Т. О., Антонова Р.
FINTECH: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ **17**

Гомон М. В.
ОЦІНКА РІВНЯ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА **23**

Горбачова І. В.
ІНСТИТУЦІЙНА СТАБІЛЬНІСТЬ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
ЗОВНІШНЬОЮ МІГРАЦІЄЮ В УКРАЇНІ **27**

Громенкова С. В.
ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДНОСТІ
ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ **31**

Давуд Гаджи Насири
ОЦЕНИВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОЗДАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН **37**

Данилюк М. О., Крихівська Н. О., Данилюк-Черних І. М.
СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
З ПОЗИЦІЙ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ **41**

Данкеєва О. М.
ОКРЕМІ КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ
ЩОДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ **46**

Esh Svitlana, Hnatenko Olena
THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE ACTIVITIES
OF NON-BANKING FINANCIAL INSTITUTIONS AND THEIR ROLE
IN THE DEVELOPMENT OF THE MODERN FINANCIAL SERVICES MARKET IN UKRAINE **51**

Захарчин Г. М., Гладун С. О.
ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ У КОНТЕКСТІ АДАПТАЦІЇ
МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ ДО ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ **57**

Зубков С.О.
СПЕЦИФІЧНІ КОНКРЕТНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СФЕРИ ХАРЧУВАННЯ **61**

Ілляшенко К. В.
ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ
НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ **67**

Калініченко З. Д., Сокол Р. В., Димитрієва О. Д.
ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ НЕЗБАЛАНСОВАНОСТІ
ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ У РЕАЛЬНОМУ І ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ **71**

Каут О. В., Пахлова О. В., Корсікова А. Д.
НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ
ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ **76**

Kozytskyi Valerii
PRICE DYNAMICS MODELING: CHAOS MODEL APPLICATION **80**

Крикунова В. М., Аверчева Н. О.
ПРІОРИТЕТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ
НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ОВОЧІВНИЦТВА В УКРАЇНІ **84**

Лещук Г. В.
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ **93**

Мізюк С. Г., Білик А. В.
ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ..... **98**

Ноняк М. В.
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ
РОЗВИТКОМ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **103**

Передерко В. П.
АНАЛІЗ ПОТОКІВ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ
У 2018 Р. ЗА ДАНИМИ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ. ЧАСТИНА 2..... **108**

Пестушко В. Ю.
МАКРОЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ТУРИЗМУ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ КРАЇН СВІТУ..... **114**

Петровська І. О., Мітал О. Г.
ВПЛИВ ШЕРИНГОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ІНДУСТРІЮ ГОСТИННОСТІ..... **120**

Петько С. М.
РОЛЬ ПІВДЕННОКОРЕЙСЬКИХ УРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ
У ПІДТРИМЦІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ..... **124**

Піддубна Л. І., Горобинська М. В.
ОЦІНЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... **129**

Полятикіна Л. І.
ДІАГНОСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ
РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ..... **134**

Радіонова О. М., Оболенцева Л. В., Александрова С. А.
КРЕАТИВНІСТЬ І ТУРИЗМ: ДІАЛЕКТИКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ (МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД)..... **138**

Сазонова Т. О., Даниленко В. В.
ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
ПІДПРИЄМСТВА В КОНКУРЕНТНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... **142**

Соломянова-Кирильчук К. О.
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ
ПОНЯТТЯ «САНАЦІЯ» ЧЕРЕЗ ВИВЧЕННЯ ЇЇ ВИДІВ І ФУНКЦІЙ..... **147**

Ткачук Г.О.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА:
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ТЛУМАЧЕННЯ БАЗОВОЇ КАТЕГОРІЇ..... **151**

Хім М. К., Савчук М. Ю.
ЗНАЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНОЇ ГЕНДЕРНОЇ ПОЛІТИКИ
ДЛЯ ПРОФЕСІЙНОГО ТА ОСОБИСТІСНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ..... **156**

Shaposhnykov Kostiantyn
CORPORATE AND GENERAL STATE APPROACHES
TO NATIONAL ECONOMY INVESTMENT ATTRACTIVE ENSURING..... **161**

Швець Ю. О., Грінберг І. О.
АНАЛІЗ РИНКУ ЗЕМЛІ УКРАЇНИ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ..... **164**

Шмалій Л. В.
ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА ЛАНЦЮГІВ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ..... **170**

Янчук Т. В., Любінчак К. Р., Вовколуп А. Ю.
ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ..... **176**

Симаков В. С.
ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ РОЗШИРЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ЯК СУБ'ЄКТАМИ
ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... **180**

Станіславик О. В.
КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ..... **186**

CONTENTS

Alekseeva Tatyana
INTERNATIONAL TOURISM AS A FACTOR
OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE: PRESENT AND FUTURE..... **7**

Voloshanyuk Natalia, Bereslavets Olena
FINANCING THE DEVELOPMENT OF THE "GREEN ECONOMY" IN UKRAINE..... **12**

Gavrilko Tetiana, Antonova Rehina
FINTECH: FOREIGN EXPERIENCE AND DEVELOPMENT FEATURES IN UKRAINE..... **17**

Homon Maryna
EVALUATION OF THE REGULATORY POTENTIAL LEVEL OF THE PREFERRED
TAXATION OF THE INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE..... **23**

Gorbachova Irina
INSTITUTIONAL STABILITY TO ENSURE EFFECTIVE MANAGEMENT
OF EXTERNAL MIGRATION OF UKRAINE..... **27**

Gromenkova Svitlana
INCREASING THE LEVEL OF ECONOMIC COMPLEXITY AS A FACTOR
FOR THE GROWTH OF THE UKRAINIAN ECONOMY..... **31**

Davud Haji Nasiri
ASSESSMENT OF OPPORTUNITIES FOR THE CREATION OF FREE ECONOMIC ZONES..... **37**

Danyliuk Mykola, Krykhivska Natalia, Danyliuk-Chernykh Iryna
STRATEGIC PARTNERSHIP OF BUSINESS ENTITIES IN BEHAVIORAL ECONOMY..... **41**

Dankeieva Oksana
CERTAIN CONCEPTUAL ASPECTS ON THE FORMATION
OF THE ENTERPRISES INVESTMENT STRATEGY..... **46**

Esh Svitlana, Hnatenko Olena
THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE ACTIVITIES OF NON-BANKING
FINANCIAL INSTITUTIONS AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT
OF THE MODERN FINANCIAL SERVICES MARKET IN UKRAINE..... **51**

Zakharchyn Halyna, Hladun Svitlana
EMOTIONAL INTELLIGENCE IN THE CONTEXT OF ADAPTATION
OF YOUNG PROFESSIONALS TO PROFESSIONAL WORK..... **57**

Zubkov Serhii
SPECIFIC METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY
OF FOOD SPHERE ENTERPRISES' MANAGEMENT PROCESSES..... **61**

Illiashenko Kateryna
THE PROBLEM OF STATISTICAL REPORTING ON DOMESTIC ENTERPRISE..... **67**

Kalinichenko Zoya, Sokol Ruslana, Dimitrieva Helena
IMPACT ON ECONOMIC SECURITY OF NONBALANCE
OF STATE PROGRAMS IN THE REAL AND FINANCIAL SECTOR..... **71**

Kaut Olha, Pakhlova Olena, Korsikova Anna
SCIENTIFIC AND PRACTICAL APPROACHES TO THE FORMATION AND EFFECTIVENESS
EVALUATION OF THE PERSONNEL DEVELOPMENT SYSTEM..... **76**

Kozytskyi Valerii
PRICE DYNAMICS MODELING: CHAOS MODEL APPLICATION..... **80**

Krykunova Viktoriia, Avercheva Nataliia
PRIORITIES AND FEATURES OF THE VEGETABLE MARKET SUPPLY SHAPING IN UKRAINE..... **84**

Leshchuk Halyna, Miziuk Svitlana, Bilyk Anna
SYSTEMATIZATION OF THE APPROACHES TO ESTIMATING
THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF A REGION..... **93**

Miziuk Svitlana, Bilyk Anna
THE INFLUENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ACTIVITIES
ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE.....**98**

Noniak Mykhailo
MECHANISM OF MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT
OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES.....**103**

Perederko Vitaliy
DOMESTIC TOURISM FLOWS OF IVANO-FRANKIVSK REGION
ANALYSIS BASED ON MOBILE COMMUNICATION DATA IN 2018. PART 2.....**108**

Pestushko Valeriy
MACROECONOMIC ROLE OF TOURISM: MODERN REALITIES OF THE WORLD COUNTRIES.....**114**

Petrovskaya Irina, Mital Olena
INFLUENCE OF SHERING ECONOMY ON THE HOSPITALITY INDUSTRY.....**120**

Petko Stanislav
ROLE OF THE SOUTH KOREAN GOVERNMENT ORGANIZATIONS
IN THE SMALL AND MEDIUM BUSINESS SUPPORT.....**124**

Piddubna Liudmyla, Gorobynskaya Marianna
FOR ESTIMATION INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISE.....**129**

Poliatykina Larysa
DIAGNOSIS OF THE CURRENT STATE AND PRIORITY DIRECTIONS
OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT.....**134**

Radionova Olha, Obolentseva Larysa, Aleksandrova Svitlana
CREATIVITY AND TOURISM: RELATIONSHIP DIALECTICS (INTERNATIONAL EXPERIENCE).....**138**

Sazonova Tetiana, Danilenko Vitaliy
APPLYING OF PSYCHOLOGICAL METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT
IN A COMPETITIVE BUSINESS ENVIRONMENT.....**142**

Solomianova-Kyrylchuk Kateryna
METHODICAL APPROACH TO DETERMINING THE ECONOMIC SENCE
OF THE CONCEPT “SANITATION” THROUGH STUDYING ITS TYPES AND FUNCTIONS.....**147**

Tkachur Haluna
THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMIC SECURITY OF THE MODERN ENTERPRISE:
SCINTIFIC APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE BASIC CATEGORY.....**151**

Khim Mariia, Savchuk Maryna
THE IMPORTANCE OF IMPLEMENTING A MODERN GENDER POLICY
FOR THE PROFESSIONAL AND PERSONAL DEVELOPMENT OF CIVIL SERVANTS.....**156**

Shaposhnykov Kostiantyn
CORPORATE AND GENERAL STATE APPROACHES
TO NATIONAL ECONOMY INVESTMENT ATTRACTIVE ENSURING **161**

Shvets Yuliia, Grinberg Inna
LAND MARKET ANALYSIS OF UKRAINE IN CURRENT CONDITIONS.....**164**

Shmaliy Lyudmila
FORMATION AND EVALUATION OF INFORMATION AND COMMUNICATION CHAINS
OF ECONOMIC SECURITY OF A COMMUNICATION ENTERPRISE.....**170**

Yanchuk Tatiana, Lubinchak Katerina, Volkolup Anna
EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION OF MARKETING TECHNOLOGIES
ON ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS.....**176**

Simakov Vladimir
POTENTIAL OPPORTUNITIES FOR EXPANDING THE MANAGEMENT
OF E-COMMERCE ENTERPRISES AS SUBJECTS
OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE CONTEX T OF GLOBALIZATION.....**180**

Stanislavyk Olena
THE CONCEPT OF STRATEGIC TRANSFORMATIONS IN THE SYSTEM OF ENSURING THE
COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRIAL COMPLEX.....**186**

УДК 338.48-44(477-87)
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-1

Алексєєва Т. І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Alekseeva Tatyana
PhD in Economics,
Associate Professor, Associate Professor
of the Department of Tourism Business and Country Studies
VN Karazin Kharkiv National University

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ЯК ЧИННИК ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ: СЬОГОДЕННЯ ТА МАЙБУТНЄ

Анотація. У статті висвітлено основні тенденції розвитку міжнародного ринку туристичних послуг в Україні натепер та в майбутньому. Досліджено вплив інтеграційних процесів та глобалізаційних перетворень на розвиток туристичної діяльності в Україні. За допомогою статистичних методів показано динаміку основних показників діяльності туристичної галузі у період 2016–2019 рр. та їхній вплив на ефективність розвитку цієї сфери. Доведено необхідність співробітництва України та країн ЄС у туристичній галузі. Розглянуто інноваційний проект «25 магнітів» щодо перетворення України на «магніт для інвесторів». Проаналізовано інвестиційну привабливість Черкащини, основні дестинації регіону та створення туристичного центру «Другий Єрусалим». Визначено напрями державної політики, що сприятимуть розвитку в'їзного і виїзного туризму та нарощенню туристичного потенціалу України.

Ключові слова: міжнародний туризм, в'їзний туризм, виїзний туризм, туристичні потоки, туристична дестинація, європейська інтеграція.

Вступ та постановка проблеми. Стрімкий розвиток туризму в епоху глобалізаційних перетворень та інтеграційних процесів надає нові можливості для розгляду туристичної діяльності як одного з найвагоміших секторів світової економіки. Виходячи далеко за межі території держави, туристична діяльність охоплює все більше країн світового співтовариства та суттєво впливає на світоустрій та економіку багатьох країн і цілих регіонів. Зростання туризму позитивно впливає на рівень зайнятості населення, на споживчий попит та рівень валютних надходжень.

Значний вплив на динаміку росту туристичних потоків має європейська інтеграція, процеси розширення якої мають місце в країнах Європейського Союзу. Сучасний етап економічного розвитку України визначається реалізацією економічної політики, спрямованої на зближення з ЄС, у тому числі і на забезпечення розвитку рекреаційно-туристичної діяльності між країнами. На цьому етапі становлення економічних відносин та розвиток туристично-рекреаційної галузі є одним із найбільш важливих процесів, що потребує достатньої уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у проведення дослідження туристичного сектору зробили провідні вітчизняні та зарубіжні фахівці: С.П. Грабовенська, В.П. Гречаник, В.Ф. Кифяк, А.Ю. Парфіненко, Г.А. Бондаренко, Л.А. Короленко, А.Л. Лісник, А.В. Чернишов, С.С. Скобкин, К. Барроу, Г. Валлен, Дж. Уолкер. Але поза їхньої увагою залишаються питання формування ринку туристичних послуг у контексті європейської інтеграції, зокрема шляхом проведення єдиної політики в напрямі диверсифікації туристичних послуг у міжнародних масштабах.

Метою роботи є аналіз туристичного ринку України, поглиблення теоретико-методологічних підходів до розроблення механізмів забезпечення розвитку міжнародного туризму як чинника європейської інтеграції України.

Результати дослідження. Розвиток туризму як соціально-економічного явища вимагає нового підходу до здійснення туристичних подорожей. Сьогодні турист уже незадоволений низьким рівнем обслуговування і шукає найбільш приємних умов подорожування, які включають комфорт, низьку цінову політику за високого рівня сервісу тощо. Конкуренція на ринку туристичних послуг є високою і вимушує турагентства прислухатися до попиту туристів, пропонуючи пакет послуг, пов'язаних між собою у часі та просторі.

Це зумовлює необхідність формування та використання нових стратегій та дій у межах проведення ефективної туристичної політики, які забезпечують активний розвиток галузі туризму в країні, сприяють створенню конкурентоспроможного туристичного продукту та допомагають зайняти вагоме місце на міжнародному ринку туристичних послуг.

Туристичні потоки за останні роки за даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО) досягли 1,087 млрд прибуттів. Туризм став вигідною та високоприбуткової галуззю, на яку припадає 29% світового експорту послуг і

6% загального експорту товарів і послуг. Загальна експортна виручка від міжнародного туризму становить у середньому 1,4 трлн дол. США. Більш як у 40 державах світу туризм є головним джерелом поповнення бюджету, а ще у 70 – однією з трьох основних статей бюджетних надходжень країни.

Оскільки нині туристична галузь в Україні є однією із перспективних сфер економіки країни і важливим потенційним джерелом для працевлаштування і надання робочих місць, питання можливостей та загроз у цій індустрії в Україні потребує аналізу та дослідження. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації Україна входить у число 15 країн-лідерів світу за обсягами залучення іноземних туристів. З огляду на локацію, геополітичний вплив на міжнародній арені та ажіотаж навколо країни можна із впевненістю констатувати, що потенціал стати серйозним гравцем на європейському туристичному ринку в України величезний.

Вітчизняний туризм, як відзначають фахівці, може щорічно поповнювати державний і місцеві бюджети мінімум на 10 млрд дол. Тобто генерувати понад третину щорічних бюджетних надходжень, не кажучи вже про потенційний ефект для суміжних сфер.

Покращенню іміджу України на ринку туристичних послуг сприяє розвиток міжнародного туризму. Цікаві для інвесторів проекти щодо залучення інвестицій в галузі інфраструктури та енергетики України були запропоновані деяким країнами Європейського Союзу, такими як Польща, Словаччина. Проект щодо перетворення України на «магніт для інвесторів» є підтвердженням курсу нашої країни на подальший розвиток міжнародного туризму та євроінтеграції.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яка набула чинності у 2017 році, запровадження безвізового режиму для громадян України стали демонстрацією нового формату відносин між нашою країною та ЄС, які ґрунтуються на спільних інтересах створення сприятливого клімату для розвитку міжнародного туризму (табл. 1).

Аналіз табл. 1 показав, що деякі країни ЄС мали тенденцію до зменшення кількості відвідувань України у 2019 році порівняно з 2018 роком. Це стосується громадян Словаччини (–15,9%), Угорщини (– 6,7%), Польщі (– 3,5%). На фоні зменшення у І півріччі 2019 року прикордонного обміну порівняно з І півріччям 2018 року спостерігаються якісні зміни в структурі в'їзного туристичного потоку з неприкордонних країн. Так, у 2019 році досягнуто суттєвого зростання потоків з Литви – на 32,3%, Латвії – 18,1%, Болгарії – 2,2%. Однак загалом кількість громадян країн Східної та Центральної Європи, які найчастіше відвідували Україну за І півріччя 2016–2019 рр., мали від'ємне сальдо у 2018 р. та у 2019 р.

Незважаючи на те, що Україна розташована у центрі Європи та має всі умови для належного розвитку економіки за рахунок туризму, вона суттєво відстає від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг.

Фінансово-економічна криза, що загострилася останніми роками, події, пов'язані з анексією Автономної Республіки Крим та проведенням антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей, негативно вплинули на структуру туризму та реалізацію туристичних можливостей країни. Тому виникла необхідність удосконалення державної політики у туристичній сфері, впровадження ефективних організаційно-правових, економічних, інформаційних механізмів розвитку сфери туризму як високорентабельної галузі національної економіки.

Перспективним у цьому контексті є амбіційний проект голови держави В. Зеленського «25 магнітів» щодо перетворення України на «магніт для інвесторів». Так, команда Президента пропонує створити (або вибрати) в кожній області туристичний об'єкт, який залучатиме іноземні інвестиції. За словами ініціаторів, проект має бути реалізований вже в найближчі п'ять років [2].

Нині в Україні є 11 національних природних парків, 4 біосферні заповідники, 17 державних природних заповідників, численні заказники, дендропарки, пам'ятки садово-паркового мистецтва. Найвідомішими є біосферний заповідник «Асканія – Нова» (Херсонська область), Шацький національний природний парк (Волинська область), дендропарки: «Софіївка» (Черкаська область), «Олександрія (Київська область), Тростянецький (Чернігівська область), Карпатський біосферний заповідник та інші.

Черкаська область – унікальна територія, що вирізняється історико-культурним значенням, географічним розташуванням та природно-рекреаційним потенціалом. Щорічно на території Черкаської області проходить низка важливих туристичних заходів, які приваблюють туристів з України та з усього світу: міжнародний мотофестиваль «Тарасова гора» – фестиваль байкерського руху; міжнародний фестиваль Vira Fest в Чигирині; етнографічне свято «Купала у Легедзиному»; міжнародний джазовий фестиваль «Jazz Диліжанс» в Черкасах, святкування Рош-га-Шана в Умані – традиційне святкування єврейського Нового року і багато інших.

З метою розвитку туристичної інфраструктури, в області реалізується три обласних проекти, які будуть фінансуватися за рахунок коштів державного бюджету, отриманих від Європейського Союзу:

1. Розвиток і облаштування туристичного об'єкта «Тясминський каньйон» у місті Кам'янка Черкаської області.

2. Реконструкція площі Соборності в Умані Черкаської області.

3. Розвиток і облаштування туристичного об'єкта – набережної Осташівського ставу в місті Умань.

Спільно з містом Львів Умань виграла європейський грант на реалізацію цікавого проекту під назвою «ReHERIT: спільна відповідальність за спільну спадщину». Проект орієнтований на збереження української культурної спадщини та розрахований на 2 роки.

У межах реалізації проекту будуть проведені соціологічні дослідження, тренінги та навчання, маркування місць культурної спадщини, розроблення стратегії екосистеми хасидського паломництва та туризму в Умані, створення порталу культурної спадщини та інші цікаві заходи, які мають привабити до міста ще більше туристів.

Таблиця 1

Країни Європейського Союзу, громадяни яких найчастіше відвідували Україну за І півріччя 2016–2019 рр., тис. осіб

№ з/п	Країна	Роки				Приріст, %		
		2016	2017	2018	2019	17/16	18/17	19/18
1	Польща	555,5	553,0	532,4	513,5	-0,5	- 3,7	-3,5
2	Угорщина	581,3	608,0	447,4	417,3	4,6	-26,4	-6,7
3	Румунія	374,8	400,6	354,8	353,7	6,9	-11,4	-0,3
4	Словаччина	206,7	168,9	151,8	127,7	-18,3	-10,1	-15,9
5	Литва	21,1	34,0	40,9	54,1	61,1	20,3	32,3
6	Латвія	12,1	16,7	18,7	22,1	38,0	12,0	18,1
7	Чехія	18,4	25,6	29,6	31,2	39,1	15,6	5,4
8	Болгарія	18,3	21,0	22,4	22,9	14,8	6,7	2,2
Усього		1788,2	1827,8	1598,0	1542,5	2,2	-12,6	-3,4

Джерело: таблиця складена автором за матеріалами: [1]

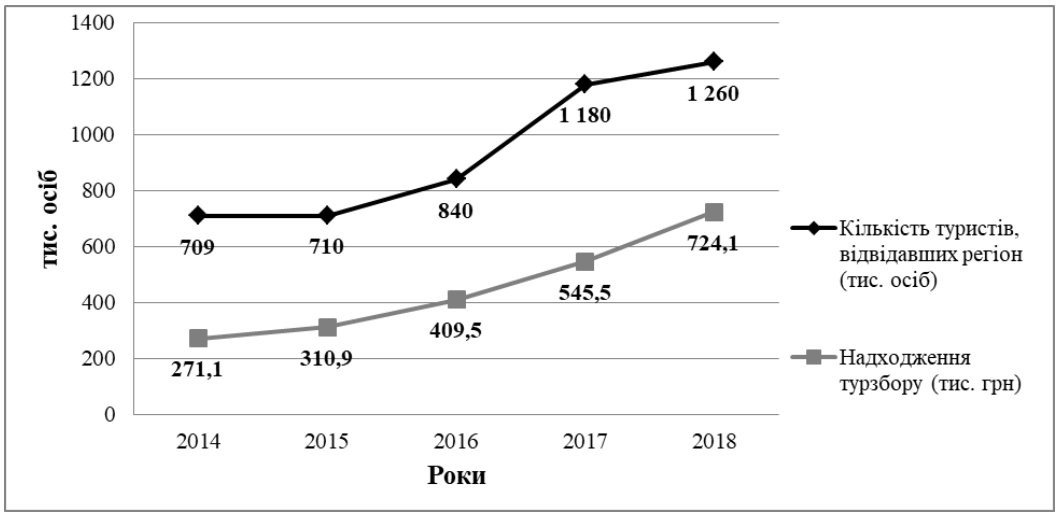

Рис. 1. Динаміка туристичних прибуттів та туристичних надходжень Черкаської області у 2014–2018 рр. [3]

Черкаська область є привабливим регіоном для охо чих відвідати широке коло історичних, релігійних та культурних заходів. Так, у 2018 році Черкащина прийняла понад 1,2 мільйона туристів, що перевищує показники 2017 року на 6,8% (рис. 1). Загальна сума надходжень до місцевих бюджетів від сплати туристичного збору у 2018 році має тенденцію до збільшення на 32,7% порівняно з 2017 роком. Фахівці в галузі туризму проаналізували туристичні та екскурсійні потоки в Черкаській області і дійшли висновку, що близько 80% відвідувачів приїжджають із метою ознайомитися з історико-культурним потенціалом регіону.

Одним із найголовніших туристичних центрів Черкащини є місто Умань, яке багате на історико-культурну спадщину. За кількістю збережених пам'яток це друге за величиною місто в Черкаській області. Три пам'ятки міста належать до об'єктів національного значення: Національний дендрологічний парк «Софіївка» (1896 р.), Торгові ряди (1780 р.) архітектора Тепінгера, костьол Успіння Богородиці (1826 р.).

В Умані планується створення туристичного центру під назвою «Другий Єрусалим», який є складником державної програми «25 магнітів». В Умань щорічно приїжджають хасиди з усього світу для святкування єврейського Нового року Рош-га-Шана. Це пов'язано з тим, що на початку XIX століття Умань перетворилася на центр іудейського релігійного руху – хасидизму.

Сюди щорічно приїздять тисячі паломників з понад 20 країн світу, щоб помолитися на могилі свого духовного провідника цадика Нахмана. З кожним роком кількість хасидських паломників, які приїжджають до м. Умані з метою відвідати святі місця і відсвяткувати свято Рош-га-Шана, збільшується. У 2018 році на святкування Рош-га-Шана Умань відвідало 34 876 паломників-хасидів із 22 країн світу (рис. 2).

Таким чином, в Україні сформовано сегмент ринку паломницького туризму хасидів, який набуває все більшого розвитку. У зв'язку зі збільшенням кількості паломників виникає потреба в організації поїздок та забезпеченні комфортного перебування туристів у місці паломництва. Стратегія розвитку туристичного бізнесу базується на проекті, який включає: парк "Софіївка", комплекс Старої Умані, Єврейський квартал та Осташівський став із музичними фонтанами. Такий туристичний квадрат є привабливим для туристів із країн Європейського Союзу, відкриваючи їм можливість зануритися в історію Черкащини, ознайомитися з пам'ятками краю та відчути дух справжнього відпочинку.

Що стосується виїзного туризму з України, то туристичні потоки значно перевищують показники в'їзного туризму. Протягом 2018 року послугами туристичних операторів, скористалися 3376,4 тис. туристів, у тому числі: 3334,4 тис. громадян України (з них 571,8 тис. – діти віком до 17 років); 42,0 тис. іноземних громадян. За метою поїздки найбільша кількість туристів здійснювала подорожі:

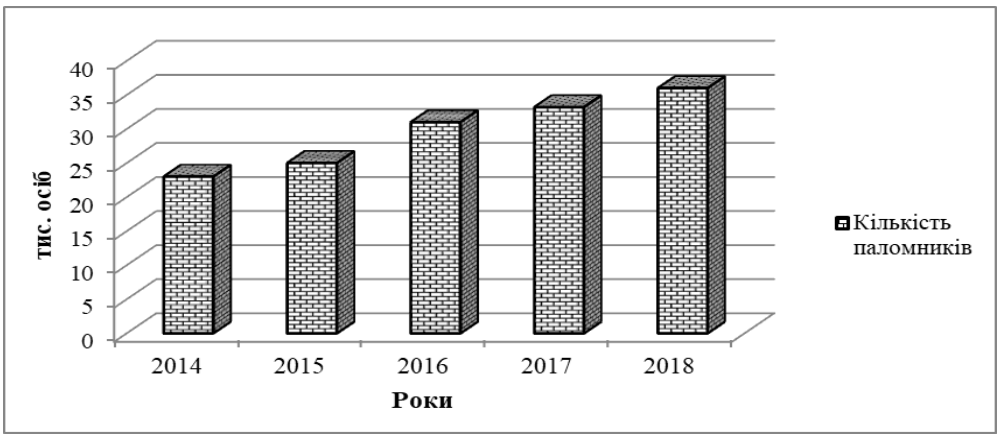

Рис. 2. Динаміка паломників у м. Умань за роками [4]

– з культурно-пізнавальною метою – 1731,1 тис. осіб;
– службовою – 110,1 тис. осіб;
– лікувально-оздоровчою – 17,2 тис. осіб;
– круїзний туризм– 11,0 тис. осіб;
– міський туризм – 10,7 тис. осіб;
– гірський курорт – 8,9 тис. осіб;
– пригодницький – 6,5 тис. осіб;
– екологічний – 4,4 тис. осіб
– інші – 1 476,15 тис. осіб [5].

Українці, які мають біометричні паспорти, можуть приїжджати в країни ЄС із діловою чи туристичною метою або в сімейних справах на термін до 90 днів протягом 180-денного періоду протягом року. Для в'їзду в Шенген, окрім біометричного паспорту, громадянам України необхідно мати підтвердження мети поїздки, місця проживання, фінансові кошти, намір повернутися до місця постійного проживання, медичне страхування.

Висновки. Майбутнє туристичної галузі України пов’язано з проведенням державної політики, основним завданням якої є впровадження економіко-правових механізмів успішного ведення туристичного бізнесу, інвестиційних механізмів розвитку туристичної інфраструктури, інформаційно-маркетингових заходів із формування туристичного іміджу України. Умовами сталого розвитку сфери туризму та курортів повинно стати:

1. Забезпечення координуючої ролі держави в реалізації національної туристичної політики із застосуванням принципів державно-приватного партнерства, організації наукових досліджень, розвитку людського потенціалу.

2. Створення загальнодержавної інформаційної системи у сфері туризму та курортів та її інтеграція до світової інформаційної туристичної мережі.

3. Сприяння розвитку міжрегіонального та міжнародного співробітництва у сфері туризму та курортів.

4. Удосконалення на постійній основі бізнес-клімату та розвиток добросовісної конкуренції.

5. Розроблення національних стандартів у туристичній сфері відповідно до міжнародних стандартів.

6. Популяризація нашої держави у світі та просування якісних національних туристичних продуктів у світовому інформаційному просторі.

7. Розвиток туристичних територій [6].

Подолання негативних тенденцій, створення сприятливих умов для розвитку сфери туризму та курортів повинні стати пріоритетними напрямами прискорення економічного та соціального зростання країни.

З метою подальшого розвитку туристичного сектору особливу увагу потрібно приділити пропозиціям щодо створення програм із захисту довкілля та культурної спадщини, вдосконаленню законодавства, формуванню сприятливого клімату для активізації бізнесової та інвестиційно-інноваційної діяльності в туристичній галузі та розбудові соціально-економічної сфери за рахунок повної реалізації туристичного потенціалу.

Актуальним і перспективним є подальше вивчення міжнародного досвіду управління у сфері туризму, дослідження ролі недержавного сектору, питання сталого розвитку та механізмів заохочення інноваційно-інвестиційної діяльності у сфері туризму у контексті імперативів глобального розвитку сучасності.

Список використаних джерел:

1. Департамент туризму та курортів. Інформація щодо відвідування України іноземними туристами та виїзду громадян України за кордон І півріччя 2016-2019 рр. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=be44a1a7-69b3-4a77-a86a-447499abcdd6&tag=Analitika&isSpecial=true (дата звернення: 25.01.2020).
2. «25 магнітів»: У Зеленського анонсували амбітну програму для залучення іноземних інвесторів. URL: https://www.depo.ua/ukr/politics/25-magnitiv-u-zelenskogo-anonsuvali-ambitnu-programu-dlya-zaluchennya-inozemnikh-investoriv (дата звернення: 21.01.2020).
3. Головне управління статистики у Черкаській області. Статистична інформація. Туризм. URL: http://www.ck.ukrstat.gov.ua/?p=stat_inform (дата звернення: 20.01.2020).
4. Українські національні новини. Офіційний сайт. Цього року Умань очікує 30 тисяч хасидів. URL: https://www.unn.com.ua/uk/news/1817826-tsogo-roku-uman-ochikuye-30-tisyach-khasidiv (дата звернення: 19.01.2020).
5. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Довідка за результатами опрацювання статистичних звітів туроператорів за 2018 рік. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=a1f25ec4-d349-45e5-8dc0-b1805e7e41bc&title=DovidkaZaRezultatamiOpratsiuvanniaStatistichnikhZvitivTuroperatorivZa2018-Rik (дата звернення: 20.01.2020).
6. Кабінет міністрів України. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80 (дата звернення: 18.01.2020).

References:

1. Departament turyzmu ta kurortiv (2019). *Informacija shhodo vidviduvannja Ukrajiny inozemnymy turystamy ta vyjizdu ghromadjan Ukrajiny za kordon I pivrichchja 2016–2019 rr*. [Information on foreign tourists visiting Ukraine and traveling abroad for the first half of 2016–2019]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo (accessed 25 January 2020).
2. «25 maghnitiv» (2019). U Zelensjkogho anonsuvaly ambitnu proghramu dlja zaluchennja inozemnykh investoriv. *Programu-dlya-zaluchennya-inozemnikh-investoriv* [Zelensky announced an ambitious program for attracting foreign investors]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo (accessed 21 January 2020).
3. Gholovne upravlinnja statystyky u Cherkasjkij oblasti (2019). *Statystychna informacija. Turyzm* [Statistical information. Tourism]. Cherkasy: Gholovne upravlinnja statystyky (accessed 20 January 2020).
4. Ukrajinsjki nacionaljni novyny. Oficijnyj sajt (2019). *Cjogho roku Umanj ochikuje 30 tysjach khasydiv* [This year Uman expects 30 thousand Hasidim]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo (accessed 19 January 2020).
5. Ministry of Economy of the Economy, trade and that of the statehood of Ukraine (2018). *Dovidka za rezuljtatamy opracjuvannja statystychnykh zvitiv turoperatoriv* [Information on the results of the tour operator's statistical reports]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo (accessed 20 January 2020).
6. Kabinet ministriv Ukrajiny (2017). *Pro skhvalennja Strateghiji rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku* [On approval of the Tourism and Resort Development Strategy for the period up to 2026]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo (accessed 18 January 2020).

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ КАК ФАКТОР ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

Аннотация. В статье отражены основные тенденции развития международного рынка туристических услуг в Украине в настоящее время и в будущем. Исследовано влияние интеграционных процессов и глобализационных преобразований на развитие туристической деятельности в Украине. С помощью статистических методов показана динамика основных показателей деятельности туристической отрасли в период 2016–2019 гг. и их влияние на эффективность развития этой сферы. Доказана необходимость сотрудничества Украины и стран ЕС в туристической отрасли. Рассмотрен инновационный проект «25 магнитов» по превращению Украины в «магнит для инвесторов». Проанализирована инвестиционная привлекательность Черкасчины, основные дестинации региона и создание туристического центра «Второй Иерусалим». Определены направления государственной политики, способствующие развитию въездного и выездного туризма и наращиванию туристического потенциала Украины.

Ключевые слова: международный туризм, выездной туризм, въездной туризм, туристические потоки, туристическая дестинация, европейская интеграция.

INTERNATIONAL TOURISM AS A FACTOR OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE: PRESENT AND FUTURE

Summary. In the early XXI century, international tourism became a powerful component of economic development and a factor in shaping the image of many countries in the world. Active and purposeful development of the international tourism sphere has a positive impact on improving the quality of life of citizens, reducing staff turnover, will contribute to significant replenishment of budgets of different levels, protection and efficient use of natural resources, positively influence the strengthening of Ukraine's authority at the international level, deepening and enhancing its cooperation. in today's extremely difficult conditions. International tourism plays a significant role in the socio-economic life of countries and peoples, and is a catalyst for enhancing international cooperation. The practice of recent years shows that the demand for tourist services in Ukraine is formed mainly in European countries, where the main tourist block is the EU. Increasing volumes, and most importantly, improving the quality of tourist services can become one of the main factors in the practical realization of Ukraine's aspirations to become a full participant in the European integration processes. In this context, Ukraine needs to take into account and adopt the tourism experience of the more developed countries of the world, especially the EU countries, which have achieved significant success in this matter. The influence of integration processes and globalization transformations on the development of tourism in Ukraine is investigated. Using statistical methods, the dynamics of the main indicators of the tourism industry in the period from 2016–2019 is shown. and their influence on the development efficiency of this sphere. The necessity of cooperation between Ukraine and the EU in the tourism industry is proved. The innovative project “25 magnets” on the transformation of Ukraine into a “magnet for investors” is considered. The investment attractiveness of the Cherkasy region, the main destinations of the region and the creation of a tourist center "Second Jerusalem" are analyzed. The directions of state policy that contribute to the development of inbound and outbound tourism to build the tourism potential of Ukraine are determined.

Key words: international tourism, outbound tourism, inbound tourism, tourist flows, tourist destination, European integration.

УДК 336.645.1
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-2

Волошанюк Н. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Криворізький економічний інститут
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
Береславець О. А.
студентка магістратури
Криворізький економічний інститут
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Voloshanyuk Natalia
Ph.D., docent
Docent of the Department of Finance, Banking and Insurance
Kryviy Rih Economic Institute of
State higher educational establishment "Kyiv National Economic
University named after Vadym Hetman"
Bereslavets Olena
Postgraduate student
Kryviy Rih Economic Institute of
State higher educational establishment "Kyiv National Economic
University named after Vadym Hetman"

ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ» В УКРАЇНІ

Анотація. У статті досліджено сутність та значення «зеленої економіки» як важливої складової частини сталого розвитку України. Розглянуто тенденції фінансування підприємствами витрат на охорону навколишнього природного середовища за рахунок власних коштів. Виявлено, що фінансування підприємствами екологічних витрат на природоохоронні заходи здійснюється у недостатньому обсязі внаслідок їхнього кризового фінансового стану. Розглянуто досвід зарубіжних країн стосовно формування основ і розвитку «зеленої» економіки та можливості її запровадження в Україні. Встановлено, що для успішної реалізації «зеленої економіки» підприємствам сільського господарства, промисловості та інших галузей необхідно проводити заходи з приводу раціонального використання енергоресурсів та втілення нових технологій переробки відходів.

Ключові слова: «зелена економіка», корпоративна соціальна діяльність, показники фінансового стану, капітальні інвестиції та поточні витрати на природоохоронні заходи, відновлювані джерела енергії.

Вступ та постановка проблеми. В умовах нестабільної військово-політичної та соціально-економічної ситуації в Україні проблема відповідального ставлення людини до природи набуває соціальної ваги. Сьогодні, прагнучи максимізувати свій прибуток будь-яким способом, підприємства різних галузей економіки беруть від природи обмежені ресурси та забруднюють довкілля. Нехтування екологічними нормами та законами природи унеможливлює стійкий розвиток України та її вступ до Європейського Союзу. Адже для того, щоб стати рівноправним та поважним партнером на світовому ринку, наша країна повинна дотримуватися загальноприйнятих моральних принципів ведення бізнесу.

Україна також прагне долучитися до засад «зеленої економіки». Саме в останні 10 років розвиток соціальної відповідальності бізнесу є актуальним напрямом розвитку підприємств, який пов'язаний із низкою чинників: розвитком глобалізаційних процесів; посиленням прозорості компаній; покращенням конкурентоспроможності корпорацій, посиленням інтеграційних процесів та адаптацією до запитів зовнішнього середовища і потенційних стратегічних інвесторів.

Аналіз досліджень і публікацій. Сутність, історію розвитку, особливості формування моделі «зеленої» економіки у різних країнах світу вивчали: Девід Пірс, Аніл Марканді, Едвард Барбьє, Моллі Скотт Като, Мішель Коммон, Сігрід Стагл, Робін Ахнел, Мірам Кеннет, Індже Ропке, Баір Гомбоєв, Ержені Зомонова, Сергій Бобильов, Володимир Захаров, Надія Пахомова, Кнут Ріхтер, Григорій Малишков, Борис Буркинський, Валерій Геєць.

Значний внесок у дослідження теоретичних та практичних аспектів «озеленення» економіки зробили такі українські вчені, як: Ю. Бережна, О. Веклич, І. Бистряков, Т. Галушкіна, Б. Данилишин, А. Качинський, Л. Мусіна, В. Потапенко, А. Мартинюк, Ю. Огаренко, Н. Шлапак. Незважаючи на очевидні досягнення у вивченні питань, пов'язаних із концепцією «зеленої економіки», актуальним залишається дослідження проблем її реалізації в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Залишаються недослідженими проблеми розвитку «зеленої економіки» в окремих секторах національної економіки та її впливу на секторальну структуру загалом.

Формулювання цілей статті. Мета статті – визначення сутності концепції «зеленої» економіки та дослідження проблем її реалізації в Україні; оцінка тенденцій фінансування підприємствами екологічних витрат на природоохоронні заходи; оцінка фінансового стану підприємств за видами економічної діяльності; оцінка впливу корпоративної соціальної відповідальності на фінансові показники вітчизняних підприємств; дослідження зарубіжного

досвіду щодо формування основ «зеленої» економіки; дослідження перспектив та шляхів реалізації концепції «зеленої» економіки в умовах сталого розвитку України.

Метою роботи також є визначення напрямів реалізації концепції «зеленої» економіки в умовах сталого розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Зелена» економіка була проголошена на Саміті Землі в Ріо-де-Жанейро у 1992 році, де за результатами Рамкової конвенції ООН про зміну клімату були визнані низьковуглецеві стратегії для досягнення сталого розвитку світу. У листопаді 2011 року в Найробі Програма ООН із навколишнього середовища (ЮНЕП) у своїй доповіді «Ініціатива зеленої економіки» дала найбільш повне та змістовне визначення «зеленої» економіки. Це визначення трактується як система економічної діяльності, пов'язана з виробництвом, розподілом і споживанням товарів і послуг, які приводять до підвищення добробуту людини впродовж тривалого часу, при цьому не піддаючи майбутні покоління значним екологічним ризикам або екологічному дефіциту [8, с. 54–58].

Найбільш цивілізовані та розвинуті країни, зокрема ті, які перебувають у складі ЄС, використовуючи ринкові механізми та економічні інструменти, перейшли на засади «зеленої» економіки.

Україна відповідно до внутрішніх соціально-економічних та екологічних реалій також заявила про свою готовність долучитися до засад «зеленої» економіки, проте досі її не втілила. Незважаючи на створення низки документів, що офіційно підтверджують визнання стратегії сталого розвитку, реалізації концепції «зеленої» економіки заважають такі проблеми, як високий рівень корумпованості державних урядовців, недостатній облік використання природних ресурсів у системі національних рахунків і фінансової звітності підприємств та низький рівень духовності й екологічного виховання населення [6, с. 76].

Також залишається проблема низької ефективності використання енергії, проте підприємства як промислової, так і фінансової сфери проявили ініціативу у вирішенні цієї проблеми шляхом створення проектів ефективного використання енергоресурсів. До «озеленення» української економіки приєдналося вже багато підприємств, які проводять корпоративну соціальну діяльність (КСД), впровадивши систему заходів охорони навколишнього середовища. У процесі цієї діяльності підприємства з метою забезпечення виконання природоохоронних заходів із власних

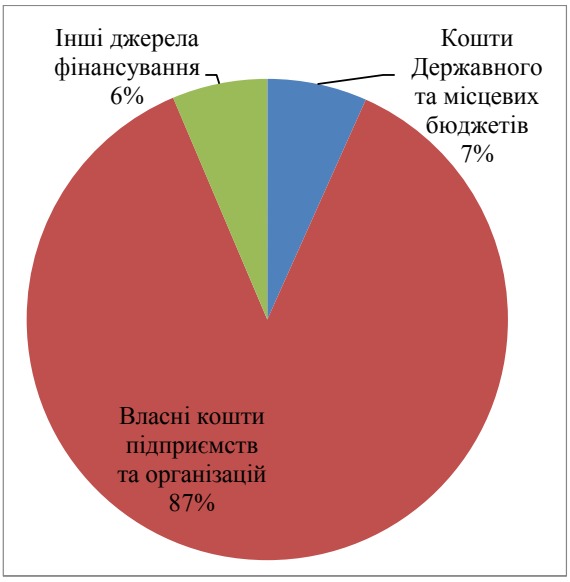

Рис. 1. Структура витрат на охорону навколишнього природного середовища за джерелами фінансування у 2018 році

Джерело [3, с. 176 – 193]

коштів виділяють капітальні інвестиції та поточні витрати, тим самим фінансуючи «зелену» економіку.

Аналіз фінансування розвитку «зеленої економіки» в Україні показав, що серед усіх джерел фінансування витрат на охорону навколишнього природного середовища найбільший обсяг витрат фінансується за рахунок власних коштів підприємств, який у структурі становить 86,9% (за 2017 рік), що відображено на рис. 1.

Такі тенденції є свідченням того, що українські підприємства також стали долучатися до встановлення КСД екологічного спрямування, у процесі якого вони здійснюють витрати у формі капітальних інвестицій та поточних витрат на природоохоронні заходи на очищення зворотних вод у розмірі 33% (11316,1 млн грн.), заходи поводження з відходами – 29% (10012,3 млн грн.) та на охорону атмосферного повітря і проблеми зміни клімату – 19%, проте цей процес поки що перебуває на початковому етапі та не має особливого успіху серед діючих українських компаній.

Таблиця 1

Динаміка показників фінансового стану підприємств сільського, лісового та рибного господарства, промислової, фінансової та страхової сфери

Вид економічної діяльності	Показник фінансового стану	2016	2017	2018
Сільське, лісове та рибне господарство	Коефіцієнт загальної ліквідності	1,19	1,54	1,56
	Коефіцієнт фінансового левериджу	4,24	1,09	1,04
	Коефіцієнт оборотності активів	0,88	0,54	0,82
	Коефіцієнт рентабельності активів	20,00	8,00	11,0
Промисловість	Коефіцієнт загальної ліквідності	0,89	0,89	0,88
	Коефіцієнт фінансового левериджу	4,72	4,72	4,32
	Коефіцієнт оборотності активів	1,22	0,94	1,72
	Коефіцієнт рентабельності активів	-1,00	2,00	6,00
Фінансова та страхова діяльність	Коефіцієнт загальної ліквідності	1,77	1,73	1,57
	Коефіцієнт фінансового левериджу	1,71	1,84	1,76
	Коефіцієнт оборотності активів	0,19	0,43	0,31
	Коефіцієнт рентабельності активів	0,00	12,0	9,00

Джерело розраховано автором за даними [2, с. 97–160; 3, с. 176–193]

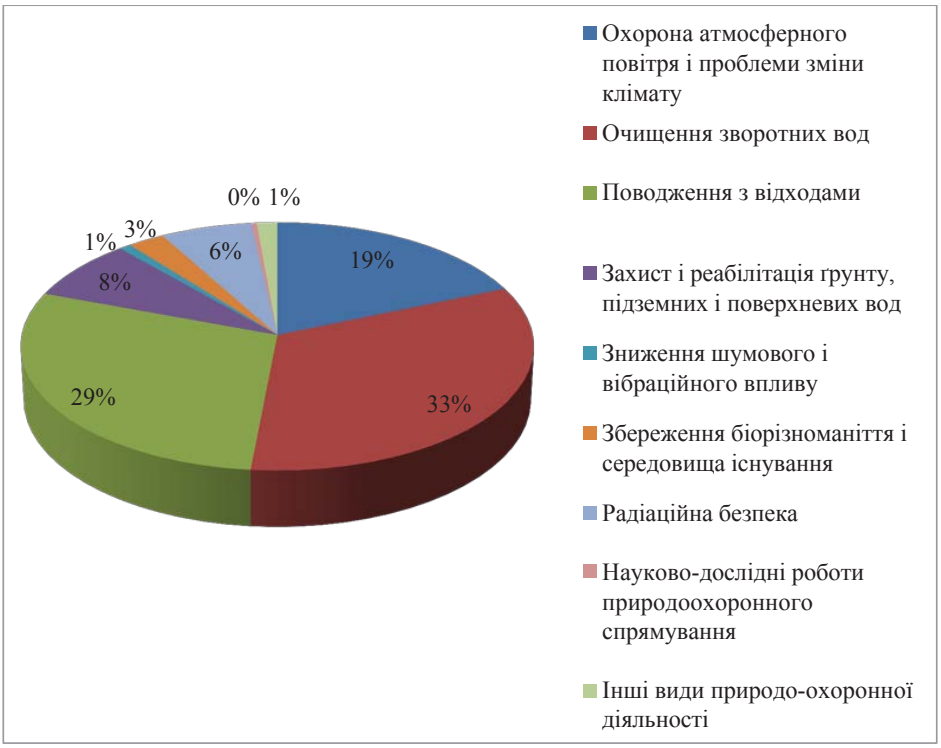

Рис. 2. Структура витрат на охорону навколишнього природного середовища за рахунок власних коштів підприємств, організацій, установ за видами природоохоронних заходів у 2018 році

Джерело: [3, с. 176–193]

Головною причиною цього є кризовий фінансовий стан підприємств різних галузей економіки. Тому в цій роботі проведено аналіз фінансового стану підприємств шляхом розрахунку таких п'яти показників, як: коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт оборотності та рентабельності активів. Серед тринадцяти галузей економіки для детального аналізу фінансового стану було вибрано три галузі економіки: сільське господарство, промисловість і фінансову та страхову діяльність (табл. 1, 2).

Також було проаналізовано динаміку капітальних інвестицій та поточних витрат на основні природоохоронні заходи (табл. 2).

Для підприємств сільського, рибного господарства у 2016 році має місце наднормативне значення коефіцієнта фінансового левериджу – 4,24, яке у 2018 році суттєво зменшилося до 1,04; коефіцієнт загальної ліквідності сільськогосподарських підприємств у 2018 році збільшився до 1,56. Значення цих показників та їхні зміни у динаміці свідчать про доволі високий рівень платоспроможності, що позитивно впливає на фінансову стійкість підприємства. При цьому у 2018 році мало місце збільшення коефіцієнта оборотності та рентабельності активів, що може свідчити про підвищення ефективності використання активів стосовно реалізації продукції та генерації прибутку.

При цьому підприємства сільського, рибного господарства у 2018 році здійснили близько 8,9 млн грн. капітальних інвестицій та 409,2 млн грн. поточних витрат на захист та збереження навколишнього середовища.

Таблиця 2

Динаміка екологічних витрат підприємств сільського, лісового та рибного господарства, промислової, фінансової та страхової сфери

Види економічної діяльності	Екологічні витрати підприємств	2016	2017	2018
Сільське, лісове та рибне господарство	Капітальні інвестиції на основні природоохоронні заходи, млн. грн.	43,70	50,40	8,90
	Поточні витрати на основні природоохоронні заходи, млн. грн.	323,40	378,60	409,20
Промисловість	Капітальні інвестиції на основні природоохоронні заходи, млн. грн.	12 629,00	9797,50	9081,00
	Поточні витрати на основні природоохоронні заходи, млн. грн.	16010,00	16847,20	21659,30
Фінансова та страхова діяльність	Капітальні інвестиції на основні природоохоронні заходи, млн. грн.	-	-	-
	Поточні витрати на основні природоохоронні заходи, млн. грн.	15,3	21,7	24,6

Джерело розраховано автором за даними [2, с. 97–160; 3, с. 176–193]

Підприємства промислової галузі, яка є провідним видом економічної діяльності України, станом на кінець 2018 року мають коефіцієнт загальної ліквідності, значення якого є меншим за нормативне; коефіцієнт фінансового левериджу зі значенням, яке перевищує нормативне значення. Зміна коефіцієнта оборотності активів промислових підприємств має варіативний характер: у 2017 році він зменшився до 0,94, у 2018 році збільшився до 1,72.

Коефіцієнт рентабельності активів з 2017 по 2018 рік має тенденцію до зростання, що пояснюється отриманням прибутку за досліджуваний період.

На основі цих даних можна зазначити, що промислова галузь характеризується низьким рівнем платоспроможності, великою часткою позикових коштів в структурі капіталу, проте має місце підвищення ефективності використання активів.

Підприємства промислової галузі мають брати безпосередню участь у формуванні «Зеленої економіки», оскільки виробнича діяльність більшості з цих підприємств негативно впливає на навколишнє природне середовище. І тому обсяг фінансування природоохоронних заходів промислових підприємств є найбільшим серед інших галузей економіки (капітальні інвестиції – 9081,0 млн грн., поточні витрати – 21659,3 млн грн.).

Слід звернути увагу на сферу фінансової та страхової діяльності, де серед підприємств має місце понаднормативне значення коефіцієнта загальної ліквідності, який з 2016 по 2018 рік зменшився з 1,77 до 1,57, високий рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування, який підтверджує коефіцієнт фінансового левериджу, значення якого у 2018 році становить 1,76. У 2018 році порівняно з 2017 роком відбулося зменшення коефіцієнта оборотності активів до 0,31, що свідчить про підвищення ефективності використання активів. Коефіцієнт рентабельності активів у 2018 році отримав позитивне значення порівняно з 2016 роком, що свідчить про поліпшення фінансових результатів, які з 2017 мали прибуткове значення.

Підприємства фінансової та страхової діяльності протягом досліджуваного періоду не здійснювали капітальних інвестицій у природоохоронні заходи, проте вони здійснюють фінансування поточних витрат, які 2016 році становили 15,3 млн грн.

Отже, після аналізу фінансового стану підприємств трьох провідних галузей економіки необхідно оцінити, який вплив будуть мати капітальні інвестиції та поточні витрати на фінансовий стан підприємств за видами економічної діяльності, шляхом проведення кореляційного аналізу. Як залежні змінні використано п’ять показників: коефіцієнти поточної ліквідності, фінансового левериджу, оборотності та рентабельності активів; а як незалежні змінні використано показники капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища.

Розрахунок коефіцієнтів кореляції між парами показників (табл. 3) показав їхній слабкий зв’язок, що є підтвердженням того, що натепер КСВ не є розвиненою серед українських підприємств, більшість із яких навіть не запровадило її. Серед 5 показників фінансового стану найбільш тісний та прямий зв'язок спостерігався між коефіцієнтами оборотності активів та поточними витратами на основні природоохоронні заходи (R = 0,24639). Це дає можливість сподіватися на позитивний ефект для підприємств внаслідок впровадження КСД. Найменш тісний зв'язок мав місце між коефіцієнтами рентабельності активів та капітальними інвестиціями на основні природоохоронні заходи (R = -0,01093), який при цьому ще виявився оберненим. Така тенденція підтверджує думку про неможливість фінансування «зеленої економіки» через збитковий та кризовий стан вітчизняних компаній.

Основними проблемами, які заважають компаніям, є: тривала економічна та політична криза, слабке усвідомлення суспільством та підприємствами переваг КСВ, низька привабливість українського бізнесу для іноземних інвестицій та відсутня конструктивна взаємодія роботодавців і найманих працівників.

Незважаючи на ці проблеми, Україна має перспективи для реалізації концепції «зеленої» економіки. І це можливо завдяки врахуванню позитивного досвіду іноземних країн та власному прагненню досягти реалізації концепції «зеленої» економіки.

Нідерланди для реалізації та розвитку «зеленої» економіки запровадили «зелене» оподаткування, що спрямоване на побудову стійкої енергетичної системи, яка базується на використанні відновлюваних джерел енергії (ВДЕ).

Німеччина є однією з перших країн, яка долучилася до засад «зеленої» економіки і присвятила себе розвитку енергетичної сфери та впровадження ВДЕ з метою переходу до альтернативної енергетики, підвищення енергоефективності та вироблення конкурентних за ціною та якістю технологій в енергетиці. Не можна не врахувати успіх Німеччини у забезпеченні замкнутого циклу виробництва, що виражене у побудові ефективної системи пере-

Таблиця 3

Аналіз взаємозв’язків між капітальними інвестиціями та поточними витратами на охорону навколишнього середовища і коефіцієнтами фінансового стану підприємств за видами економічної діяльності за 2016–2018 рр.

Коефіцієнти кореляції, які характеризують взаємозв’язки між капітальними інвестиціями на основні природоохоронні заходи та коефіцієнтами фінансового стану підприємств:	**Показник**
Загальна ліквідність підприємств	-0,05036
Фінансовий леверидж підприємств	0,00883
Оборотність активів підприємств	0,20455
Рентабельність активів підприємств	-0,01093
Коефіцієнти кореляції, які характеризують взаємозв’язки між поточними витратами на основні природоохоронні заходи та коефіцієнтами фінансового стану підприємств:	Показник
Загальна ліквідність підприємств	-0,04182
Фінансовий леверидж підприємств	0,01557
Оборотність активів підприємств	0,24639
Рентабельність активів підприємств	-0,02978

Джерело розраховано автором за даними [2, с. 97–160; 3, с. 176–193]

робки відходів і використання їх як вторинної сировини.

Великобританія націлена на отримання до 2020 року 40% усієї електроенергії з низьковуглецевих джерел, що може бути досягнено за рахунок розширення використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), теплоізоляції будинків і установки електролічильників нового покоління, що не обійдеться без залучення фінансових ресурсів держави та підприємств [4, с. 278–285].

Корея шляхом реалізації стратегії «зеленого» зростання проводить управління попитом на енергію в усіх секторах, використання чистих ВДЕ та енергоефективних технологій з метою забезпечення енергетичної незалежності та зменшення частки викопних джерел енергії. Також країна запровадила «зелені» закупівлі з метою екологізації малого і середнього бізнесу та «зелені» кластери для проведення повторного перероблення ресурсів із використанням рециклінгу [7].

Україна також має шанси та перспективи для формування «зеленої економіки». Насамперед це виражається у затвердженні проекту Концепції низьковуглецевого зростання для України під назвою «Порядок денний для інвестування і модернізації економіки» та документу, який визначає «Основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [1, с. 45–49].

Перспективи розвитку «зеленої» економіки повинні ґрунтуватися на трьох секторах економіки. Перший сектор пов'язаний із сільським господарством, за допомогою якого можливо виробляти органічну продукцію та вирощувати енергетичні культури. Вторинний сектор, який охоплює промисловість та будівництво, має потребу у раціональному використанні енергоресурсів, глибокій технологічній модернізації та втіленні нових технологій переробки відходів. Третинний сектор повинен стати засобом реалізації «зеленої» економіки за рахунок проведення комплексних науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, створення бізнес-планів і програм, які посприяють «озелененню» первинного та вторинного секторів [5, с. 52–56].

Висновки. Таким чином, для успішного розвитку «зеленої» економіки, а також отримання позитивних зрушень від упровадження цієї концепції державним органам необхідно стимулювати підприємства, які працюють в умовах «зеленого» бізнесу, шляхом встановлення інструментів податкової політики; підприємствам слід проводити заходи з приводу зменшення забруднюючих речовин та впровадження рециклінгу, також є доцільним встановлення та використання альтернативних джерел енергії, «зеленого» тарифу на електроенергію, отриману з ВДЕ; населенню потрібно сформувати нову поведінку щодо підтримки чистоти навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Гура А.О., Гуцан Т.Г. Зелена економіка: сутність, чинники та перспективи розвитку в Україні. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Економіка*, 2017. № 17. С. 45–49.
2. Діяльність суб'єктів господарювання: статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2019. С. 97–160.
3. Довкілля України за 2018 рік: статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2019. С. 176–193.
4. Захаркевич Н.П. Досвід країн Європейського Союзу у формуванні основ «зеленої» економіки. *Університетські наукові записки*. 2013. № 2(46). С. 278–285.
5. Квач Я.П., Фірсова К.В., Борісов О.Г. «Зелена економіка»: можливості для України. *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського.* 2015. № 6. С. 52–56.
6. Новак У.П., Дацків С.З. Реалізація концепції «Зеленої економіки»: Досвід і проблеми України. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова.* 2014. № 1/2. 76 с.
7. У напрямі зеленого зростання: Досвід Республіки Корея: веб-сайт. URL: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=a07323c1 (дата звернення: 22.05.2019).
8. Чмир О.С., Захаркевич Н.П. «Зелена» економіка: сутність, цілі та базові принципи. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 3(33). С. 54–58.

References:

1. Ghura A.O., Ghucan T.Gh. (2017) Zelena ekonomika: sutnistj, chynnyky ta perspektyvy rozvytku v Ukrajini [Green economy: essence, factors and prospects of development in Ukraine]. Collection of scientific works of Kharkiv National Pedagogical University named after GS Skovoroda. Economy, no. 17, pp. 45–49.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Dijaljnistj sub'jektiv ghospodarjuvannja [Activities of business entities], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) *Dovkillja Ukrajiny za 2017 rik* [Ukraine's environment for 2017], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
4. Zakharkevych N.P. (2013) Dosvid krajin Jevropejsjkogho Sojuzu u formuvanni osnov «zelenoji» ekonomiky [The Experience of the European Union in Formation of Foundations of the Green Economy]. University research notes, no 2(46), pp. 278 – 285.
5. Kvach Ja.P., Firsova K.V., Borisov O.Gh. «Zelena ekonomika»: mozhlyvosti dlja Ukrajiny ["Green economy": opportunities for Ukraine]. Mykolaiv National University named after Sukhomlinsky, no 6, pp. 52–56.
6. Novak U.P., Dackiv S.Z., Realizacija koncepciji «Zelenoji ekonomiky»: Dosvid i problemy Ukrajiny [The implementing the concept of «Green economy»: Experience and problems of Ukraine]. National Forestry University of Ukraine, no 1/2. 76 p.
7. U naprjami zelenogho zrostannja: Dosvid Respubliky Koreja [Towards green growth: The experience of the Republic of Korea]. Available at: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=a07323c1 (accessed: 22 May 2019).
8. Chmyr O.S., Zakharkevych N.P. (2013) «Zelena» ekonomika: sutnistj, cili ta bazovi pryncypy [„Green" Economy: Essence, Aims and Basic Principles]. Economic Bulletin of Donbass, no 3(33), pp. 54–58.

ФИНАНСИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ «ЗЕЛЕНОЙ ЭКОНОМИКИ» В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье исследована сущность и значение «зеленой экономики» как важной составляющей устойчивого развития Украины. Рассмотрены тенденции финансирования предприятиями расходов на охрану окружающей среды за счет собственных средств. Выявлено, что финансирование предприятиями экологических затрат на природоохранные мероприятия осуществляется в недостаточном объеме вследствие их кризисного финансового состояния. Рассмотрен опыт зарубежных стран по формированию основ и развитию «зеленой» экономики и возможности ее внедрения

в Украине. Установлено, что для успешной реализации «зеленой экономики» предприятиям сельского хозяйства, промышленности и других отраслей необходимо проводить мероприятия, направленные на рациональное использование энергоресурсов и внедрение новых технологий переработки отходов.

Ключевые слова: «зеленая экономика», корпоративная социальная деятельность, показатели финансового состояния, капитальные инвестиции и текущие расходы на природоохранные мероприятия, возобновляемые источники энергии.

FINANCING THE DEVELOPMENT OF THE "GREEN ECONOMY" IN UKRAINE

Summary. This paper examines the essence and significance of the "green economy" as an important component of sustainable development in Ukraine. The concept of the "green" economy is an alternative to the existing economic model, which does not take into account the increase in the level of exhaustion of natural resources while increasing the need for these resources for the production of goods, which can lead to disastrous consequences for future generations. In such circumstances, there is a need to develop and use the concept of the "green" economy. The problems that hinder the formation and development of the "green" economy in Ukraine are identified. It is indicated that enterprises that conduct corporate social activities aimed at security and protecting the environment, thus stimulate the development of the "green" economy. The analysis of the financial condition of enterprises by types of economic activity (agriculture, industry, financial and insurance activities) was carried out by calculating of four coefficients. The tendencies of financing of expenses for environmental protection by enterprises of various types of economic activity (agriculture, industry, financial and insurance activities) at their own expense are considered. It is revealed that the financing of environmental expenses by the enterprises is insufficient due to their financial crisis. A correlation analysis is carried out, which is based on determining the close relationship between capital investments and current expenditures on major environmental measures and the corresponding indicators of the financial condition of enterprises by types of economic activity. The article considers the experience of foreign countries in forming the foundations and development of the "green" economy and their successful achievements in the field of "green" growth. As well, the possibility of its introduction in Ukraine. It is established that for successful implementation of the "green economy", enterprises of agriculture, industry, and other fields need to take measures on rational use of energy resources and introduction of new technologies for waste processing.

Key words: "green economy", corporate social activities, financial indicators, capital investments and current expenditures on environmental protection measures, renewable sources of energy.

УДК 339.172(477)
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-3

Гаврилко Т. О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Національного авіаційного університету
Антонова Р.
студентка
Національного авіаційного університету

Gavrilko Tetiana
Ph.D., Associate Professor of the Department of Finance,
Banking and Insurance
National Aviation University
Antonova Rehina
Student
Kyiv National Aviation University

FINTECH: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті здійснена оцінка стану сучасного світового ринку FinTech, проаналізований рівень проникнення FinTech на ринках зарубіжних країн та виявлені тенденції сучасного глобального інвестування у фінтех-компанії. Проведене дослідження фінтех-ринку України та визначені основні сегменти, в яких працюють вітчизняні фінтех-компанії; встановлено, що українському фінтеху, незважаючи на нетривалий період існування, властиві всі тренди, що відбуваються у світі. Зроблені висновки, що Україні як потенційно перспективному фінтех-ринку, для перетворення в один із значущих інноваційних хабів європейського простору ще належить здійснити низку важливих кроків, насамперед реалізувати законодавчі ініціативи у фінтех-середовищі, наприклад Директиву ЄС PSD2, що дасть змогу розширити екосистему фінансових послуг. Для банківських установ необхідне розроблення досконалих API та забезпечення прийнятних умов взаємодії із фінтех-компаніями. Пріоритетним є вирішення проблеми залучення капіталу із зовнішніх джерел фінансування, що можливе у разі зниження ризикованості вітчизняних проектів завдяки економічній стабілізації країни, подоланню корупційних явищ та вдосконаленню судової системи.

Ключові слова: фінтех-послуги, фінтех-компанії, фінтех-ринок, глобальне інвестування, «трансформовані» послуги, «винайдені» послуги.

Вступ та постановка проблеми. Фінансові технології (FinTech) набули надзвичайної популярності у всьому світі протягом останніх років; вони відкривають нові можливості споживачам для віддаленого доступу до фінансових послуг у таких сферах, як грошові перекази та платежі, бюджетування та фінансове планування, заощадження й інвестиції, запозичення і страхування. Фінтехпропозиції не обмежуються лише традиційними послугами; за результатами дослідження Global FinTech Adoption Index 2019 EY у сучасному світовому секторі фінансових послуг розповсюджені два типи послуг: «трансформовані» (disrupted) та «винайдені» (invented). Під трансформованими розуміються звичні послуги, що одержали нові особливості з погляду привабливості, додаткових можливостей, тарифних переваг. Винайдені послуги завдячують своєю появою новим технологіям та інноваційним бізнес-моделям.

Вітчизняний fintech-сектор перебуває на стадії становлення і значно поступається західним країнам; стрімкий розвиток галузі почався з 2014 року, і нині в Україні нараховується більш ніж сто компаній-учасниць українського фінтехринку, причому переважна кількість із них не має довготривалого практичного досвіду.

Очевидною є необхідність подальшого удосконалення регулювання fintech-сектору, насамперед створення відповідної законодавчої бази; відчувається потреба у формуванні розвиненої екосистеми для бізнесу стартапів за зразком зарубіжних країн та наявності акселераторів, які би сприяли фінтех-компаніям у нарощенні обсягів діяльності на перших етапах розвитку. Актуальним є визначення шляхів розвитку інноваційного фінансового ринку, способів налагодження стратегічного партнерства із традиційними учасниками фінансового сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати наукових досліджень у сфері фінансових інновацій наведені у працях таких зарубіжних учених, як Г. Андерсон, Я. Барберіс, Р. Браун, А. Броддас, А.Валлас, М. Вебер, М. Долат, Г. Дорфлайтнер, Р. Леков, Б. Лі, М. Міллер, Р. Мертон, Дж. Мунч, А. Рао, П. Туфано, М. Флеурі, Л. Хорнуф, Д. Хе, В. Хаксар, Д. Хе, А.Херболт, Л. Хорнуф, Дж.Хорслі , С. Чишті, Г. Швабе, М. Шмітт.

До вітчизняних науковців, які займаються дослідженням різних аспектів фінансових технологій (FinTech), належать С.В. Волосович, Д.В. Гордєєва, Л.А. Дудинець, Л.В. Жердецька, Л.Г. Кльоба, В.В. Коваленко, А.А. Мазаракі, Н.М. Пантєлєєва, С.І. Паперник, З.М. Руденко, А.В. Рябова, А.Ю. Семеног, Д.Е. Третьяков, М.С. Яценко.

З огляду на те, що для індустрії FinTech в Україні характерним є збільшення оборотів і масштабів діяльності, є необхідність в аналізі світового ринку фінансових технологій та подальшому дослідженні тенденцій розвитку вітчизняного фінтехринку для виявлення його особливостей, проблем та перспектив розвитку.

Метою роботи є оцінка стану сучасного світового ринку FinTech та виявлення трендів українського фінтеху і чинників, що відіграють стримувальну роль у проникненні фінтех-послуг, способів їх усунення для забезпечення позитивної динаміки у цьому сегменті.

Результати дослідження. Світовий fintech-ринок пройшов еволюцію від початкового етапу, на якому основними гравцями виступали стартапи, до сучасного, для якого характерною є присутність професійних компаній, що здатні запропонувати споживачам розгорнутий набір продуктів. Про підвищення залученості споживачів до користування новими фінансовими технологіями свідчить зростання рівня проникнення фінансових послуг – у 2015 році середній рівень проникнення становив 16% (для дослідження були використані фінтехринки 27 країн), у 2017 році – 33%, у 2019 році – 64%.

Вражаючі результати в цій сфері демонструє низка країн: рівень проникнення фінтеху для Китаю та Індії становить 87%, Росії і ПАР – 82%; понад 70% – Колумбії, Перу, Нідерландів, Мексики, Ірландії, Великобританії. Найнижчий рівень проникнення виявлений у США (46%), Бельгії та Люксембурзі (42%), Франції (35%) та Японії (34%) (рис. 1).

У багатьох країнах за період 2015–2019 років інтенсивно збільшувався рівень проникнення фінтеху: в Австралії за цей час відбулося зростання на 45%, у Канаді – на 42%, в Гонконгу – на 38%, в Сінгапурі та Великобританії – відповідно на 52% та 57%, в США та Росії – відповідно на 29% та 39%.

Аналіз глобальних інвестицій, здійснених за період 2013–2018 рр. у фінтех-технології, свідчить про певну нерівномірність: у 2013 році вони становил 18,9 млрд дол., в 2014 та 2015 роках спостерігався суттєвий ріст – 45,4 млрд дол. і 67,1 млрд дол. відповідно; в наступні два роки настав певний спад – 63,4 млрд дол. у 2016 році і 50,8 млрд дол. у 2017 році. 2018 рік став рекордним – глобальне інвестування виросло на 120% порівняно з 2017 роком і досягло величини 111,8 млрд дол. (рис. 2).

За оцінками фахівців, 2018 рік став знаменним не

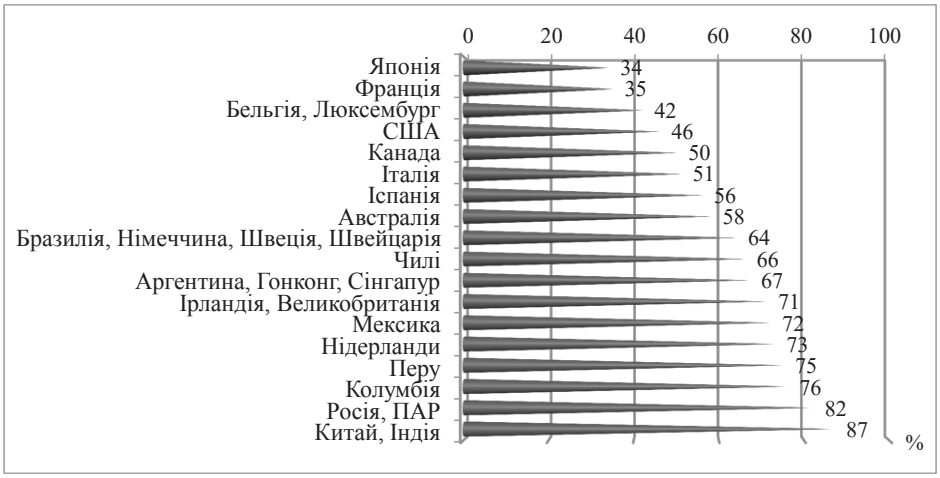

Рис. 1. Проникнення FinTech на ринках зарубіжних країн, %

Джерело: побудовано авторами за даними [1]

лише з погляду величини фінтех-інвестицій, включаючи венчурний капітал, корпоративний венчурний капітал, злиття і поглинання; цього року були укладені три угоди на суму більш ніж 10 млрд дол., а також укладені додаткові угоди в розмірі 14 млрд дол. [2]. Особливе зростання в 2018 році відбулось у сегменті венчурних інвестицій – вони становили 25,3 млрд дол.; обсяг інвестування компаній з управління приватним капіталом не був значним, що свідчить про недостатню інвестиційну спроможність лідерів цього сегменту; інвестиції у сегменті блокчейну та криптовалюти становили 5 млрд дол., а величина інвестицій в Insurtech – 7,6 млрд дол. [3].

2019 рік приніс певні несподіванки щодо глобальних інвестицій: через торговельну війну зі США Китай призупинив цілу низку великих угод, тому в першому півріччі величина інвестування у фінтех-компанії на глобальному ринку різко зменшилася і становила 37,9 млрд дол. Це явище можна розглядати як тимчасове, враховуючи, що у другому півріччі 2019 року має бути здійснена реалізація низки угод зі злиття та поглинання, укладених такими компаніями, як Worldpay, First Data та Total System Services. Компанію Worldpay планує придбати компанія Fidelity, вартість цієї угоди оцінюється в 43 млрд дол.; компанію First Data має наміри придбати компанія First Data, вартість угоди становить 22 млрд дол.; передбачено злиття компаній Total System Services та Global Payments, вартість угоди – 21,5 млрд дол.

Величина венчурних інвестицій корпорацій за цей період становила 4,75 млрд дол., величина глобальних інвестицій приватного капіталу – 1,9 млрд дол.; у сегменті блокчейну та криптовалюти 171 угода забезпечила 1 млрд дол. інвестицій; обсяг інвестицій в Insurtech досяг позначки 1,1 млрд дол.

Незважаючи на сповільнення темпів фінансування в глобальному масштабі, у багатьох країнах відбулось нарощування величини цього показника: в США вартість угод збільшилася на 60% і становила 12,7 млрд дол., в Німеччині і Великобританії інвестиції збільшилися вдвічі і становили 829 млн дол. та 2,6 млрд дол. відповідно. У Швеції величина вартості угод зросла більш ніж у чотири рази і досягла величини 573 млн дол.; зростання відбулось і в таких країнах, як Сінгапур та Австралія – до 453 млн дол. та 401 млн дол. відповідно [4].

Для України особливий інтерес становить оцінка стану фінтех-індустрії в регіоні Центральної та Східної Європи, розмір якого нині становить 2,2 млрд євро і на якому працює близько 600 компаній, у колі інтересів яких знаходяться такі сектори, як мобільні платежі, інвестиції та управління активами, страхування, управління особистими фінансами, криптовалюти [5].

Сприятливим чинником для створення в європейському просторі більш прозорого і відкритого ринку платежів та розширення екосистеми фінансових послуг стала друга директива ЄС про платіжні послуги на внутрішньому ринку (PSD2), яка вступила в силу з 1 січня 2018 року, але фактично стала дієвою з 14 вересня 2019 року у зв'язку з набуттям чинності вимог щодо посилення аутентифікації клієнтів та деталізації технічних PSD2-стандартів. Перша платіжна директива була прийнята ЄС у 2007 році, і завдяки їй у Європі був створений єдиний ринок платежів, одночасно цей документ став підґрунтям для формування єдиної зони платежів SEPA.

Вже прийняття першої директиви PSD стало поштовхом для розвитку фінтех-компаній, які, не володіючи статусом банківської установи, одержали можливість здійснювати банківські послуги. PSD2 передбачає зобов'язання банків у разі згоди клієнтів надавати доступ до їхніх акаунтів стороннім фінтех-компаніям, які для них є фактично конкурентами; доступ буде здійснюватися через API – Application Programming Interface.

Для клієнтів це означає, що у разі прийняття рішення щодо відмови від обслуговування банком, з яким вони співпрацювали, і вибору іншого банку для, наприклад, одержання кредитів, вони можуть отримати можливість зекономити свій час, звернувшись до фінтех-компанії, і здійснити всі процедури онлайн. Для провайдерів, що мають в своєму розпорядженні інформацію про клієнтів, відкривається перспектива її використання в цілях створення інноваційних продуктів.

В Україні влітку 2019 року НБУ було заявлено про взяття курсу на імплементацію Директиви ЄС PSD2; НБУ презентував концепцію змін до платіжного законодавства України, націлену на його гармонізацію з європейським, виходячи із вимог Угоди про асоціацію з ЄС. У прес-релізі НБУ викладені наміри щодо впровадження низки нових платіжних послуг (фінансових і нефінансових); зміни суб'єктів ринку платіжних послуг; реалізації відкритого банкінгу; розроблення нових правил ліцензування та реєстрації небанківських установ, що надають платіжні послуги; посилення захисту прав користувачів платіжними послугами.

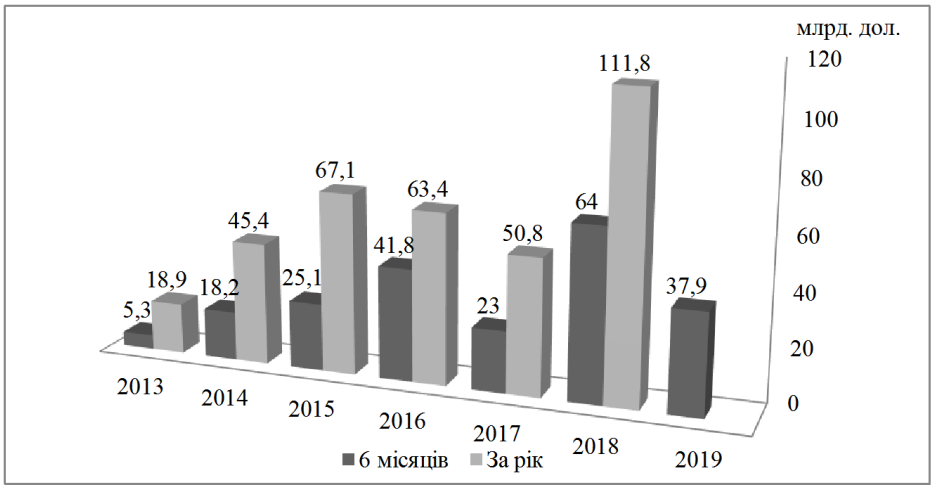

Рис. 2. Величина інвестицій у фінтех-компанії за період 2013–2018 рр., млрд дол.

Джерело: побудовано авторами за даними [2; 3]

Таблиця 1

Зрілі компанії, що працюють в основних сегментах фінтех-ринку України

№ з/п	Компанія, рік заснування	Сегмент діяльності	Ключовий ринок	Аудиторія
1	2	3	4	5
1	GlobalMoney, 2009	Payments/Money transfer	Україна	Малий, середній та великий бізнес
2	Interkassa, 2009	Payments/Money transfer	СНД, Європа	Малий, середній та великий бізнес
3	portmone,2002	Payments/Money transfer	Україна	Фізичні особи, малий, середній та великий бізнес
4	POST FINANCE, 2012	Payments/Money transfer Mobile wallets Business lending	Україна	Фізичні особи, малий, середній та великий бізнес
5	UAPAY, 2014	Payments/Money transfer	Україна, Європа	Фізичні особи, малий та середній бізнес
6	Wallet Factory, 2016	Mobile wallets Payments/Money transfer Blockchain/Crypto Technology and Infrastructure Consulting/Analytical systems	Міжнародний ринок	Великий бізнес
7	Fintech Band, 2017	Technology and Infrastructure Payments/Money transfer Mobile wallets Digital/Neobanks	Україна	Фізичні особи
8	ProFIX, 1996	Technology and Infrastructure Payments/Money transfer Consulting/Analytical systems	Європа, Південно-Східна Азія, Центральна Азія	Великий бізнес
9	Renome-Smart, 2003	Technology and Infrastructure Payments/Money transfer Consulting/Analytical systems Cybersecurity/Anti-fraud	Україна, СНД, Африка	Малий, середній та великий бізнес
10	TAS Link, 2012	Technology and Infrastructure Payments/Money transfer Mobile wallets	Україна	Малий, середній та великий бізнес
11	UKR.PAY, 2006	Technology and Infrastructure Consulting/Analytical systems	Україна	Великий бізнес
12	UNITY-BARS, 1991	Technology and Infrastructure	Україна, Європа	Малий, середній та великий бізнес
13	Lime Systems, 1993	Technology and Infrastructure	Україна	Великий бізнес
14	FINANCIAL SERVICE BUREAU, 2006	Consulting/Analytical systems Payments/Money transfer Regtech	Україна, Грузія, Ізраїль, Східна Європа, СНД	Малий, середній та великий бізнес
15	Nexstep Solutions LLC, 2010	Insurtech	Україна	Малий, середній та великий бізнес
16	Bradley Holding, 2017	Personal and consumer lending	Україна, Польща, Молдова, Румунія	Фізичні особи, малий, середній та великий бізнес
17	Moneyyeo, 2013	Personal and consumer lending	Україна	Фізичні особи

Джерело: складено авторами на основі [7]

Імплементація PSD2 відкриває нові можливості для розвитку фінтех-ринку в Україні, даючи можливість фінтех-компаніям формувати свої додатки з урахуванням нових умов відносин із банківськими установами та користувачами. Як вважають фахівці, перспективними є такі продукти: 1) застосування одного інтерфейсу для всіх акаунтів, що дасть змогу акумулювати всю інформацію у вигляді консолідованого звіту; 2) створення сервісів, які підвищать рівень якості аналізу кредитоспроможності клієнтів; 3) розширення пропозицій щодо процесів управління фінансами за рахунок застосування індивідуального механізму, ініціаторами якого виступають користувачі; 4) розроблення додатків, які б надавали допомогу у прийнятті фінансових рішень щодо здійснення покупок, оплати комунальних послуг та оптимізували ці рішення [6].

Є очевидним, що нині фінтех-ринок України, який оцінюється в 650 млн дол., не може конкурувати з європейським ринком чи ринком США; зі всієї кількості вітчизняних фінтех-компаній 48% перебуває на етапі масштабування бізнесу, 24% – на етапі початку продажів, 7% пропонує мінімально життєздатний продукт, 1% має тільки план реалізації ідеї. Кількість зрілих компаній, які працюють на ринку фінтеху, становить 19% (табл. 1).

Переважна кількість фінтех-компаній працює в сегменті Payments/Money transfer – 38 компаній, в сегменті Technology and infrastructure – 36 компаній. Питаннями Consulting/Analytical systems займаються 26 компаній,

Mobile wallets та Blockchain/Crypto – відповідно 22 та 16 компаній. Присутність фінтех-компаній в інших сегментах набагато нижча: Cybersecurity/Anti-fraud – 11, Personal and consumer lending –10, Digital/Neobanks – 8, Insurtech та Personal finance/Wealth management – по 6 компаній, Business lending та Regtech – по 5 компаній, Legaltech – 4, Digital Comparison Tool – 3.

Дослідження, проведене в межах проекту USAID «Трансформація фінансового сектору», дало змогу встановити, що лише на ринку України працюють 41,5% компаній; більше половини українських фінтех-компаній здійснюють діяльність у країнах ЄС; більш ніж 40% – на ринках СНД; майже 25% – у США, Канаді та Азії. На ринках Африки функціонує майже 15% вітчизняних компаній, Південної та Латинської Америки – 10%, Австралії та Океанії – 7%. Всі компанії, що присутні на ринку США, працюють також і на інших міжнародних ринках [8].

Однією із ключових проблем, яка стримує розвиток фінтех-ринку в Україні, є проблема фінансування – 61% компаній працюють за власні кошти (для тих компаній, що з'явилися на ринку в 2018 році, цей показник досягає 70%), 30% залучають зовнішні інвестиції, 9% – кошти родини та друзів.

Водночас збільшення попиту на продукцію фінтех-ринку в наступні роки є невідворотним процесом і зумовлюється дією низи чинників, насамперед зростанням рівня проникнення Інтернету – кількість інтернет-користувачів у 2019 році становила 22,96 млн чол. і досягла 71%, що на 7% більше, ніж попереднього року. Активізація процесів в інтернет-просторі пов'язана із збільшенням кількості власників смартфонів – 22% користувачів виходять в інтернет-мережу тільки зі смартфонів.

Виходячи з міжнародної практики, стрімке зростання фінтех-ринку властиве небагатим країнам і тим, що розвиваються (Азія, Африка); через обмежені можливості щодо наявності банківських рахунків, але доступності мобільного зв'язку фінтех-продукти стають більш пріоритетними порівняно з банківськими послугами. Однак не всі фінтех-компанії можуть запропонувати користувачам якісні послуги, як, наприклад, компанії Китаю чи Індії; водночас, незважаючи на невеликий рівень проникнення, все ж основні капітали у фінтех-галузі зосереджені в Європі і США.

Важливим кроком у розбудові вітчизняного фінтех-ринку повинен слугувати вибір ефективної моделі взаємодії між основними гравцями цього ринку, насамперед між фінтех-компаніями та банківськими установами. Ігнорування банками фінтех-компаній вочевидь є вже неможливим, як підтверджує досвід розитку фінтех-індустрії у всіх розвинутих країнах. Придбання банками успішних фінтех-компаній для інтеграції у свій бізнес або створення окремих фінтех-компаній усередині фінансових конгломератів – справа не сьогоднішнього дня. Логічним, виходячи із сучасного вектору розвитку вітчизняного ринку, є впровадження моделі партнерства, заснованій на наданні доступу до клієнтської бази, а також продуктів і послуг шляхом створення відкритих API.

Очевидною є необхідність державної підтримки фінтех-ринку, як приклад – створення спеціалізованих технопарків із пільговими податковими умовами в Литві та Латвії. У недалекому майбутньому будуть відомі наміри українського уряду щодо таких нововведень; позитивним кроком стало формування в Києві інноваційного парку Unit.city, в якому 14 лютого 2019 року відбулося відкриття національного конкурсу проектів на основі відкритих даних – Open Data Challenge 2019.

Висновки. Сучасний світовий фінтех-ринок – надзвичайно динамічний сегмент, що поєднує передові фінансові та технологічні досягнення. Українському фінтеху, незважаючи на нетривалий період існування, властиві всі тренди, що відбуваються у світі. Україні як потенційно перспективному фінтех-ринку для перетворення в один зі значущих інноваційних хабів європейського простору ще належить здійснити низку важливих кроків, насамперед реалізувати законодавчі ініціативи у фінтех-середовищі, насамперед Директиву ЄС PSD2, що дасть змогу розширити екосистему фінансових послуг. Імплементація PSD2 створить також умови для запровадження віддаленої ідентифікації користувачів, що, на думку і фінтех-компаній, і банків, є однією з основних перепон для розвитку фінтех-галузі в Україні.

Банківські установи повинні бути налаштовані на розроблення досконалих API та забезпечення прийнятних умов взаємодії із фінтех-компаніями, зацікавленими у створенні продуктів, привабливих як для користувачів, так і для банків. Важливим є впровадження дієвого механізму захисту прав споживачів фінтех-послуг для посилення відповідальності банків та небанківських установ за якість наданих послуг.

Нагальним залишається формування вигідних умов для створення і подальшого розвитку фінтех-компаній та підвищення рівня фінансової інклюзії на українському ринку, вільного доступу населення до використання фінансових продуктів і послуг на основі адекватних тарифів і правового забезпечення. Пріоритетним є вирішення проблеми залучення капіталу із зовнішніх джерел фінансування, що можливе за зниження ризикованості вітчизняних проектів завдяки економічній стабілізації країни, подоланню корупційних явищ та удосконаленню судової системи.

Список використаних джерел:

1. Индекс проникновения услуг финтех 2019. Глобальное исследование. URL: https://www.ey.com/vwLUAssets/ey-fai-2019-rus/ey-fai-2019-rus (дата звернення: 05.01.2020).
2. Инвестиции в глобальный финтех и иншуртех сектор в 2018 году выросли до $112 млрд. URL: https://forinsurer.com/news/19/02/21/36611 (дата звернення: 04.01.2020).
3. Звіт: The Pulse of Fintech H1 2019. URL:https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2019(дата звернення: 09.01.2020).
4. Глобальные инвестиции в финтех резко падают. URL: https://platon.ua/news/globalnye_investiczii_v_fintekh_rezko_padayut.html (дата звернення: 05.01.2020).
5. Сможет ли Украина стать новым fintech-кластером. URL: https://delo.ua/econonomy and politics in ukraine (дата звернення: 05.01.2020).
6. Сидоренко Д., Максименко О. Директива PSD2: что это такое и что ее введение изменит на банковском рынке. URL: https://ain.ua/2019/12/17/ (дата звернення: 08.01.2020).
7. Каталог фінтех-компаній України 2019.НБУ. URL:https://map.fintechua.org/ (дата звернення: 09.01.2020).
8. Опитування українських банків та фінтехкомпаній–2019–EY. URL: https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets (дата звернення: 10.01.2020).

References:

1. Indeks proniknoveniya uslug fintekh 2019. Global'noe issledovanie. (2019) [Fintech Services Penetration Index. Global survey]. Available at: https://www.ey.com/vwLUAssets/ey-fai-2019-rus/ey-fai-2019-rus (accessed 05 January 2020).
2. Investitsii v global'nyy fintekh i inshurtekh sektor v 2018 godu vyrosli do $112 mlrd. (2019) [Investments in the global fintech and insurtech sector in 2018 grew to $ 112 billions]. Available at: https://forinsurer.com/news/19/02/21/36611 (accessed 04 January 2020).
3. Zvit. Pivrichnyi analiz tendentsii hlobalnykh investytsii u sektori finansovykh tekhnolohii. (2019) [Report. Half-yearly analysis of global investment trends in the financial technology sector.] Available at: https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2019/08/pulse-of-fintech-h1-2019.html (accessed 09 January 2020).
4. Global'nye investitsii v fintekh rezko padayut. (2019) [Global fintech investment is rapidly decreasing]. Available at: URL: https://platon.ua/news/globalnye_investiczii_v_fintekh_rezko_padayut.html (accessed 05 January 2020).
5. Smozhet li Ukraina stat' novym fintech-klasterom. (2019) [Will Ukraine become a new fintech cluster]. Available at: https://delo.ua/econonomy and politics in ukraine (accessed 05 January 2020).
6. Sidorenko D., Maksimenko O. Direktiva PSD2: chto eto takoe i chto ee vvedenie izmenit na bankovskom rynke. (2019) [PSD2 directive: what it is and what its introduction will change in the banking market]. Available at: https://ain.ua/2019/12/17/ (accessed 08 January 2020).
7. Kataloh fintekh-kompanii Ukrainy 2019.NBU. (2019) [Catalog of fintech companies of Ukraine 2019. NBU]. Available at: https://map.fintechua.org/ (accessed 09 January 2020).
8. Opytuvannja ukrajinsjkykh bankiv ta fintekhkompanij–2019–EY. (2019) [Filing of Ukrainian banks and financial companies – 2019 – EY]. Available at: https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets (accessed 10 January 2020).

FINTECH: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье осуществлена оценка состояния мирового рынка FinTech, проанализирован уровень проникновения FinTech на рынках зарубежных стран и выявлены тенденции современного глобального инвестирования в финтех-компании. Проведено исследование финтех-рынка Украины и определены основные сегменты, в которых работают отечественные финтех-компании, установлено, что украинскому финтеху, несмотря на длительный период существования, свойственны все тренды, происходящие в мире. Сделаны выводы, что Украине как потенциально перспективному финтех-рынку для превращения в один из значимых инновационных хабов европейского пространства еще предстоит осуществить ряд важных шагов, прежде всего реализовать законодательные инициативы в финтех-среде, например Директиву ЕС PSD2, которая позволит расширить экосистему финансовых услуг. Для банковских учреждений является необходимой разработка совершенных API и обеспечение приемлемых условий взаимодействия с финтех-компаниями. Приоритетным является решение проблемы привлечения капитала из внешних источников финансирования, возможное в случае снижения рискованности отечественных проектов благодаря экономической стабилизации страны, преодолению коррупционных явлений и усовершенствованию судебной системы.

Ключевые слова: финтех-услуги, финтех-компании, финтех-рынок, глобальное инвестирование, «трансформированные» услуги, «изобретенные» услуги.

FINTECH: FOREIGN EXPERIENCE AND DEVELOPMENT FEATURES IN UKRAINE

Summary. In the article is assessed the current state of the world FinTech market which has evolved from an initial stage in which startups were the main players to a modern one, characterized by the presence of professional companies that are able to offer for consumers a comprehensive set of products. The level of penetration of FinTech in the markets of foreign countries is analyzed and the tendencies of modern global investment in fintech companies are revealed. The Ukrainian fintech market has been researched and determined the main segments in which domestic fintech companies operate; it is established that the Ukrainian fintech despite its short period of existence is characterized by all the trends that are happening in the world. It has been concluded that Ukraine as a potentially promising fintech market has to make a number of important steps to transform it into one of the major innovative hubs of the European space and first of all to implement legislative initiatives in the fintech space, above all the EU PSD2 Directive, which will allow to expand the ecosystem of financial services. PSD2 implementation will also create conditions for the introduction of remote user identification, which in the opinion of both fintech companies and banks is one of the main obstacles for the development of the fintech industry in Ukraine. For banking institutions it is necessary to develop advanced APIs and to provide acceptable conditions for interaction with fintech companies interested in creating products that are attractive to both users and banks. It is important to put in place an effective mechanism to protect the rights of consumers of fintech services to strengthen the responsibility of banks and non-banking institutions for the quality of provided services. It is urgent to form favorable conditions for the creation and further development of fintech companies and to increase the level of financial inclusion in the Ukrainian market, free access of the population to the use of financial products and services on the basis of adequate tariffs and legal support. Priority is solving the problem of attracting capital from external sources of financing which is possible when reducing the riskiness of domestic projects due to economic stabilization of the country, overcoming corruption phenomena and improving the judicial system.

Key words: fintech services, fintech companies, fintech market, global investment, “transformed” services, “invented” services.

УДК. 336.027
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-4

Гомон М. В.
аспірантка кафедри митної справи та оподаткування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Homon Maryna
postgraduate at the Department of Custom and Taxation
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ОЦІНКА РІВНЯ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Статтю присвячено питанню оцінки рівня регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності. Проведено аналіз методів оцінки податкового потенціалу пільгового оподаткування підприємств, їхніх переваг та недоліків. Визначено, що кількісна оцінка регулятивного потенціалу пільгового оподаткування підприємства може бути дана як в абсолютному вираженні, так і у вигляді індексів, що характеризують відношення податкового потенціалу цього економічного суб'єкта до середнього показника в галузі, країні тощо. Запропоновано методичний підхід до оцінки регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємств, який складається з логічної послідовності етапів, які в результаті дають змогу надати якісну та кількісну характеристику регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємств у розрізі основних елементів інноваційних та податкових відносин.

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

Постановка проблеми. Для формування інноваційної економіки в країні важливе значення має рівень розвитку інноваційного середовища. Його можна виміряти за допомогою індексів, що характеризують стан певного аспекту економіки і суспільства. Держава повинна створити оптимальний економічний механізм, який має успішно поєднувати державні та ринкові важелі впливу на наукові та інноваційні процеси і буде зорієнтований на економічне зростання України, її інтеграцію у світову економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню державного податкового регулювання та оцінки потенціалу податкових пільг як інструмента стимулювання інноваційної діяльності присвячено дослідження таких науковців, як І.В. Алєксєєв, Ю.Б. Іванов, Л.В. Касьянова, М.О. Кизим, Р.Ю. Кризька, А.І. Крисоватий, О.І. Олексюк, Д.М. Серебрянський, А.М. Соколовська, Л.Л. Тарангул. Незважаючи на вагомий внесок науковців, питання оцінки регулятивного потенціалу інструментів державного регулювання інноваційної діяльності залишається відкритим.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Значний регулятивний потенціал податкових пільг в Україні обмежений низьким рівнем розуміння можливих наслідків їх упровадження. Відсутність адекватних механізмів оцінювання ефективності застосування податкових пільг зводить нанівець будь-які починання у сфері податкового регулювання соціально-економічного розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка рівня регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності для подальшого моделювання та оптимізації системи податкових пільг.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні нині не передбачено застосування фіскальних інструментів для стимулювання інноваційної діяльності. Причини цього пов'язані зі значним дефіцитом державного бюджету, складністю адміністрування податкових пільг, непрозорістю та складністю контролю за їх використанням, досвідом значних корупційних зловживань. Проте Україні потрібно більше уваги приділяти питанню стимулювання інноваційної діяльності [1].

Основним методичним інструментом оцінки податкового потенціалу платника податків слід визнати методики оцінки податкової бази за кожним податком. Методики оцінки податкової бази за кожним податком застосовуються в основному для цілей податкового планування на рівні організації.

Характеристика методів оцінки податкового потенціалу пільгового оподаткування підприємств, їхніх переваг та недоліків наведена у табл. 1.

За останні декілька років у податковій сфері проводяться заходи та зміни, що допоможуть державі наблизитися до інтеграції в ЄС. Незважаючи на те, що щорічно проводяться податкові реформи, засобів, які би мінімізували або зовсім блокували можливість ухилення від сплати податків, зовсім мало. Оскільки є необхідним зниження обсягів ухилень від сплати податків та використання можливостей пільгового оподаткування, то розроблення показників, які би характеризували рівень регулятивного потенціалу пільгового оподаткування підприємства, може стати одним з інструментів.

У сучасних кризових умовах є необхідність розроблення пропозицій щодо оцінки й аналізу можливостей підприємств спрямувати достатні суми податкових платежів у розвиток інноваційної діяльності. Дослідження та розроблення показників оцінки рівня регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємств дадуть можливість податковим органам визначати суми майбутніх податкових платежів від підприємств-платників податків, планувати обсяги надходжень до бюджету економічно обґрунтованими методами, а також виявляти платників, які зможуть оптимізувати свої платежі та сприяти інноваційному розвитку [3].

Прийняття рішення щодо доцільності впровадження інновацій у діяльність підприємства має спиратися на результати аналізу показника, який включає в себе всі форми прояву економічної ефективності окремої інновації – інтегрального показника. Цей коефіцієнт узагальнює вплив деякої сукупності нормованих часткових коефіцієнтів, без детального дослідження яких оцінка ефективності інноваційної діяльності не може вважатися повною.

Таблиця 1

Характеристика методів оцінки регулятивного потенціалу пільгового оподаткування підприємства [2; 3]

Метод	Переваги	Недоліки
1. Методи оцінки на основі побудови репрезентативної системи показників		
Репрезентативна система показників	Може використовуватися для визначення потенціалу з урахуванням реальних можливостей та наявної практики формування податкових баз	Висока трудомісткість.
Метод кореляційно-регресійного аналізу	Невелика трудомісткість, значна об'єктивність. Дає змогу виявити факторну залежність фактичних надходжень і податкових баз	Вибір показників для розрахунку неоднозначний, що ускладнює його застосування на регіональному рівні
2. Методи оцінки на основі даних форм податкової звітності та коригування сум фактично зібраних податків		
Розрахунок, що спирається на адитивну властивість податкового потенціалу	Розмежування розрахунку за видами податків дає змогу отримати досить точний результат. Визначення коефіцієнта збирання збільшує достовірність даних	Інформаційною базою слугують дані ретроспективного періоду, не враховується поточний і перспективний стан податкової бази
Спрощений метод	Доступність даних, простота їх збору	Обмеженість розрахунків за рахунок невеликої кількості використовуваних параметрів
Плановий метод	Високий ступінь достовірності	Не використовується інформація про податкову базу
3. Метод оцінки з використанням індексу податкового потенціалу (ІПП)		
Оцінка з використанням ІПП	Високий ступінь достовірності.	Потрібен великий обсяг ретроспективної інформації
Метод сукупних податкових ресурсів	Більш точне відображення фактичного обсягу податкових ресурсів	

Таким чином, автором запропоновано методичний підхід до оцінки регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємств, що складається з логічної послідовності етапів, які в результаті дають змогу надати якісну та кількісну характеристику регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємств у розрізі основних елементів таких відносин (рис. 1).

Далі розглянемо кожне із завдань та методів для його реалізації.

З огляду на те, що Україна перебуває лише на стадії становлення інноваційної економіки, перелік показників, які характеризують оцінку регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства, є обмеженим. Для того щоб виокремити індикатори, доцільно відокремити такі групи: інноваційну діяльність, фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання та показники пільгового оподаткування підприємств. Виокремимо показники для України, які дають змогу комплексно визначити податкове регулювання інноваційної діяльності підприємств. Тому подальше дослідження спрямоване на оцінку регулятивного потенціалу окремих учасників відносин як можливих джерел залучення та ефективного спрямування фінансових ресурсів у контексті інноваційної політики України. Це дасть змогу, по-перше, виявити слабкі ланки у процесі співробітництва та розробити заходи щодо поліпшення їхнього стану; по-друге, виокремити найбільш перспективні інструменти пільгового оподаткування з урахуванням специфіки інноваційної діяльності.

Реалізацію послідовних етапів оцінювання необхідно здійснювати окремо для кожного з елементів структури регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства, тобто цей процес буде включати:

– оцінювання інноваційної діяльності,

– оцінювання фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання;

– оцінювання показників пільгового оподаткування підприємств.

Етап 1. Формування складу можливих показників для оцінювання регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства. З урахуванням відсутності єдиного підходу щодо визначення кількості індикаторів такої оцінки та єдиного критерію визначення показників для аналізу, можливості використання доступної інформації і вживання математичного апарату доцільно використовувати наявні статистичні дані, які офіційно надані урядом. Проводиться відбір показників, що характеризують реальний та потенційний стан учасників відносин на підставі дослідження поглядів авторів стосовно кількості ознак; попередня обробка даних [4].

Етап 2. Відбір показників для оцінювання регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства з урахуванням узгодженості думок науковців та наявності статистичних даних для подальшого аналізу. Розрахунок здійснюється за допомогою методу апріорного ранжування з метою виділення значущих серед великої кількості ознак, що дасть змогу зробити порівняльну оцінку ступеня впливу різних показників на функції відгуку і тим самим достовірно відібрати найбільш вагомі для наступних етапів дослідження, а також обґрунтовано виключити деякі з показників із подальшого дослідження.

Етап 3. Перевірка на мультіколінеарність та виключення корельованих ознак за допомогою розрахунку попарних коефіцієнтів кореляції між показниками. У процесі комплексного оцінювання доцільно використовувати порівняльне дослідження декількох об'єктів із метою виявлення більш ефективних та динамічних стосовно інших. Використання єдиного базового показника генерації (інтегрального показника), який би включав у себе всі складники стану чи процесу, дає змогу не лише оцінити їхню величину на основі показників, а об'єднати всі складники та врахувати вагу впливу кожного з них.

Рис. 1. Методичний підхід до оцінювання регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства

Це може слугувати основою для розроблення необхідних коригувальних управлінських рішень. Цим вимогам відповідає інтегральний показник.

Етап 4. Розрахунок інтегральних показників. За результатами розрахунків інтегральних значень регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємств в Україні можна дійти висновку про можливості підприємств здійснювати інноваційну діяльність за рахунок використання пільгового оподаткування. Розрахунок інтегрального показника пропонуємо проводити за такою послідовністю [5]:

1) Нормування вихідних даних матриць.

2) Виключення із попереднього переліку квазіпостійних ознак.

3) Розрахунок інтегральних показників. Серед безлічі методів розрахунку інтегральних показників для побудови інтегральних показників доцільно скористатися методом ентропії. Це найбільш адекватний метод дослідження, оскільки всім економічним системам властивий ентропійний (невизначений) характер. Використання цього методу дослідження також дає змогу враховувати навантаження кожного складника у складі інтегрального комплексного показника. Чим більша величина ентропії ознаки, тим більша її значущість на цьому етапі функціонування системи. Якщо ж ентропія ознаки мала, то і значущість її в загальній сукупності ознак також мала. Таким чином, усі ознаки в досліджуваній сукупності мають свою об'єктивну значущість, яка може мінятися з часом під час дослідження систем у динаміці. Характерною властивістю інтегральних показників є те, що їхні значення коливаються в інтервалі від 0 до 1, що містить у собі більш коректне для економічного розуміння нормування вхідних даних.

Етап 5. Шкальне вимірювання інтегральних показників регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства.

Процедуру проведення шкального вимірювання буде проведено так:

1) Визначення об'єкта вимірювання та значень його елементарних ознак, які можуть бути виражені якісно або кількісно. Шкалування буде здійснено на основі розрахованих інтегральних показників, що дає змогу уникнути значної диференціації у числових значеннях всіх елементарних показників і ліквідувати відмінності їх вимірників, приводячи кожен із показників до універсального лінгвістичного опису.

2) Відбір лінгвістичної шкали для оцінки. У межах нашого дослідження доцільно застосовувати пенташкалу (п'ятирівневий класифікатор): «Дуже низький (ДН) – Низький (Н) – Середній (С) – Високий (В) – Дуже високий (ДВ)». Це дасть можливість деталізувати регулятивний потенціал пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства.

3) Побудова класифікатора як критерій розбиття даних на нечіткі підмножини.

4) Поділ кожного відрізку [μi, μi + 1] на три зони: зону абсолютної впевненості, зону зниженої впевненості та зону абсолютної невпевненості. Довжини цих трьох зон становлять пропорцію 1:u:1, де параметр $u \geq 0$ вира-

жає глибину невпевненості. Доцільно нанести додаткові точки (межі зон впевненості-невпевненості) на вісь носія фактора. Тоді можна в зоні впевненості прийняти відповідну функцію приналежності за 1, у зоні абсолютної невпевненості – за 0, а зону непевності описати похилим ребром відповідного трапецієвидного нечіткого числа.

5) Створення системи класифікаторів значень показників X_{ijk} як критерій розбиття повної безлічі їхніх значень на нечіткі підмножини. Для цього необхідно дослідити їхній частотний розподіл у фактичних інтервалах появи, тобто використовується просторовий динамічний ряд, що складається із значень конкретного елементарного показника X_{ijk} у конкретний період часу.

Далі за допомогою розрахунку середньої зваженої на основі частоти розподілу значень показників за інтервалами гістограми визначаються вузлові точки підмножин «низьке значення показника» і «високе значення показника», що лежать відповідно між рівнями ДН і С і рівнями С і ДВ.

Якщо регулятивний потенціал пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства в Україні характеризуватиметься переважанням низьких та середніх рівнів, що пояснюватиме незбалансованість залучення та використання фіскальних ресурсів, спрямованих на інноваційну діяльність, то доцільно приділити увагу управлінню та підвищенню регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства, що є необхідною умовою для подальшого розвитку в інноваційній політиці держави.

Висновки. Таким чином, запропонований методичний підхід до оцінювання регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємства дає змогу використовувати перспективні, на наш погляд, наукові методи, що базуються на економіко-математичному аналізі, який забезпечує максимальну його адекватність та точність розрахунків для подальшого моделювання та управління.

Список використаних джерел:

1. Статюха Г.О., Складанний Д.М., Бондаренко О.С. Вступ до планування оптимального експерименту : навчальний посібник. Київ : НТУУ «КПІ», 2011. 124 с.
2. Малярець Л.М. Вимірювання ознак об’єктів в економіці: методологія і практика : наукове видання. Харків : ХНЕУ, 2006. 384 с.
3. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2006. 592 с.
4. Коротун В.І. Практика використання податкових пільг в Україні. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 1(59). С. 267–270.
5. Недосекин А.О. Лингвистический анализ гистограмм экономических факторов. *Весник ВГУ. Серия «Економика и управление»*. 2008. № 2. С. 48–55.

References:

1. Statyukha H.O., Skladannyy D.M., Bondarenko O.S. (2011). *Vstup do planuvannya optymal'noho eksperymentu* [Introduction to planning an optimal experiment]. Kyiv: NTUU "KPI". (in Ukrainian)
2. Malyarets L.M. (2006). *Vymiryuvannya oznak ob"yektiv v ekonomitsi: metodolohiya i praktyka* [Measuring Object Features in Economics: Methodology and Practice]. Kharkiv: HNEU. (in Ukrainian)
3. Gorbatov V.M. (2006). *Konkurentosposobnost' i tsikly razvitiya integrirovannykh struktur biznesa* [Competitiveness and development cycles of integrated business structures]. Kharkiv: PH "ENGEC". (in Russian)
4. Korotun V.I. (2012). Praktyka vykorystannya podatkovykh pil′h v Ukrayini [The practice of using tax benefits in Ukraine]. *ZhSTU Bulletin*, no. 1, pp. 267–270.
5. Nedosekin A.O. (2008). Lingvisticheskiy analiz gistogramm ekonomicheskikh faktorov [Linguistic analysis of histograms of economic factors]. *Bulletin of the Voronezh State University. Series "Economics and Management",* no. 2, pp. 48–55.

ОЦЕНКА УРОВНЯ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛЬГОТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Статья посвящена вопросу оценки уровня регулятивного потенциала льготного налогообложения инновационной деятельности. Проведен анализ методов оценки налогового потенциала льготного налогообложения предприятий, их преимуществ и недостатков. Определено, что количественная оценка регулятивного потенциала льготного налогообложения предприятия может быть дана как в абсолютном выражении, так и в виде индексов, характеризующих отношение налогового потенциала экономического субъекта к среднему показателю по отрасли, стране и т. д. Предложен методический подход к оценке регулятивного потенциала льготного налогообложения инновационной деятельности предприятий, который состоит из логической последовательности этапов, которые в результате позволяют предоставить качественную и количественную характеристику регулятивного потенциала льготного налогообложения инновационной деятельности предприятий в разрезе основных элементов инновационных и налоговых отношений.

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

EVALUATION OF THE REGULATORY POTENTIAL LEVEL OF THE PREFERRED TAXATION OF THE INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Summary. The article is devoted to the question of estimation of the level of regulatory potential of preferential taxation of innovative activity, in particular – its structural elements. The significant regulatory potential of tax benefits in Ukraine is limited by the low level of understanding of the possible consequences of their implementation. The introduction of tax breaks without a precise formulation of goals leads to uncontrolled cash outflows. The lack of adequate mechanisms for assessing the effectiveness of the application of tax benefits nullifies any undertakings in the field of tax regulation of socio-economic development. The purpose of this article is to assess the level of regulatory potential of preferential taxation of innovation activities to further model and optimize the tax benefit system. The methods of assessing the tax potential of preferential taxation of enterprises, their advantages and disadvantages have been analyzed. It is determined that the quantitative assessment of the regulatory potential of preferential taxation of an enterprise can be given both in absolute terms and in the form of indices characterizing the ratio of tax potential of a given economic entity to the average indicator by industry, country, etc. The methodical approach to

the estimation of the regulatory potential of preferential taxation of innovative activity of enterprises is proposed, which consists of a logical sequence of stages, which as a result allow to give qualitative and quantitative characteristics of the regulatory potential of preferential taxation of innovation activity of enterprises in the context of the main elements of innovation and tax. The research is aimed at assessing the regulatory potential of individual participants in the relationship as possible sources of involvement and effective channeling of financial resources in the context of Ukraine's innovation policy. To qualitatively evaluate the effectiveness of tax benefits, it is necessary to put into practice the concept of tax expenditures, as well as to optimize the process of collecting and publishing information on the use of tax benefits. The proposed methodological approach to assessing the regulatory potential of preferential taxation of the enterprise's innovation activity allows us to use perspective, in our view, scientific methods based on economic and mathematical analysis, which ensures its maximum adequacy and accuracy of calculations for further modeling and management.

Key words: potential, tax regulation, valuation, tax breaks, incentives, innovation.

УДК 325.14.
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-5

Горбачова І. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та європейської інтеграції
Житомирського національного агроекологічного університету

Gorbachova Irina
Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor
Department of International Economic Studies and European Integration
Zhytomyr National Agricultural Agroecology University

ІНСТИТУЦІЙНА СТАБІЛЬНІСТЬ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЮ МІГРАЦІЄЮ В УКРАЇНІ

Анотація. Світова економіка нині вирізняється посиленням глобалізаційних та інтеграційних взаємозв'язків між країнами світу та розширенням форм міжнародних економічних відносин, однією із ключових форм є трудова міграція. Стаття присвячена дослідженню сутності та прикладних аспектів формування міграційної політики, її інституційного забезпечення в контексті адаптації до умов Глобального договору про безпечну, впорядковану та врегульовану міграцію. У статті розкрито проблеми формування інституційного забезпечення ефективного управління міграцією України, окреслено прогалини в законодавчій сфері стосовно врегулювання зовнішніх і внутрішніх переміщень трудових ресурсів, виявлено тенденції та перспективи зовнішньої трудової міграції країни. Доведено необхідність формування фундаментальної концепції та стратегії врегулювання і розвитку міграційних процесів із чітким розподілом повноважень між державними установами, що в результаті сприятиме позитивному міжнародному співробітництву між усіма сторонами у сфері міграції.

Ключові слова: міграція, міграційна політика, зовнішня міграція, міжнародна міграція, трудові ресурси, глобалізація, інституції, державні установи.

Постановка проблеми. Нині Україна займає провідні позиції стосовно походження мігрантів, що зумовлено її стратегічним розташуванням, нестабільною економічною ситуацією, невизначеністю політичної ситуації, яка пов'язана з військовими подіями на території країни. Україна також є транзитною зоною для мігрантів, що прагнуть потрапити до Європейського Союзу (ЄС), при цьому вони стикаються з різними перешкодами, які пов'язані з цілою низкою юридичних та адміністративних вимог до в'їзду, виїзду і перебування в приймаючій країні. Законодавство України стосовно міграційних процесів створює загальну інформаційну нормативну базу для регулювання різних питань, що стосуються іммігрантів та емігрантів, однак положення часто змінюються в актах та документах різних міністерств і відомств, що в результаті приводить до непослідовного та неправомірного застосування законодавчих норм між різними інституціями. Такий нечіткий розподіл повноважень разом із недофінансуванням державних установ у напрямі співпраці з мігрантами приводить до неефективності стратегії міграційної політики, що і визначило актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці міграційної політики та питанням законодавчого регулювання територіально-просторових переміщень присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних учених: Д. Богині, Е. Лібанової, Д. Лукяненка, У. Садової, Л. Семів, Я. Столярчук, Д. Мортенсена, К. Пісарідіса, Е. Райнерта, Дж. Ріфкіна, Дж. Уікхема та ін. Водночас фундаментальні дослідження феномена активізації зовнішніх переміщень трудових мігрантів константують, що дієвий механізм визначення чітких повноважень та відповідальності державних установ стосовно цієї проблеми практично відсутній. У науковій літературі бракує досліджень у напрямі формування концепцій регулювання та розвитку міграційних процесів. Тому удосконалення міграційної політики України є пріоритетом відразу

декількох державних органів, адже постійне «перекидання» повноважень між ними приводить до зниження ефективності управління міграцією в країні.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування заходів щодо формування інституційної стабільності державних установ, які відповідають за управління міграцією в Україні.

Для досягнення означеної мети були поставлені та вирішені такі завдання:

– дослідити сучасний стан розвитку нормативно-правового забезпечення міграційної політики України;

– визначити проблеми щодо формування ієрархії інституцій у сфері міграції;

– окреслити тенденції трудових зовнішніх переміщень в Україні;

– визначити заходи щодо формування інституційної стабільності державних установ.

Результати досліджень. Удосконалення законодавства та політики переміщення населення, зокрема трудових зовнішніх мігрантів, є ключовою складовою частиною успішної євроінтеграції України та запорукою стабільної міжнародної взаємодії з країнами світу. Протягом останніх років законотворча праця, спрямована на розроблення норм, положень адаптованих до світових викликів глобальних переміщень, значно активізувалася. Це відбулося завдяки прагненню України до євроінтеграції, що змусило виконати такі умови, як удосконалення міграційного менеджменту та забезпечення прав як внутрішньо переміщеним особам, так і зовнішнім мігрантам.

Регулювання міграції – це одне з найсерйозніших завдань для міжнародного співробітництва у наш час. У відповідь на вирішення проблем регулювання міграції на міжнародному рівні Генеральна асамблея Організації Об'єднаних націй (ООН) погодила текст Глобального договору про безпечну, впорядковану і регулярну міграцію [1]. Глобальний договір про міграцію – це перша у світі глобальна угода про загальний підхід до міжнародної міграції у всіх її аспектах. Він не є юридично обов'язковим, але має величезний потенціал. Всесвітній пакт про міграцію був узгоджений у липні 2018 року. Що стосується реакції України та здійснення відповідних управлінських рішень стосовно імплементації цього договору, то позиція така: «Україна розгляне можливість приєднання до Глобальної угоди про безпечну, впорядковану та законну міграцію на іншому етапі за сприятливих умов, оскільки нині докладає значних зусиль для забезпечення прав і потреб внутрішньо переміщених осіб». Про це йдеться у спільному коментарі Міністерства закордонних справ України і Державної міграційної служби України у зв'язку із проведенням 10–11 грудня 2019 року Конференції ООН для прийняття Глобальної угоди про безпечну, впорядковану та законну міграцію [2]. «Збройна агресія Російської Федерації призвела до незаконної окупації Автономної Республіки Крим, м. Севастополь, спроб їхньої анексії та поширення Російською Федерацією міжнародного збройного конфлікту на Донеччину та Луганщину. Ці злочинні дії перетворили близько 1,5 мільйона громадян України на вимушених переселенців. Українська сторона докладає усіх можливих зусиль, щоб забезпечити права та потреби внутрішньо переміщених осіб, але попереду ще багато роботи, яка вимагає значних матеріальних та фінансових ресурсів. З огляду на викладене, Україна розгляне можливість приєднання до Глобальної угоди про безпечну, впорядковану та законну міграцію на іншому етапі за сприятливих умов», – зазначається у коментарі Міністерства закордонних справ України [2].

Для виконання зобов'язань за Планом дій ЄС 10 листопада 2015 р. парламент України ухвалив Закон «Про зовнішню трудову міграцію», що набув чинності з 1 січня 2016 р. Фактично вперше держава дала сигнал своїм громадянам за кордоном про готовність захищати їхні інтереси, запевнила у зацікавленості у співпраці з ними та їхньому поверненні на Батьківщину. Закон «Про зовнішню трудову міграцію» є лише першим кроком на шляху врегулювання правовідносин, що виникають внаслідок трудової міграції громадян за кордон та їхнього повернення, однак у Законі чітко не визначені державні інституції, які виконуватимуть такі функції, як: соціальний захист мігрантів; реалізація виборчих прав; реінтеграція трудових мігрантів в українське суспільство; дієва допомога в реінтеграції мігрантів після повернення на Батьківщину; оподаткування заробітків трудових мігрантів, уникнення подвійного оподаткування; гарантії, що надаються мігрантам у сфері освіти. Попри той позитивний факт, що окрема стаття в Законі присвячена громадським об'єднанням мігрантів за кордоном, деталізація шляхів взаємодії з ними відсутня, що не сприяє належному використанню потенціалу цих організацій і в інтересах мігрантів, і в інтересах України.

Вказані вище проблемні питання не знайшли належного відображення в Законі «Про зовнішню трудову міграцію» у контексті розподілу повноважень між державними установами, тобто в Законі не прописано чіткої ієрархії та форми розподілу повноважень не тільки по горизонталі, але і по вертикалі, на загальні і приватні функції, на рішення і виконання. Серйозним наслідком відсутності ієрархічних відносин у Законі «Про зовнішню трудову міграцію» є те, що зв'язок по субординації (як і інші відносини) не регламентується в часі. Виникла ситуація «перевернутої піраміди», тобто відсутній зворотний контроль виконання Закону. Тому робота з удосконалення розподілу інституціональних функцій законодавства України у сфері трудової міграції та забезпечення їх належної імплементації має бути продовжена.

Розуміння того, що серед українців багато трудових мігрантів, кількість яких не меншає, безумовно, є, оскільки нині немає можливості забезпечити все активне населення робочими місцями. Саме через це необхідно впроваджувати нові методи регуляції міграційних процесів та допомагати працівникам знаходити робочі місця за кордоном. Неодноразово трапляються випадки обману наших працівників закордонними роботодавцями, крім того, інколи спостерігається торгівля людьми та потрапляння їх у рабство різних видів. З огляду на вищевикладене, необхідним є регулювання міграційних процесів на державному рівні шляхом створення нових відповідних інституцій. В умовах розвитку співробітництва з Євросоюзом постає необхідність взаємодії і в питаннях працевлаштування наших громадян за кордоном, у підвищенні фінансової грамотності наших мігрантів, а також покращенні умов для фінансування українських домогосподарств із-за кордону.

Міграційні процеси в Україні нині не мають майже ніякої регуляції. Урядом не створюється передумов для виїзду мігрантів на короткострокову або дострокову міграцію, немає жодної допомоги в адаптації мігрантів за кордоном та розвитку після приїзду в Україну. Більшість короткострокових мігрантів вибирають для роботи Російську Федерацію, довгострокові ж мігранти вибирають Польщу, Російську Федерацію, Чехію та Італію, на частку яких припадає 75% працівників відповідно до даних, наданих МОМ [3].

Завдяки дослідженню респондентів МОМ було оцінено кількість трудових мігрантів, трудових мігрантів, що повернулися, та потенційних трудових мігрантів за 2018 рік, що можна побачити на рис. 1 [3].

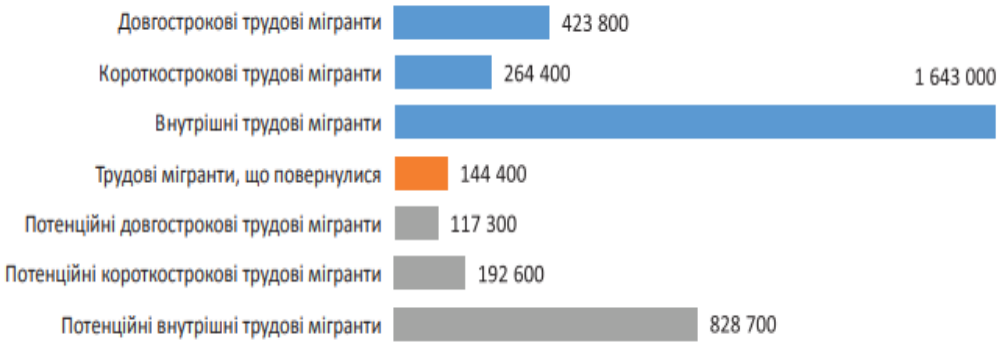

Рис 1. Оцінка кількості поточних трудових мігрантів, трудових мігрантів, що повернулися, потенційних трудових мігрантів різних категорій

Необхідно створити відділи з міграції в кожному місті, які будуть керувати міграційними процесами, задля забезпечення співпраці мігрантів і уряду не тільки нашої держави, але й держави-акцептора, або приймаючої сторони. Крім того, за допомогою залучення уряду до питання міграції з'являється можливість вести точну статистику кількості від'їжджаючих мігрантів та тих, хто повернулися. За допомогою співпраці держав необхідно налагоджувати зв'язки для офіційного працевлаштування наших громадян за кордоном. Таким чином ми не лише забезпечимо їх роботою з певними гарантіями, але й знатимемо приблизну кількість коштів, які повинні повернутися до країни.

З огляду на вищевикладене, бачимо нагальну необхідність урегулювання міграційних процесів та створення всіх необхідних умов для українських мігрантів. В Україні нині є комітет із міграції, дані про який доволі важко знайти в інтернеті, особливо немолодим мігрантам. Через це необхідно покращити технічну роботу сайту комітету з міграції, створити підрозділи в різних обласних центрах України та забезпечити донесення інформації про роботу цього комітету і можливі послуги від нього до населення.

Метою роботи комітету є:

– координація міграцій на національному, субнаціональному та міжнародному рівні шляхом співпраці з державним сектором різних країн світу, а також із приватним сектором України та інших країн;

– відстеження циркуляції мігрантів та ведення точної статистики щодо їх повернення та коштів, які вони ввозять у країну;

– отримання міжнародного досвіду в міжнародних процесах міграції та систематичне його впровадження в українську модель;

– випробовування нових фінансових інструментів, різних сервісів та механізмів, а також практики інших країн та впровадження спільних досліджень і покращень цієї сфери;

– допомога в адаптації мігрантів не тільки за кордоном, але й після повернення в Україну, надання детальної інформації про можливості роботи, умови життя, національні традиції країни, в яку їде працівник;

– робота з фінансовими інститутами, такими як МВФ та Світовий банк, для забезпечення можливості мігрантам пересилати гроші з-за кордону своїм сім'ям із нормальними відсотками за відправлення, тим самим стимулюючи стабільність та подорожчання національної валюти України;

– співпраця з діаспорою за кордоном для більш повного розуміння всіх необхідних передумов для роботи та перебування в новій країні;

– допомога у створенні малого та середнього бізнесу українцями, які повернулись, у наданні їм певних пільг на перші роки роботи, впровадження європейських моделей роботи бізнесу в Україні;

– створення курсів із навчання фінансової грамотності та можливостей не тільки правильного заощадження зароблених коштів, але й інвестування у різного виду активи або відкриття особистого бізнесу, що забезпечить як більшу циркуляцію грошей в Україні, так і появу нових робочих місць тощо;

– створення всіх необхідних передумов для зберігання коштів мігрантів в українських банках не тільки в нашій, але і в іноземній валюті, при цьому надаючи більші відсотки, ніж пропонують у Європі. Збільшуючи кількість валюти в країні, можна покращити курс гривні за відносно короткий проміжок часу [4].

Впровадження зазначених заходів сприятиме покращенню трудової активності в Україні та зменшенню загальної кількості трудових мігрантів, а також поверненню тих мігрантів, які вже працюють та живуть за кордоном. Також бачимо необхідність розроблення такої міграційної політики уряду, що забезпечить ефективне забезпечення зв'язку між міграцією та розвитком України.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Оскільки регулювання міграційних процесів та захист прав мігрантів потребують комплексного підходу, необхідно зміцнити інституційну стабільність державних установ, відповідальних за управління міграцією. Для вирішення вказаних завдань необхідно вжити низки заходів:

1) ухвалити єдиний закон, що чітко визначив би повноваження всіх органів державної влади, відповідальних за роботу з іноземцями й особами без громадянства;

2) внести поправки до законодавства для усунення численних колізій між положеннями різних нормативно-правових актів, що регулюють вимоги та умови реалізації громадянських і соціально-економічних прав та отримання встановлених державою пільг;

3) впровадити «Стратегію з розроблення державної політики щодо інтеграції мігрантів в Україні та реінтеграції українських мігрантів на 2020–2025 роки» та відповідний план дій;

4) визначити Державну міграційну службу як орган, відповідальний за координацію зусиль усіх задіяних державних установ, а також за своєчасне інформування мігрантів зрозумілою для них мовою про зміни в уповноваженнях та процедурах органів державної влади через офіційні веб-сайти цих органів та друковані матеріали, розповсюджувані серед мігрантів.

Список використаних джерел:

1. Абравчук М.К. Імплементація договору Генеральної асамблеї Організації Об'єднаних націй (ООН) про безпечну, впорядковану і регулярну міграцію. 2018. С. 25–34. URL: https://www.migrationpolicy.org/article/eu-membership-highlights-polands-migration-challenges (дата звернення: 10.01.2020).
2. Бондаренко З.А. Глобальні міграції та ефекти. 2019. С. 56–69. URL: https://mfa.gov.ua/ua/press-center/news/69299 (дата звернення: 12.01.2020).
3. Гоголь Г.П. Євразійська трудоміграція: проблеми та перспективи / Г.П. Гоголь, Ю.П. Гуменюк // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2017. № 606. С. 440–445.
4. Tsevukh Y. International labor migration in a period of global economic crisis / Y. Tsevukh // *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2018. Вип. 106. Ч. І. С. 171–178.

References:

1. Abravchuk M.K .(2018) Implementation of the United Nations General Assembly (UN) Treaty on safe, orderly and regular migration (electronic journal), pp. 25–34. Available at: https://www.migrationpolicy.org/article/eu-membership-highlights-polands-migration-challenges (accessed January 10, 2020).
2. Bondarenko Z.A. (2019) Global migration and effects (electronic journal), pp. 56–69. Available at: https://mfa.gov.ua/ua/press-center/news/69299 (accessed January 12, 2020).
3. Gogol G.P. (2017) Eurasian Labor Migration: Problems and Prospects / G.P. Gogol, Yu.P. Humeniuk // Bulletin of the National university "Lviv Polytechnic". Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and development problems. № 606, pp. 440–445
4. Tsevukh Y. (2018) International labor migration in a period of global economic crisis / Y. Tsevukh. Actual problems of international relations. № 106, pp. 171–178.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЙ МИГРАЦИЕЙ В УКРАИНЕ

Аннотация. Мировая экономика на сегодняшний день отличается усилением глобализационных и интеграционных взаимосвязей между странами мира и расширением форм международных экономических отношений, одной из ключевых форм является трудовая миграция. Статья посвящена исследованию сущности и прикладных аспектов формирования миграционной политики, ее институционального обеспечения в контексте адаптации к условиям Глобального договора о безопасной, упорядоченной и урегулированной миграции. В статье раскрыты проблемы формирования институционального обеспечения эффективного управления миграцией Украины, определены пробелы в законодательной сфере по урегулированию внешних и внутренних перемещений трудовых ресурсов, выявлены тенденции и перспективы внешней трудовой миграции страны. Доказана необходимость формирования фундаментальной концепции и стратегии урегулирования и развития миграционных процессов с четким распределением полномочий между государственными учреждениями, что в результате будет способствовать позитивному международному сотрудничеству между всеми сторонами в сфере миграции.

Ключевые слова: миграция, миграционная политика, внешняя миграция, международная миграция, трудовые ресурсы, глобализация, институты, государственные учреждения.

INSTITUTIONAL STABILITY TO ENSURE EFFECTIVE MANAGEMENT OF EXTERNAL MIGRATION OF UKRAINE

Summary. The global economy today is characterized by increased globalization and integration relations between countries of the world and the expansion of forms of international economic relations, so one of the key forms is labor migration. The article is devoted to the study of the essence and the applied aspects of the formation of migration policy, its institutional support in the context of adaptation to the terms of the Global Compact on Safe, Organized and Regulated Migration. Currently, Ukraine is a transit area for migrants seeking to enter the European Union (EU), with migrants facing a variety of obstacles related to a range of legal and administrative requirements for entry, departure and stay in the host country. Ukrainian legislation on migration processes creates a common information framework to regulate various issues relating to immigrants and emigrants, however, the provisions are often changed in acts and documents of different ministries and agencies, which results in inconsistent and unlawful application of different legal norms. Such a vague distribution of powers, coupled with the underfinancing of public institutions in the field of cooperation with migrants, leads to ineffective migration policy strategy, which has determined the relevance of the research topic. Therefore, the improvement of Ukraine's migration policy is a priority of several state bodies, since the constant "transfer" of powers between them leads to a decrease in the efficiency of migration management in the country. The article deals with the problems of forming the institutional support for effective migration management of Ukraine, outlines gaps in the legislative sphere regarding the regulation of external and internal movements of labor resources, identifies trends and prospects of external labor migration of the country. The necessity of forming a fundamental concept and strategy of regulation and development of migration processes with a clear division of powers between state institutions has been proved, which as a result will promote positive international cooperation between all parties in the sphere of migration.

Key words: migration, migration policy, external migration, international migration, labor resources, globalization, institutions, public institutions.

УДК 330.354
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-6

Громенкова С. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Gromenkova Svitlana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДНОСТІ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті розглядаються питання підвищення рівня економічної складності економіки України та забезпечення на цій основі сталого економічного зростання. Аналізуються сучасні теоретичні підходи до оцінки рівня економічної складності національної економіки. Визначається, що економічна диверсифікація і складність є ключовими факторами довгострокового зростання. Проаналізовано динаміку індексу економічної складності в Україні та світі, виявлено сучасні тренди. Ґрунтуючись на оцінках економіки України, які представлені в Атласі економічної складності Центру міжнародного розвитку при Гарвардському університеті, в статті пропонуються напрями та стратегічні підходи щодо диверсифікації національного виробництва, які мали би значний мультиплікативний ефект, підвищували складність і рівень знань в економіці, а також створювали основу для подальшого економічного зростання.

Ключові слова: індекс економічної складності, економічне зростання, міжнародна конкурентоспроможність, спеціалізація країни, диверсифікація національного виробництва та експорту.

Вступ та постановка проблеми. Масштабні економічні виклики, які сьогодні стоять перед Україною, потребують кардинальної зміни темпів і якості економічного зростання. Без економічного прориву наша економіка і надалі буде скочуватися на периферію сучасного економічного простору, відстаючи все більше не тільки від країн-лідерів, а й від цілої низки країн, що розвиваються. Сьогодні Україна демонструє невисокі темпі економічного зростання, застарілу структуру економіки, низьку інноваційність та сировинну орієнтацію експорту. За показником ВВП на душу населення країна належить до другої сотні країн світу та має найнижчі показники в Європі. Україна залишається однією з найменш конкурентоспроможних серед європейських країн, випереджаючи лише Молдову та Боснію і Герцеговину, і займає за останніми оцінками 85 місце в світі [1]. У зв'язку з цим великий інтерес та прикладну цінність мають сучасні теоретико-практичні розробки у сфері визначення нових можливостей майбутнього економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, модернізації її структури та забезпечення ефективної диверсифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед досить нових досягнень світової економічної думки у сфері дослідження проблем економічного зростання, підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки – розроблення індексу економічної складності. Цей показник був запропонований Рікардо Хаусманном, і він характеризує насамперед складність та диверсифікацію експортних товарів країни [2]. Для оцінки економічної складності використовується статистика міжнародної торгівлі. Враховуються ті продукти, у виробництві яких країна має стабільну конкурентну перевагу, тобто експортує більше, ніж середня економіка подібного розміру. Індекс складності економіки відображає, наскільки складною є сукупність продукції, що вироблена країною.

Існує стійка кореляція рівня ВВП на душу населення та індексу економічної складності. Чим більш «складною» є економіка, тим більш заможною є країна. Спеціалізація на простих технологіях не дозволяє досягти стійкого високого рівня добробуту. Винятком є лише нафтовидобувні країни в період високих цін на нафту.

На думку іншого дослідника індексу економічної складності Лучіано Пьетронеро, всі країни можна поділити не на країни, що розвиваються, і розвинені, а на рухомі в ламінарному режимі (передбачувано) і в хаотичному (мало передбачувано). На останні в силу низької складності їхньої економіки головним чином впливають екзогенні фактори на зразок цін на біржові товари, неврожаїв тощо. Таким чином, можна спрогнозувати, куди країна прийде в своєму подальшому економічному розвитку – це вікно можливостей, зумовлене рівнем існуючої складності.

Започаткований Р. Хаусманном підхід знаходить все більш широке використання як в подальших наукових дослідженнях, так і в практичному вимірі [2; 3; 4; 5]. Сьогодні існує платформа, на якій сконцентровані і є у відкритому доступі останні дослідження рівня економічної складності більш ніж 120 економік світу. Таким чином, концепція рівня економічної складності, якій у вітчизняній науковій літературі не приділено ще достатньо уваги, може допомогти ефективніше розставити пріоритети довгострокового економічного розвитку, точніше прогнозувати зростання та надати низку важливих орієнтирів для прийняття рішень як на національному рівні, так і на рівні господарюючих суб'єктів.

Мета статті. Базуючись на оцінках рівня економічної складності економіки України, запропонувати ефективні напрями диверсифікації національного виробництва та експорту, які б мали значний мультиплікативний ефект на динаміку та якість економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Індекс економічної складності (Economic Complexity Index – ECI) – це за

великим рахунком показник рівня диверсифікації експорту країн. Чим більше найменувань товарів, які продає країна на світовий ринок, і вища їхня питома вага в сукупному обсязі експорту, тим вища економічна складність. Безумовно, рівень економічної складності – це певний індикатор економіки знань.

Економіки накопичують і розвивають компетенції, переходячи на більш і більш складні продукти з плином часу. Однак це не є загальним випадком. Варто також зазначити, що структура економіки свідчить про інститути, які функціонують в країні. Наприклад, в гірничодобувній промисловості не потрібно багато креативних людей, тут цінують виконавчі якості. Таким чином, інститути, що сформувалися в умовах того чи іншого рівня економічної складності, можуть суттєво впливати на здатність щодо подальшого ускладнення економіки в майбутньому.

За останніми оцінками рівня економічної складності національних економік станом на 2017 рік найвищий показник складності економіки демонструє Японія (індекс 2,28), на другому місці Швейцарія (індекс 2,14), на третьому – Республіка Корея (індекс 2,05) [6]. У десятку найкращих за цим показником входять також Німеччина, Сінгапур, Чехія, Австрія, Фінляндія, Швеція, Угорщина. Рейтинг найбільш складних економік корелює з показниками міжнародної конкурентоспроможності. Так, у 2019 році за індексом глобальної конкурентоспроможності Сінгапур займає перше місце. До п'ятірки найкращих в рейтингу входять США, Гонконг, Нідерланди, Швейцарія, далі йдуть Японія, Німеччина та Швеція [1].

Серед найскладніших країн найбільші поліпшення за останні десять років були зроблені на Філіппінах, в Китаї, Сінгапурі, Румунії та Малайзії. Найбільший спад спостерігався у Венесуелі, Габоні, Аргентині та Зімбабве.

За останніми оцінками, Україна в рейтингу економічної складності займає 42 місце в світі (індекс 0,417) з 133 країн рейтингу. Ми дещо покращили свої позиції порівняно з 2016 роком, коли Україна посідала 47 місце (індекс 0,249) з 127 країн рейтингу. Тоді ми практично досягли свого історичного мінімуму 1995 року, коли індекс України був 0,239 і ми посідали 48 місце в світі. На протязі 1996–2007 років показник економічної складності був достатньо високим – в діапазоні 0,752–0,63. Виключення становив лише кризовий 1999 рік (38 місце в світі з показником індексу економічної складності 0,388). Починаючи з 2008 року показники економічної складності почали погіршуватися. Так, ще в 2008 році індекс становив 0,523 (40 місце рейтингу), тоді як в 2015 році – 0,315 (43 місце рейтингу) [7].

Таким чином, порівняно з попереднім десятиліттям економіка України стала менш складною, погіршивши на 1 позицію своє місце в рейтингу ECI.

Якщо розглядати структуру експорту України за галузями і товарами, то зрозумілими стають причини погіршення вимірюваної складності української економіки. В Україні зберігається сировинна орієнтація експорту. Найбільший експорт України – це продукція низької та середньої складності, сільського господарства та металів відповідно. Так, у 2018 році продукти рослинного походження становили 20,9% експорту, жири та олія – 9,5%, мінеральні продукти – 9,2% експорту, чорні метали – 21%, машини і обладнання – лише 9,8%, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 4%, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 1,4%. Якщо у 1996 році метали, мінеральні продукти, продукти рослинного походження та продукти харчування становили 70% українського експорту, то в 2018 році продукція цих найменш складних галузей становила приблизно 75% українського експорту. Таким чином, можна зробити висновок, що з середини 1990-х український експорт не розвинувся у складніших галузях, а навпаки, частка складніших галузей зменшилася. Більш того і в межах основних експортних груп не відбулося змін в напрямку зростання експорту більш складної, більш переробленої продукції.

Економічне зростання зумовлюється диверсифікацією у виробництво нових більш складних товарів. З 2002 до 2017 року Україна додала до свого експортного кошика 43 нові продукти, але, на жаль, ці продукти принесли лише 71 долар доходу на душу населення у 2017 році [7].

Загальний обсяг цієї відносно нової для України експортної продукції становив в 2017 році 3,2 млрд дол. США. Серед 43 нових експортних продуктів – соя, яйця, птиця, столярні вироби для будівництва, екстракт солоду, туалетний папір. Тобто продукція, яка належить до невисокого рівня складності. Наприклад, за цей же час Фінляндія додала 15 експортних товарів, які дали додаткові 5,37 млрд дол США експортної виручки і принесли 975 доларів доходу в розрахунку на душу населення [7].

Таким чином, як свідчать дані, ми втрачаємо позиції не тільки за кількісними показниками економічного розвитку, а, на жаль, і за показниками якості економічного зростання.

Водночас багатьом країнам вдалося підвищити вимірювану складність своїх економік та покращити запас виробничих знань і технологій. Наприклад, Румунія – сьогодні це одна з 30 найскладніших економік світу. У 1996 році понад чверть румунського експорту становила текстильна галузь, інша чверть складалася з металів та мінеральних продуктів. Машини, електронне обладнання і транспортні засоби разом не перевищували 8%. У 2016 році частка складнішого машинобудування і транспортних засобів підскочила до близько 45%. Експортна структуру таких країн-сусідів України як Угорщина, Словаччина та Польща також змінилася в бік розвиненіших галузей промисловості [8].

Ретроспективні дані щодо рівня складності української економіки свідчать про наявність глибоких проблем, які не дозволяють Україні показати такі ж високі результати, як деякі сусіди, та змінити її галузеву структуру. Безумовно, сам ECI не вказує на конкретні проблеми та не пропонує шляхів їх вирішення. Високі значення ECI не мають бути головною ціллю економічної політики. Але ж в епоху четвертої промислової революції демонструвати значне спрощення складності експортних товарів, невисокий рівень інноваційності продукції неприпустимо.

Велика кількість досліджень свідчить, що запорукою стійкості економічної системи є її складність, яка передбачає наявність високотехнологічних секторів, обробної промисловості, секторів послуг, що органічно витікають із запитів високотехнологічного суспільства. В той же час, якщо економіка спрощується, вона втрачає стійкість і здатність до відновлення, тобто набуває залежності від невеликої кількості секторів, найчастіше сировинних виробництв з низьким ступенем обробки. Вона не здатна підтримувати потрібну швидкість через її недосконалу економічну структуру і низькопродуктивне виробництво. Така економіка виявляється і вкрай вразливою під час впливу на неї будь-яких негативних зовнішніх шоків [9].

Подолання зазначених негативних явищ потребує розроблення спеціальної економічної політики. За суттю і методами – це політика стимулювання структурних змін в економіці, в розумінні появи технологічних секторів в обробній промисловості та побудови економічної складності. Хотілося б погодитися з тією думкою, що жодна

країна в світі не стала успішною без проведення такої політики на певних етапах розвитку [9].

Важливо знаходити ресурси, і перш за все всередині економіки, і спрямовувати їх у розвиток інфраструктури, навчання людей, фінансування появи нових високотехнологічних секторів. У сучасних умовах глобалізації невиправданими є сподівання лише на дію ринкових сил, оскільки це не гарантує оптимального використання ресурсів суспільства. Державі необхідно проводити активну економічну політику, яка б стимулювала бізнес розвивати більш технологічні підприємства саме в Україні. Для цього, крім прозорих правил гри, інвесторам слід пропонувати стимули у вигляді інфраструктури, людських ресурсів та різних преференцій на рівні не гіршому, ніж у сусідніх країнах.

У пошуку відповіді на складне питання, які саме види виробництва мають перспективи розвитку в Україні в контексті існуючої структури економіки та її експорту, сучасного рівня економічної складності й потенційних можливостей її зростання, слід звернути увагу на інформаційні та прикладні можливості Атласу економічної складності [6], а також на останні тенденції та прогнози щодо економічного зростання в світі.

У дослідженнях Центру міжнародного розвитку при Гарвардському університеті (CID) було зазначено, що Південно-Східна Азія суттєво прогресує в глобальних прогнозах розвитку [10]. Серед десяти країн, які на думку експертів CID будуть лідерами економічного зростання до 2027 року, 7 країн представляють саме цей регіон. Це – М'янма (прогноз зростання 6,36% на рік), КНР (6,09%), В'єтнам (6,05%), Індонезія (5,8%), Камбоджа (5,63%), Індія (5,5%), Малайзія (5,47%). Серед країн регіону, які були найбільш успішні щодо підвищення індексу економічної складності за період 2007–2017 рр., – М'янма (покращення позицій в рейтингу на 17 пунктів), Філіппіни (на 16 пунктів), КНР (на 11 пунктів), В'єтнам (на 10 пунктів), Камбоджа (на 10 пунктів). Найбільші ж темпи зростання в світі, на думку експертів CID, буде демонструвати Уганда (7,61% на рік), яка також є прикладом успішної диверсифікації економіки у більш складні виробництва (за десять років країна покращила свої позиції за індексом економічної складності на 7 пунктів, а за двадцять років – більше, ніж на 30 пунктів). В найближчі десять років країни, які диверсифікували свою економіку в більш складні сектори, будуть зростати найшвидше. Після десятиліття зростання, спричиненого рекордними цінами на нафту і сировину, світовий економічний ландшафт змінився на користь більш диверсифікованих економік.

Не применшуючи важливість інноваційно орієнтованої політики, слід зазначити, що більшість світового зростання зумовлена місцевою адаптацією вже існуючих технологій. Дуже часто країни, що швидко розвиваються, не виробляють нових продуктів, яких не існує в світі; вони впроваджують існуючі продукти в місцеві економіки. Нові економіки, що розвиваються з ноу-хау, мали більш легкий шлях до зростання, адаптувавши існуючі продукти на місцевому рівні, ніж розвинені економіки у виробництві нових глобальних продуктів. Як наслідок, очікується, що ринки, що розвиваються, будуть і надалі випереджати зростання розвинутих економік, хоча і не рівномірно.

Наступне десятиліття має спостерігати тривале зближення глобальних доходів, оскільки бідні країни наздоганяють багатих, хоча швидкість конвергенції, схоже, сповільнюється. Країни, що входять до списку зростання, також є одними з найбідніших у світі, підкреслюючи легкість зростання з нижчої початкової бази доходів. В той же час, за прогнозами є багато країн з низьким рівнем доходу, які матимуть низькі темпи зростання. Економічна диверсифікація і складність є ключовими чинниками довгострокового зростання. Багато країн з низьким рівнем доходу, включаючи Бангладеш, Венесуелу і Анголу, не змогли диверсифікувати своє ноу-хау і зіткнулися з низькими перспективами зростання. Інші, такі як Індія, Туреччина і Філіппіни, успішно додали продуктивні можливості для виходу на нові сектори, що сприятиме росту протягом наступного десятиліття.

У своїх прогнозах до 2027 року CID відокремлює п'ять країн світу, чиї зрушення в економічній складності і темпах зростання можуть бути найбільш вражаючими. Чому відокремлюють саме ці країни, і що цікавого може запозичити Україна щодо власної політики економічного зростання за рахунок позитивних зрушень щодо складності економіки?

Індія – країна, яка на протязі минулого десятиліття демонструвала одні з найбільш високих темпів економічного зростання, має всі підстави зберегти високу економічну динаміку. Очікується, що її зростання в найближче десятиліття буде становити 5,5% щорічно. Індія успішно просунулася в диверсифікації своєї експортної бази, включаючи більш складні сектори, такі як хімічна промисловість, транспортні засоби та електроніка. Індія вважається найкращою за критеріями, які називаються індексом складності можливостей (complexity opportunity index – COI). Цей показник вимірює, наскільки легко перерозподілити існуюче ноу-хау на введення нових складних продуктів. Найвищий рейтинг COI означає, що в Індії є багато нереалізованих можливостей для диверсифікації у відповідні, високоцінні сектори, щоб продовжити зростання продуктивності та створення робочих місць. До цього часу цей потенціал залишається нереалізованим, оскільки складність Індії не змінилася протягом останнього десятиліття. Іншою важливою проблемою буде забезпечення інклюзивного характеру цієї продуктивної трансформації, оскільки досягнення в експорті нових хімічних, транспортних засобів та електроніки концентруються в певних регіонах країни. Пошук та використання можливостей поширити ці ноу-хау на нові області Індії частково визначать перспективи щодо підтримки швидкого зростання в довгостроковій перспективі.

Згідно з прогнозами, зростання Китаю продовжуватиме бути одним з найвищих серед країн світу на найближче десятиліття (за оцінками CID – 6,1% на рік). Китай посідає 18 місце серед найбільш складних економік світу, і прогрес за останнє десятилітті становив 13 позицій. КНР вже активно використовує прибутки від зростаючої складності, подвоївши дохід на душу населення менш ніж за десять років. Втім, після трьох десятиліть історичного зростання та скорочення бідності потенціал для китайського експорту, який призводить до зростання, як ніколи зіткнувся з великими ризиками. Проте, оскільки Китай залишається на передньому краї економічної складності, швидше за все, впевнене зростання буде продовжуватися. Зокрема, одним з пріоритетів державної економічної політики є диверсифікація послуг, що відкриває нові можливості для зростання.

Уганда посідає друге місце після Індії в прогнозах зростання економічної складності. Очікується, що на період до 2027 року вона підтримуватиме і найбільш високі темпи економічної динаміки в світі – на рівні 7,6 відсотків на рік. Протягом останнього десятиліття Уганда опанувала низку хімічних виробництв, таких як виробництво фарби та препаратів для волосся, пакувальних продуктів; успішно диверсифікувала великий сектор сільськогосподарського експорту. Ця диверсифікація

сприяла посиленню економічного зростання в Уганді, де дохід на душу населення подвоївся за останні 20 років. Таким чином, середня складність експорту Уганди зросла, в той же час, з'явилися нові можливості щодо забезпечення подальшої диверсифікації у суміжні продукти в майбутньому за рахунок перерозподілу ноу-хау, що стоять за упаковкою або переробкою харчових продуктів.

В'єтнам, з очікуваними темпами зростання на 6,1% щорічно до 2027 року, стане 5-ю найшвидше зростаючою економікою на найближче десятиліття. Таке швидке зростання базується на економіці, яка з 2000 року підтримує щонайменше п'ять відсотків зростання. Перспективи на майбутнє десятиліття пов'язані з тим, що починаючи з 2012 року країна здійснила успішнене входженням в ланцюги поставок електроніки. В'єтнам виріс у своєму секторі електроніки з інвестиціями в телебачення та телефони, які швидко диверсифікувалися у відповідні електронні інтегральні схеми та комп'ютери. Країна виявилася ефективною в адаптації високопродуктивних технологій і ноу-хау до місцевих продуктивних екосистем. Експорт електроніки збільшився на 38% з 2011 року, що значною мірою зумовлено успішним вступом до сектору нових продуктів. Загалом, за минуле десятилітті В'єтнам просунувся в світовому рейтингу складності економіки на 16 позицій. Розглядаючи перспективи майбутнього зростання країни, слід зазначити, що останні досягнення в галузі електроніки відкрили для В'єтнама нові можливості для диверсифікації в цьому секторі.

За оцінками CID, Мексика – це країна, яка буде лідером економічного розвитку в регіоні Латинської Америки та Карибського басейну. Загалом, країни регіону мають низьку диверсифікацію та складність, які, на жаль, не покращуються з часом. Як наслідок – досить повільні темпи економічного зростання. Мексика – це країна-лідер за складністю економіки в регіоні. В світовому рейтингу країна займає 21 місце, але за останні десять років рейтинг країни погіршився на одне місце. Експортний кошик Мексики залишається надзвичайно стабільним протягом останнього десятиліття, але відсутність постійної диверсифікації в нові продукти може пояснити низькі 4,4 відсотка річних темпів зростання протягом цього періоду. Потенціал для нової диверсифікації у Мексиці залишається високим, включаючи основні сегменти високої вартості – машини та електроніку.

Як вже відзначалося, за минуле десятиріччя Україна не відзначилася значними успіхами щодо структурної перебудови і ефективної диверсифікації економіки і посідає сьогодні 42 сходинку в рейтингу індексу економічної складності. Відповідно, і суттєвого економічного зростання на період до 2027 року за прогнозами CID очікувати не варто. Економіка України буде досить повільно зростати – на рівні 2,4. Безумовно, такі перспективи розвитку української економіки є досить песимістичними. Які ж існують можливі напрямки диверсифікації національної економіки, що створять умови для впевненого і більш потужного економічного зростання?

Як вже зазначалося, в сучасних умовах країни зростають шляхом диверсифікації в нові продукти, що збільшують складність. Завдяки графічному поданню «Простору продуктів» в Атласі економічної складності можна ідентифікувати «суміжні можливі продукти» або «потенційні нові продукти» спеціалізації країни, що полегшує пошук шляхів до економічної диверсифікації та зростання.

Товари потенційного експорту країни розглядаються через призму важливих характеристик освоєння їх виробництва. Беруться до уваги:

1. Індекс складності продукції (Product Complexity Index) – складніші продукти, як правило, підтримують більш високу заробітну плату.

2. Показник нових можливостей, що відкриваються (Opportunity Gain) – надає кількісну оцінку перспективам відкриття нових все більш складних продуктів. Він вимірює, на скільки корисною є розробка конкретного продукту, задля відкриття майбутніх можливостей диверсифікації. Більш високі значення містять більше зв'язків з іншими продуктами високої складності, відкриваючи більше можливостей для подальшої диверсифікації.

3. Показник відстані продукту (Distance) – вимірює те, наскільки тісно пов'язаний продукт із поточним експортом країни. Менша відстань (близька до 0) означає, що продукт знаходиться «поруч» з існуючими ноу-хау.

Таким чином, користуючись можливостями Атласу економічної складності, можна відокремлювати низку напрямів диверсифікації національної економіки.

Нові стратегічні продукти мають на меті збалансувати відстань до існуючих можливостей, складність нової продукції та збільшення можливостей для майбутньої диверсифікації.

Атлас економічної складності дає комплексну оцінку країні, її ноу-хау і формулює можливі підходи щодо ефективної диверсифікації у кожному конкретному випадку. Якщо країна максимально використала свої можливості щодо диверсифікації існуючих товарів і підвищення рівня економічної складності, може бути запропонований «підхід стратегічних ставок» (мало можливостей, що знаходяться поблизу, вимагають скоординованих стрибків у довгі стратегічні райони з потенціалом майбутньої диверсифікації), або «технологічний прикордонний підхід» (подальша диверсифікація і підвищення рівня економічної складності можливе лише за рахунок розробки нових продуктів).

На думку розробників Атласу, існуючі ноу-хау в Україні надають багато можливостей та простору для диверсифікації у суміжні продукти, що мають більш високу складність. Тому Україні рекомендується зосередитися саме на цих можливостях – це так званий «підхід легкого дотику». В межах цього підходу можливі три варіанти стратегії диверсифікації, що забезпечуватиме економічне зростання.

Перший варіант – «Плоди, що низько висять». Це ті можливості, які ближче до існуючих ноу-хау. Цей варіант стратегії має нижчий ризик та відповідно нижчу винагороду у вигляді показників економічного зростання.

Другий варіант – «Збалансоване портфоліо». Це контекстні можливості, які збалансовують ризик та винагороду (саме цей варіант рекомендують розробники Атласу економічної складності).

Третій варіант – «Довгі стрибки». Це ті можливості, які досить далекі від існуючих ноу-хау. Вони мають більший ризик, але ж і значно вищу винагороду.

Цілком погоджуючись з тією тезою, що в Україні ще не використано безліч можливостей для диверсифікації і підвищення рівня економічної складності, хотілося б зазначити, що амбітні цілі досягнення високих темпів економічного зростання на рівні світових лідерів (6–7% щорічно) потребують певного міксу стратегій диверсифікації. Саме такий підхід і був використаний в данному дослідженні при визначені перспективних напрямків диверсифікації виробництва в Україні (див. табл. 1).

Як видно з таблиці, галузями з високим потенціалом для нової диверсифікації, яка підвищить рівень економічної складності, є виробництво промислових машини та транспортних засобів. Більшість видів продукції, яку наведено в таблиці, можна віднести до стратегії диверсифікації в межах «Збалансованого портфоліо».

Таблиця 1

Перспективні напрями диверсифікації виробництва в Україні

Назва продукту	Оцінка «відстані» продукту від існуючого експорту країни (шкала від 1- далека відстань, до 5 –близька відстань)	Оцінка нових можливостей, що відкриваються завдяки диверсифікації (шкала від 1 – мінімальні можливості, до 5 – максимальні можливості)	Оцінка складності продукції на основі індексу складності (шкала від 1 - продукція низької складності, до 5 – продукція високої складності)	Обсяг світової торгівлі товаром у 2017 р., млрд дол. США	Зміни обсягу торгівлі за 5 років, %
Запчастини автомобільного транспорту	3,5	5	5	384,0	12,5
Вали трансміссії	3,5	5	5	54,6	+5,7
Обладнання для зміни температури матеріалів	4	5	5	40,3	+8,1
Насоси для рідини	3	5	5	62,4	- 0,1
Текстильні вироби для технічного використання	4	5	5	5,01	+5,1
Вироби з плоского прокату з легованих сталей, шириною <600 мм	3,5	5	5	3,38	+4,9
Електричне освітлювальне обладнання, для автомобілів	3,5	4,5	4,5	32,2	51,8
Підйомні машини	3,5	4,5	4,5	29,8	16,2
Трактори	3	5	4,5	48,7	-7,9
Збиральна або сільськогосподарська техніка	4,5	4,5	4	19,9	-2,1
Причепи та напівпричепи	4,5	3,5	4	25,5	12,8
Автомобілі	3,5	4,5	4	746,0	15,9
Кріплення, арматура та подібні вироби з основного металлу	4	4,5	4	33,1	23
Захисне скло	4	4	4	10,4	14
Багатошарове ізоляційне скло	4,5	4	4	1,64	27,4
Інші пластикові пластини, аркуші тощо	4,5	3,5	4	25,6	12,5
Центрифуги	4	4,5	3,5	62,9	16,8
Холодильники, морозильні камери	4,5	3,5	3,5	43,2	7,8
Скловолокна	4,5	3,5	3,5	12,1	12,1
Целюлозна вата, вкрита оболонкою	4	3,5	3,5	18,4	23,9
Вироби з цементу, з бетону або штучного каменю	4	3,5	3,5	8,81	43,7
Ванни, раковини	4,5	3,5	3	3,96	3,9
Конструкції та їх частини, із заліза або сталі	4,5	3	3	46,4	2,4
Препарат проти заморозки	4,5	4	3,5	1,23	8,8
Алюмінієві плити > 0,2 мм	4	4	3,5	30,5	13,2
Автобуси	4,5	3	3	16,8	7,1
Машини для прокатки, циліндри для них, їх частини	2	5	5	1,37	1,1

Джерело: таблиця складена автором самостійно на основні Атласу економічної складності [7]

Водночас стратегія «Збалансованого портфоліо», яку рекомендують розробники Атласу економічної складності для України, повинна доповнюватися окремими елементами стратегії «Довгих стрибків». У разі успіху ця стратегія дасть можливість отримати значно кращі результати у вигляді більш високих і сталих темпів економічного зростання, а також створити певний фундамент для досягнення кращих економічних результатів у майбутньому. Наприклад, машини для прокатки, насоси, запчастини автомобільного транспорту – це види продукції, які можна було б опанувати саме в межах стратегії «Довгих стрибків» (далека відстань від наявних ноу-хау, але висока складність продукції і значні можливості майбутньої диверсифікації).

Приклади успіху країн, які спромоглися суттєво підняти рівень складності національної економічної системи і кардинально змінити траєкторію економічного розвитку, повинні надихати як реформаторів на державному рівні, так і підприємців на рівні господарчому. Амбітна

ціль перетворитися з сировинного придатку на сучасну технологічну країну потребує, в тому числі, розроблення напрямків, куди було б можливо здійснити «довгі стрибки», та обґрунтування відповідної державної економічної політики. Безумовно, підвищення рівня економічної складності – це інструмент вирішення завдань нової якості економічного зростання. Використання можливостей, які є у Атласу економічної складності, дасть змогу визначити важливі маяки та акценти структурної перебудови економіки, комплексно обґрунтувати заходи державної економічної політики, уникнути її фрагментарності.

Висновки. Таким чином, здатність успішно експортувати нові продукти є відображенням того, що країна придбала нові продуктивні знання, які потім відкриють нові можливості прогресу. Країни мають більше шансів досягти успіху в цьому порядку денному, якщо вони фокусуються на продуктах, близьких до їхнього нинішнього набору продуктивності. Зважаючи на поточний експорт, для України галузями з високим потенціалом для нової диверсифікації, яка підвищить рівень економічної складності, є виробництво промислових машини та транспортних засобів.

На державному рівні важливо створювати таке середовище, яке буде сприяти більшій різноманітності виробничої діяльності, підвищенню її комплексності. Осучаснення економіки, диверсифікація виробництва в напрямі більш складної наукоємної продукції потребує системної підтримки у вигляді інвестиційної та податкової політики, політики у сфері освіти і підготовки кадрів, інноваційної політики тощо.

Список використаних джерел:

1. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2019. URL: https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019 (дата звернення: 15.01.2020).
2. Hausmann R. The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity / Ricardo Hausmann, César A Hidalgo, Sebastián Bustos, Michele Coscia, Alexander Simoes, Muhammed A Yildirim. Mit Press, 2014. 59 p.
3. Sabel C., Fernández-Arias E., Hausmann R., Rodríguez-Clare A., Stein E. (2012). Export Pioneers in Latin America. Inter-American Development Bank Research Department Publications No. 4769.
4. Любимов И.Л., Гвоздева М.А., Казакова М.В., Нестерова К.В. Сложность экономики и возможность диверсификации экспорта в российских регионах. *Журнал Новой экономической ассоциации.* 2017. № 2(34), с. 94–122.
5. Farra F., Sigalova O., Dmitrieva Y., Klos N., Ospanova D. (2015). Diversification of Kazakhstan's Economy: A Capability Based Approach. EBRD Working Paper.
6. The Atlas of Economic Complexity: rankings. URL: http://atlas.cid.harvard.edu/rankings (дата звернення: 20.01.2020).
7. The Atlas of Economic Complexity: Ukraine. Режим доступу: http://atlas.cid.harvard.edu/countries/228 (дата звернення 21.01.2020).
8. Мелещук С. Эволюция экономической сложности Украины: бег на месте. URL: https://voxukraine.org/ru/evolution-of-ukrainian-economic-complexity-jogging-in-place-ru/ (дата звернення: 05.04.2019).
9. Власюк В.Траєкторія українського ВВП: чи є можливість її змінити. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2019/05/7/647578/ (дата звернення: 21.05.2019).
10. The Atlas of Economic Complexity: Growth Projections. URL: http://atlas.cid.harvard.edu/growth-projections (дата звернення: 22.01.2020).

References:

1. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2019. Available at: https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019 (accessed 15.01.2020).
2. Hausmann R., Hidalgo C., Bustos S., Coscia M., Simoes A., Yildirim M. (2014). The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity. Cambridge, MA: MIT Press, 59 p.
3. Sabel C., Fernández-Arias E., Hausmann R., Rodríguez-Clare A., Stein E. (2012). Export Pioneers in Latin America. Inter-American Development Bank Research Department Publications, No. 4769.
4. Lyubimov I.L., Gvozdeva M.A., Kazakova M.V., Nesterova K.V. (2017) Slozhnost' ekonomiki i vozmozhnost' diversifikatsii eksporta v rossiyskikh regionakh [The complexity of the economy and the possibility of diversification of exports in Russian regions]. *Journal of the New Economic Association,* no. 2(34) , pp.94–122.
5. Farra F., Sigalova O., Dmitrieva Y., Klos N., Ospanova D. (2015). Diversification of Kazakhstan's Economy: A Capability Based Approach. EBRD Working Paper.
6. The Atlas of Economic Complexity: rankings. Available at: http://atlas.cid.harvard.edu/rankings (accessed 20.01.2020).
7. The Atlas of Economic Complexity: Ukraine. Available at: http://atlas.cid.harvard.edu/countries/228 (accessed 21.01.2020).
8. Meleshchuk S. Evolyutsiya ekonomicheskoy slozhnosti Ukrainy: beg na meste. [The evolution of Ukraine's economic complexity: running on the spot]. Available at: https://voxukraine.org/ru/evolution-of-ukrainian-economic-complexity-jogging-in-place-ru/ (accessed 05.04.2019).
9. Vlasiuk V. Traiektoriia ukrainskoho VVP: chy ye mozhlyvist yii zminyty [The trajectory of Ukrainian GDP: is it possible to change it]. Available at: https://www.epravda.com.ua/columns/2019/05/7/647578/ (accessed 21.05.2019).
10. The Atlas of Economic Complexity: Growth Projections. Available at: http://atlas.cid.harvard.edu/growth-projections (accessed 22.01.2020).

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СЛОЖНОСТИ КАК ФАКТОР РОСТА УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы повышения уровня экономической сложности экономики Украины и обеспечения на этой основе устойчивого экономического роста. Анализируются современные теоретические подходы к оценке уровня экономической сложности национальной экономики. Проанализирована динамика индекса экономической сложности в Украине и мире, выявлены современные тренды. Основываясь на оценках экономики Украины, которые представлены в Атласе экономической сложности Центра международного развития при Гарвардском университете, в статье предлагаются направления и стратегические подходы к диверсификации национального производства, которые могли бы иметь значительный мультипликативный эффект, повышали сложность и уровень знаний в экономике, а также создавали бы основу для дальнейшего экономического роста.

Ключевые слова: индекс экономической сложности, экономический рост, международная конкурентоспособность, специализация страны, диверсификация национального производства и экспорта.

INCREASING THE LEVEL OF ECONOMIC COMPLEXITY AS A FACTOR FOR THE GROWTH OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Summary. The large-scale economic challenges facing Ukraine today require a dramatic change in the pace and quality of economic growth. Without an economic breakthrough, our economy will continue to slip into the periphery of the modern economic space, lagging more and more behind not only leading countries, but also with a number of developing countries. Practical developments in the field of defining new opportunities for future economic growth, enhancing the competitiveness of the national economy, modernizing its structure and ensuring effective diversification. The paper deals with increasing the level of economic complexity of the Ukrainian economy and ensuring sustainable economic growth on this basis. Modern theoretical approaches to assessing the level of economic complexity of the national economy are analyzed. It is determined that economic diversification and complexity are key drivers of long-term growth, and the economic complexity index has a strong correlation with GDP per capita and indicators of international competitiveness of the national economy. The study showed that the economic complexity index of the Ukrainian economy has declined over the last decade, and the development of a large number of new export goods has not had a positive impact on the dynamics of economic development of the country or on the income level of the population, since they have low complexity. Based on relevant estimates of the Ukrainian economy, which are presented in the Atlas of Economic Complexity, the paper proposes areas of diversification of national production and exports that would have a significant multiplier effect. Countries are growing by diversifying into new products that add complexity. The goods of potential export of the country are considered through the lens of important characteristics of development of their production. Namely, an indicator of new opportunities that are being opened (it measures how useful the development of a particular product is to open future diversification opportunities); product distance metric (how closely related a product is to current country exports); Product Complexity Index (more complex products tend to support higher wages). The article concludes that Ukraine has great potential to increase the level of economic complexity through diversification, which is based on the know-how already available in the country and is linked to existing areas of economic activity (eg, production of industrial machines and vehicles). At the state level, it is important to create an environment that will contribute to greater diversity of productive activities, increase its complexity.

Key words: economic complexity index, economic growth, international competitiveness, country specialization, diversification of national production and exports.

УДК 339.9
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-7

Давуд Гаджи Насири
докторант
Нахчыванского отделения НАНА

Davud Haji Nasiri
PhD student
Nakhchivan Branch of ANAS

ОЦЕНИВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОЗДАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

Аннотация. В статье рассматривается интеграция торговых отношений между экономиками независимых государств в различных формах для формирования и развития мировой экономической системы. Одним из важных инструментов этой интеграции является создание и функционирование свободных экономических зон. Уровень и форма развития интеграции стран и формирования мировой экономической системы в этот период широко освещались. Создание и развитие свободных экономических зон является продуктом развития внешней торговли. История развития мировой торговли подтверждает этот факт. Каждая страна пытается развивать производство и продавать свою продукцию, эффективно используя свой экономический потенциал. Одним из основных способов продажи продукции является развитие внешней торговли. Тот факт, что внешняя торговля была выгодна для сторон, вовлеченных в этот процесс, проявил себя в первые дни, поэтому внешняя торговля любой страны является особой зоной деятельности в этой стране. Эта зона имеет особое значение для страны. В статье показаны методы предоставления складских услуг для импортируемой продукции в границах стран, входящих в свободные экономические зоны. Свободные экономические зоны впервые указывают местонахождение товаров, ввозимых в страну из-за рубежа, а также полное или частичное освобождение от таможенного оформления. Исходя из исторических фактов, впервые в XV веке свободные экономические зоны были сформированы в форме свободных портовых городов в поселениях, расположенных на берегах морей и рек. В последние годы они быстро развивались. В свободных портовых городах, которые частично или полностью независимы с политической точки зрения, созданы условия для размещения и деятельности иностранных предпринимателей. В XVI–XVII веках свободные (открытые) торговые зоны стали действовать в портовых городах прибрежных стран: Франции, Англии, Сингапура, Колумбии, Мальты и др. В то время это также стало полем деятельности торговцев. Со временем этот процесс продолжился с появлением свободных портов, железной дороги, воздушных путей, судов и других транспортных средствах. С момента создания свободных экономических зон сущность статьи раскрывается на основе примеров, фактов и политических прогнозов.

Ключевые слова: экономические отношения, свободная экономическая зона, региональный рынок, экономическая эффективность, транзитная торговля, прогноз.

Введение и постановка проблемы. Возникновение и развитие свободных экономических зон является плодом оживления внешних экономических связей. История развития мировой торговли подтверждает данную истину. Каждая страна старается путем эффективного использования своего экономического потенциала глобально развить производство и продать свою продукцию. Одним из основных способов продажи продукции является развитие внешней торговли. Польза внешней торговли для участвующих в данном процессе сторон проявила себя уже в ранних периодах развития. Таким образом, внешняя торговля любой страны является особой зоной действия этой страны. Данная зона играет важную роль для стран. В статье показаны методы предоставления складских услуг для ввозимых товаров в страны, относящиеся к свободным экономическим зонам. На основе примеров разъяснено полное или частичное освобождение от таможенной пошлины ввозимых в свободные экономические зоны товаров.

Анализ последних исследований и публикаций. Бойендж представил всесторонний и переработанный отчет производственно-экспортных зон в Индии (2007 г.) как Программу секторного развития Международной трудовой организации. Группа Международного банка (2008 г.), основываясь на опыте особых экономических зон, представила широкий отчет о деятельности свободных экономических зон и вынесенных уроках. В книге Маножа «Особые экономические регионы в Индии, финансовое развитие: проблемы и возможности» (2009 г.) собраны документы о разных аспектах особых экономических зон и их роли в инклюзивном и уравновешенном развитии Индии. Томас Фароле в подробном отчете «Особые экономические зоны в Африке – перформансы и уроки глобальной практики» (2011 г.) в одном из изданий Международного банка провел сопоставительное исследование состояний свободных экономических зон в Африке и отметил желательные стратегии и модели для развития их деятельности и региона в целом [6].

Целью данной работы является исследование роли свободных экономических зон, основываясь на определенном опыте, и подготовка соответствующих предложений по улучшению действующего сценария. Исследование носит аналитический характер и основывается на информации из подлинных источников.

Результаты исследования. Важной особенностью всех свободных экономических зон является создание выгодной инвестиционной среды с созданием в регионе таможенных, налоговых, финансовых и других административных льгот. При этом политическая стабильность, инвестиционная гарантия, качество инфраструктуры, качество рабочей силы также являются важными факторами. Локализация таких свободных зон считается важным элементом национальной стратегии и является главным подходом в развитии региональной политики определенной территории. Наряду с созданием нужных условий для обеспечения современных технологий это является одной из успешных форм организации производства, особенно производства высокотехнологичной продукции для прямого перевода зарубежных инвестиций и развития соответствующих экономических регионов. Свободные экономические зоны являются важным средством регионального развития. В этом плане они тесно связаны с региональной экономикой, поэтому рекомендуется их совместное исследование.

История свободных экономических зон. На основе исторических фактов можно сказать, что СЭЗ впервые возникли в XV веке в прибрежных населенных пунктах в форме свободных портов-городов. В дальнейшем они, быстро развиваясь, всесторонне усовершенствовались. В свободных портовых городах, возникших в XVI–XVII веках в приморских странах – Франции, Англии, Сингапуре, Колумбии, Мальте и др., представляющих собой частично или полностью политически независимые свободные (открытые) торговые зоны, – разрешалось нахождение и деятельность иностранных владельцев. В дальнейшем наряду со свободными портами населенные пункты у (около) железнодорожных путей, воздушных путей тоже превратились в торговые зоны.

Формирование и развитие мировой хозяйственной системы осуществляется путем различного взаимодействия и интеграции экономик независимых государств. Одним из основных средств этой интеграции является создание и деятельность свободных экономических зон (СЭЗ). Форма и уровень развития СЭЗ зависят от формы и уровня взаимной интеграции стран. Со времени возникновения первичных СЭЗ прошло почти 500 лет. За это время СЭЗ как внутренняя составная часть мировой хозяйственной системы тоже развивались, охватывали различные сферы и формы экономики и экономической деятельности. Создание и развитие свободных экономических зон является плодом развития внешней торговли. История развития мировой торговли еще раз доказывает данную истину. Каждая страна старается путем эффективного использования своего экономического потенциала глобально развить производство и продать свою продукцию. Одним из основных способов продажи продукции является развитие внешней торговли. Польза внешней торговли для участвующих в данном процессе сторон проявила себя уже в ранних периодах. Таким образом, территория любой страны, на которой осуществлялась внешняя торговля, относились к особо важной зоне действия, особой или свободной зоне. Идея предоставления услуг кратковременного или долгосрочного складского хранения для импортируемых в страну товаров, полезности создания специальных зон для возможности предоставления подобной услуги еще до таможенного контроля (перехода) в целях упрощения развития международной торговли определила основу для создания свободных экономических зон (особых экономических зон). Таким образом, свободные экономические зоны впервые возникли как свободные порты, частично или полностью освобожденные от таможенного оформления, места, в которых осуществлялась разгрузка поступивших из-за рубежа товаров, повторная отправка в другие страны [5].

СЭЗ впервые возникли в XV веке в прибрежных населенных пунктах в форме свободных портов-городов. В последующие четыре-пять веков, быстро развиваясь, всесторонне усовершенствовались. В свободных портовых городах, возникших в XVI–XVII веках в приморских странах – Франции, Англии, Сингапуре, Колумбии, Мальте и др., представляющих собой частично или полностью политически независимые свободные (открытые) торговые зоны, – разрешалось нахождение и деятельность иностранных владельцев. В дальнейшем наряду со свободными портами населенные пункты у (около) железнодорожных путей, воздушных путей тоже превратились в торговые зоны. В такие города (часть города) можно было привозить зарубежные товары или вывозить товары местного производства без таможенной пошлины. В складах такой зоны хранились, упаковывались, рассортировывались товары на неопределенный или же определенный срок, а в дальнейшем за определенную пошлину выводились на внутренний рынок или же без пошлины отправлялись на внешний рынок. В те времена под СЭЗ в

основном подразумевались портовые города или их определенные части, отделенные от главной части по социально-экономическим признакам и находящиеся около железнодорожных или морских путей.

Начиная с середины XIX века свободные зоны стали возникать в других населенных пунктах во многих странах мира, а после мирового экономического кризиса 1922–1933 гг. этот процесс еще больше расширился. Многие страны проводили мероприятия по ликвидации экономического кризиса, одной из таких мер являлся переход от торгово-потребительской деятельности с импортной ориентацией к экспортной индустриализации. В дальнейшем, особенно начиная со второй половины XX века, СЭЗ возникли и начали развиваться во всех главных отраслях хозяйства. Возникли особые экономические зоны, то есть свободные торговые зоны, связанные с производством и экспортом промышленных товаров, внешней торговлей, банковской и страховой услугами, научно-технической услугой, созданием и применением передовых технологий и т. д. Также расширились зоны действия и цели СЭЗ – они стали многогранными. Естественно, что также изменились и приобрели более ясный характер научные представления о свободных экономических зонах [4].

После Второй мировой войны в европейских странах (Дании, Норвегии и т. д.), в Японии, США, а начиная с 1960 г. в ряде стран Азии (Корее, Сингапуре, Тайване и т. д.) начала стремительно развиваться стратегия индустриализации с экспортной ориентацией. Начиная со второй половины XX века данный процесс начал стремительно развиваться в таких странах, как Китай, Россия, Германия, Турция. В XX веке наряду с торговыми возникли и начали развиваться также новые сферы СЭЗ, связанные с производством, банковско-кредитной деятельностью [1]. В целом, несмотря на то что возникновение и развитие СЭЗ охватывает несколько столетий, его стремительный рост приходится на вторую половину XX века. Особенно в 70–90-х годах СЭЗ превратились в мощное средство, определяющее характер развития и направление мировой экономики.

С постепенным развитием и многофункциональностью СЭЗ изменилось также их определение. Первое главное определение СЭЗ было дано в 1973 г. в Киотской конвенции: под свободной экономической зоной понимается часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории. Такие товары не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению, а также имеют определенные преимущества в отечественной налоговой системе. 1. Это определение до сих пор остается в силе. Наряду с этим, учитывая функции и особенности СЭЗ, им были даны и другие определения. По мнению ряда исследователей, СЭЗ – это часть территории страны в пределах ее международных границ, но остающаяся за пределами таможенных границ, где полностью ликвидировано государственное регулирование международной торговли и других финансово-экономических мероприятий. 2. По мнению другой группы исследователей, СЭЗ – это пункты, построенные вблизи международных портов или аэропортов, отделенные от таможенных пунктов своеобразными особенностями, в которых обеспечены бестаможенный ввоз, хранение и потребление в различных целях, в том числе использование для промышленных целей в виде полуфабрикатов, импортируемых товаров, бестаможенный ввоз которых обеспечивает освобождение от таможенного налогообложения, с минимальными налогообложением и другими препятствиями. По мнению других, «свободная экономическая зона – это ограниченная часть территории, предназначенная для хозяйственной деятельности местных и иностранных владельцев на выгодных условиях» [3].

Свободные экономические зоны бывают различными. Их общее число достигает 500, а количество форм – более 30-ти. Различают четыре основные формы СЭЗ: свободная предпринимательская зона, свободная промышленная зона, зона экономического и научно-технического развития, свободная банковская зона. 3. Однако, учитывая режим деятельности и экономическое направление, их можно разделить на следующие группы:

1. Зона свободной торговли.
2. Свободная производственно-экспортная зона.
3. Свободная банковско-страховая зона.
4. Зоны свободного предпринимательства.

Самыми распространенными СЭЗ являются свободные торговые зоны.

К ним относятся свободные порты (воздушные, морские, речные), зоны свободной торговли, зоны внешней торговли, приграничные базары, магазины без таможенного налогообложения.

Свободные порты являются историческими предками всех экономических зон. Главная особенность таких зон – освобождение импортируемых сюда или экспортируемых отсюда товаров от таможенного налогообложения. Среди них важное место занимает свободная торговая зона. Ее главная цель – развитие внешней торговли, особенно транзитной торговли. Транзитная торговля – это перевозка товаров из одной страны в другую через территорию третьей страны без какой-либо пошлины или налогообложения. Такая перевозка товаров называется транзитной перевозкой, а путь – транзитным путем. В транзитной торговле важное место занимает реэкспортная торговля. В этом случае марка товаров в посреднической стране меняется, затем товары пересылаются в страну-импортер. Свободные торговые зоны облегчают экспорт и импорт, стимулируют развитие внешней торговли страны. Особым видом свободной торговой зоны являются зоны внешней торговли. Такие зоны наиболее распространены в США. Основываясь на приведенных в литературе данных, можно сказать, что в США в настоящий момент имеется более 200 торговых зон, занимающихся только импортом. Поступающие через такие зоны товары предназначаются для рынка США и освобождаются от таможенных налогов [2].

Свободные экспортно-производственные зоны включают в себя экспортно-производственные зоны, режим экспортного производства, зоны промышленного экспорта и др. Главная особенность этих зон заключается в том, что тут иностранным и местным владельцам разрешается импорт иностранного сырья, материалов, техники и экспорт из зоны готового продукта или полуфабрикатов без таможенного налогообложения или с упрощенным налогообложением.

Выводы. При настоящем сценарии процессов глобализации, происходящих во всем мире, понятие свободных экономических зон очень важно для развивающихся стран, потому что они находятся в постоянном соревновании экономического роста и это, в свою очередь, создает потребность в крупном капиталовложении. Проведенные исследования показывают, что свободные экономические зоны и похожие их формы, привлекая внешний капитал, помогают стимуляции крупномасштабной экономической деятельности.

В зоне создаются выгодные условия для сооружения производственных объектов, объектов производственной инфраструктуры. Для определения свободной экспортно-производственной зоны в целом на передний план

выдвигаются производственные планы с экспортной ориентацией. Свободные экспортно-производственные зоны, привлекая известные на международном рынке своей передовой техникой-технологией и ведущие политику экспорта во внешний рынок высококачественной продукции компании к использованию своих естественных ресурсов, различного сырья, находят себе место в основном в странах, которые, развивая производство, стараются выйти на мировой рынок. Несмотря на то что привилегия вкладывать инвестиции в экспортно-производственную зону дается как национальным, так и иностранным компаниям, здесь главную роль, как правило, играют иностранные компании [3].

Свободные банковско-страховые зоны играют роль как в финансовом обеспечении страны, так и в мобилизации излишка финансовых средств в стране и использовании их вне страны. Такие банки, как правило, действуют вне законов, применяемых к банковской системе страны, и надзора соответствующих организаций. Свободные банки могут быть созданы как независимые, свободные организации в свободных экономических зонах и на территориях, не являющихся свободными экономическими зонами. В свободной банковской зоне не осуществляется валютный и инвестиционный надзор. Банки полностью или частично освобождаются от налогов. Из-за низкой процентной ставки в свободных банковских зонах в их работе на мировом рынке капитала трудностей не возникает. Такие банки наиболее часто встречаются в больших городах развитых стран. Они специализируются на банковских и страховых операциях. Например, из-за льготного законодательства Люксембурга в создании денежных запасов там действует много немецких банков. Такие большие банковские зоны имеются в Гонконге, Сингапуре, Бахрейне и т. д.

Список использованных источников:

1. Акт Президента Азербайджанской Республики от 6 марта 2007 года о создании Особых экономических зон. Баку, 2007.
2. Алиев Э. Магистерская диссертация на тему «Государственные программы в системе правового обеспечения регионального развития». Баку, 2015.
3. Ахмедов М.А., Гусейн А.Дж. Основы государственного регулирования экономики. Баку : Экономический университет , 2011, 120 с.
4. Закон Азербайджанской Республики «О государственной программе социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики в 2014–2018 годах». URL: www.e-qanun.az/framewok/27284 (дата обращения: 15.01.2020).
5. Закон Азербайджанской Республики «О защите иностранных инвесторов». Баку, 1992.

References:

1. Akt Prezidenta Azerbajdzhanskoj Respubliki ot 6 marta 2007 goda o sozdanii Osobyh Jekonomicheskih Zon. (2007). [Act of the President of the Republic of Azerbaijan dated March 6, 2007 on the establishment of Special Economic Zones]. Baku. (in Azerbaijani)
2. Aliev Je. (2011). Magisterskaja dissertacija na temu “Gosudarstvennye programmy v sisteme pravovogo obespechenija regional'nogo razvitija” Master's thesis on "State programs in the system of legal support for regional development [Master's thesis on State programs in the system of legal support for regional development]. Baku, 2015. (in Azerbaijani)
3. Ahmedov M.A., Gusejn A.Dzh. (2011). Osnovy gosudarstvennogo regulirovanija jekonomiki [Fundamentals of state regulation of the economy]. Baku: Jekonomicheskij Universitet, 120 s.
4. Zakon Azerbajdzhanskoj Respubliki “O gosudarstvennoj programme social'no-jekonomicheskogo razvitija regionov Azerbajdzhanskoj Respubliki v 2014-2018 godah” [The Law of the Republic of Azerbaijan On the State Program for the Socio-Economic Development of the Regions of the Republic of Azerbaijan in 2014-2018]. Available at: www.e-qanun.az/framewok/27284 (accessed 15.01.2020). (in Azerbaijani)
5. Zakon Azerbajdzhanskoj Respubliki “O zashhite inostrannyh investorov” (1992). [The Law of the Republic of Azerbaijan on the Protection of Foreign Investors]. g. Baku, 15 janvarja. (in Azerbaijani)

ОЦІНЮВАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ СТВОРЕННЯ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

Анотація. У статті розглянуто інтеграцію торговельних відносин між економіками незалежних держав та між собою у різних формах для становлення та розвитку світової економічної системи. Одним із важливих інструментів цієї інтеграції є створення та функціонування вільних економічних зон. Рівень та форма розвитку інтеграції країн і формування світової економічної системи у цей період широко висвітлюються. Створення та розвиток вільних економічних зон є продуктом розвитку зовнішньої торгівлі. Історія розвитку світової торгівлі підтверджує цей факт. Кожна країна намагається розвивати своє виробництво та реалізовувати свою продукцію, ефективно використовуючи свій економічний потенціал. Одним з основних способів продажу продукції є розвиток зовнішньої торгівлі. Те, що зовнішня торгівля була вигідною для сторін, які беруть участь у цьому процесі, засвідчила себе в перші дні, тому зовнішня торгівля будь-якої країни є особливою зоною діяльності у цій країні. Ця зона має особливе значення для країни. У статті показано методи надання складських послуг імпортної продукції в межах країн, що входять до вільних економічних зон. Вільні економічні зони вперше вказують розташування товарів, що в'їжджають у країну з-за кордону, і повне або часткове звільнення від митного оформлення. Виходячи з історичних фактів, уперше вільні економічні зони були утворені у вигляді вільних портових міст у межах населених пунктів, розташованих на морських берегах та берегах річок у XV ст. В останні роки вони швидко розвиваються, набувають багатьох видів і вдосконалюються. У вільних портових містах, які частково або повністю незалежні від політики, були створені умови для розміщення та діяльності іноземних підприємців. У XVI–XVII ст. у портових містах приморських країн – Франції, Англії, Сінгапурі, Колумбії, Мальті та ін. – почали діяти зони вільної (відкритої) торгівлі. У той час це також стало полем діяльності купців. Із часом цей процес тривав із розвитком вільних портів, залізниць, повітряних шляхів, суден та інших засобів транспорту. Сутність статті розкрилася на основі прикладів, фактів та політичних прогнозів.

Ключові слова: економічні відносини, вільна економічна зона, регіональний ринок, економічна ефективність, транзитна торгівля, прогноз.

ASSESSMENT OF OPPORTUNITIES FOR THE CREATION OF FREE ECONOMIC ZONES

Summary. The article examines the integration of trade relations between the economies of independent states and each other in various forms for the formation and development of the world economic system. One of the important tools of this integration is the creation and operation of Free Economic Zones. The level and form of development of the countries ' integration and the formation of the world economy system during this period have been widely covered. The creation and development of Free Economic Zones is a product of the development of foreign trade. The history of the development of world trade confirms this fact. Each country tries to develop its production and sell its products by using its economic potential effectively. One of the main ways of selling products is the development of foreign trade. The fact that foreign trade was beneficial for the parties involved in this process proved itself in the early days. Therefore, foreign trade of any country is a special zone of activity of that country. This zone is of particular importance for the country. The article shows the methods of providing warehousing services to imported products within the borders of the countries included in free economic zones. Free Economic Zones for the first time the location of goods entering the country from abroad and the complete or partial exemption from customs clearance have been explained by examples. Based on historical facts, for the first time free economic zones were formed in the form of free port cities within settlements located on the seashores and river banks in the 15th century. In recent years, they have developed rapidly, have been many kinds and improved. İn the free port cities, which are partially or completely independent from the political point of view, conditions have been created for the accommodation and activity of foreign entrepreneurs. In the XVI-XVII centuries, free (open) trade zones began to operate in the port cities of seashore countries - France, England, Singapore, Colombia, Malta and other countries. At that time, it also became the field of activity of merchants. Over time, this process continued with free ports by rail, airways, ships and other means of transport. Since the establishment of Free Economic Zones, the essence of the article has been revealed on the basis of examples, facts and political forecasts.

Key words: Economic relations, free economic zone, regional market, economic efficiency, transit trade, forecast.

УДК 005.56
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-8

Данилюк М. О.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри прикладної економіки
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
Крихівська Н. О.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
Данилюк-Черних І. М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Danyliuk Mykola
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Applied Economics Department
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
Krykhivska Natalia
PhD, Assistant of Finance Department
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
Danyliuk-Chernykh Iryna
PhD, Associate Professor of Finance Department
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ З ПОЗИЦІЙ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті розкрито сутність стратегічного партнерства суб'єктів господарювання та обґрунтовано потребу його дослідження із позицій поведінкової економіки. Висвітлено основні підходи до трактування поняття «поведінкова економіка», яке характеризується багатовекторністю та розмаїттям варіантів сутнісного змісту. Запропонована інтерпретація концептуального підходу до відображення сутності стратегічного партнерства, що підтверджує наявність взаємозв'язку між економічною поведінкою суб'єктів господарювання та результатами стратегічних партнерських відносин. Встановлено вплив найбільш вагомих поведінкових патернів працівників вітчизняних підприємств на формування стратегічного партнерства. Виокремлено основні переваги стратегічного партнерства як особливої форми співпраці.

Ключові слова: стратегічне партнерство, інтеграція, поведінкова економіка, суб'єкти господарювання, концептуальний підхід, поведінкові патерни.

Вступ та постановка проблеми. У нинішніх умовах глобалізації та швидкого поширення інформаційних і мережевих технологій виникає потреба перегляду та вдосконалення інтеграційних процесів як внутрішнього, так і зовнішнього спрямування. Ускладнення ділового середовища для виконання управлінських бізнес-функцій підприємств вимагає перегляду усталених відносин між усіма учасниками зацікавлених сторін у довгостроковій перспективі. Це можна аргументувати тим, що тривалість «життя» не тільки у фінансовому секторі, але й для підприємств та корпорацій реального сектору економіки має тенденцію до зниження. На наш погляд, поглиблення глобальної та регіональної конкуренції, загострення протиріч за ринки збуту та природні ресурси, з одного боку, створюють додаткові виклики, а з іншого – водночас створюють можливості для появи нових конфігурацій взаємовигідного інтеграційного співробітництва. Однією із форм такої співпраці може бути «стратегічне партнерство».

Аналіз останніх досліджень. Наукові дослідження та реалії ділового світу підтверджують важливу роль партнерства. Однак, незважаючи на досить широке коло досліджень категорії "стратегічне партнерство", вона й досі здебільшого розглядається як один із важливих інструментів зовнішньої політики будь-якої держави. При цьому стратегічне партнерство в міжнародних відносинах на перших порах трактували як довгострокове взаємовигідне співробітництво рівноправних суб'єктів міжнародних зв'язків для вирішення важливих завдань або як партнерство, орієнтоване на розв'язання перспективних масштабних проблем. У процесі змін появилися нові напрями міждержавної взаємодії, які внесли корективи у зміст стратегічного партнерства. Так, на думку І. Жовкви [1], стратегічне партнерство виступає як особливий інструмент зовнішньої політики держави, з використанням якого вона узгоджує свої дії на міжнародній арені з іншими державами; взаємодія у використанні цього інструмента та збіг стратегічних національних інтересів двох чи більше держав у декількох сферах приводять до виникнення між ними особливого виду міждержавного співробітництва.

Л. Чекаленко [2] вважає, що стратегічне партнерство є вищою сходинкою співробітництва порівняно зі звичайними відносинами між тими партнерами, які не мають взаємних територіальних претензій, натомість наявна взаємна прихильність до принципів територіальної недоторканності і непорушності кордонів. Це відносини партнерів, які мають схожі цінності і спільне коріння, національні інтереси, які визнають очевидність і необхідність тенденції динамічного зростання двостороннього товарообороту, поглиблення співпраці.

Автори наукової праці [3] стратегічне партнерство розглядають як систему взаємодії двох або кількох держав, яка ґрунтується на визнанні спільних цінностей та/або їх бачення, високому рівні співробітництва у визначених сферах, обопільній зовнішньополітичній підтримці, зокрема, в межах міжнародних організацій, узгодженні позицій у кризових ситуаціях та під час вирішення міжнародних конфліктів.

На регіональному рівні стратегічне партнерство є довгостроковою добровільною і взаємовигідною співпрацею, яка ґрунтується на об'єднанні ресурсів, компетенцій, знань і здібностей його суб'єктів, сприяє досягненню максимально ефективної діяльності суб'єктів партнерства і забезпечує стабільний соціально-економічний розвиток регіону [4].

Можна підсумувати, що поняття «стратегічне партнерство» вже тривалий час займає важливе місце у практичних процесах міжнародного співробітництва та характеризується комплексністю і багатогранністю. Однак на мікрорівні, особливо для вітчизняної практики, стратегічне партнерство як інструмент соціально-економічної політики підприємств не отримало належного розвитку. Зазначимо, що наповнені змістом і реально використовуються у вітчизняній практиці такі категорії, як «стратегія підприємства», «стратегічне планування», «стратегічне управління», чого не можна сказати про «стратегічне партнерство». У зв'язку з цим дослідження теоретичних засад «стратегічного партнерства» на мікрорівні є досить важливим. Тим більше що за прогнозами фахівців у найближчі роки більшість іноземних інновацій здійснюватиметься саме завдяки укладанню договорів про стратегічне партнерство з вітчизняними підприємствами.

У широкому розумінні стратегічне партнерство – це система взаємодії двох або більше суб'єктів господарювання, яка не передбачає жорсткої системи строго визначених зобов'язань, а базується на визнанні спільних інтересів, взаємопідтримці в урядових та неурядових організаціях, узгодженні позицій у кризових ситуаціях. У вузькому розумінні стратегічне партнерство може бути побудоване на більш прагматичних засадах – реалізації спільних науково-технічних проектів, проведенні рекламних кампаній, спільному використанні інфраструктурних комунікацій.

На думку авторки [5, с. 4], стратегічне партнерство варто розглядати як сукупність економічних відносин на добровільних договірних засадах із приводу здійснення певної діяльності на основі об'єднання чи розподілу ресурсів, відповідальності і ризиків з метою захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку і забезпечення позитивного результату господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак стратегічне партнерство не досить розглядати тільки з боку економічної вигоди партнерів. Доцільно звертати увагу і на ту сферу економіки, яка враховує вплив когнітивних, соціальних та емоційних чинників на прийняття рішень суб'єктами господарювання щодо пошуку та обґрунтування нових форм інтегрального співробітництва. У результаті виникає необхідність дослідження цих чинників під час формування стратегічних альянсів на мікрорівні.

Тому метою цієї роботи є дослідження та обґрунтування теоретичних та концептуальних основ стратегічного партнерства суб'єктів господарювання з позицій поведінкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою поведінкової економіки були і залишаються вхідна інформація та результати, отримані з експериментальних досліджень. Саме методологічна відмінність поведінкової економіки від неокласичної економічної теорії полягає у застосуванні експериментальних методів, а також використанні розробок з інших суміжних соціальних дисциплін, особливо психології і соціології. Дослідження у сфері поведінкової економіки набувають усе більшої популярності та актуальності, з огляду на те, що вони дають змогу врахувати психологічні особливості, а також ірраціональну природу економічних суб'єктів у процесі прийняття економічних рішень. Водночас якщо психологи досліджують економічну психологію як вплив економіки на психіку людини, її поведінку в процесі економічної діяльності, то з погляду економістів це поняття досліджується як вплив людини, її рішень та поведінки на результати економічної діяльності.

Нині цей напрям досліджень не досить розвинутий. Причому навіть саме тлумачення поведінкової економіки характеризується багатовекторністю та розмаїттям варіантів сутнісного змісту (табл. 1).

Таблиця 1

Дефініції поведінкової економіки

Автори	Визначення
Річард Талер	Теорія, що вивчає вплив соціальних, когнітивних та емоційних чинників на ухвалення економічних рішень окремими особами й установами та наслідки їхнього впливу на ринкові індикатори [6]
Вегера С.А.	Галузь економічної науки, що вивчає поведінкові аспекти прийняття економічних рішень, найважливішого етапу управління економічними процесами [7]
Morris Altman	Наука, яка досліджує, як ведуть себе реальні люди в реальних умовах. Вона просто додає деякі додаткові інструменти до економічного інструментарію, допомагаючи розібратися, чому люди приймають саме ті рішення, які вони приймають [8]
Ложкін Г.В., Спасснніков В.В., Комаровська В.Л.	Галузь знань, яка вивчає не тільки і не стільки окремі форми економічної поведінки, це наука про взаємозв'язок духовного світу індивідів і груп із господарською активністю [9]
Бункіна М.К., Семенов А.М.	Наука, яка розкриває процес пізнання економічної реальності, який складається із сприйняття, уявлення і мислення [10]

Закономірно може виникнути запитання: чому саме стратегічне партнерство суб'єктів господарювання бажано досліджувати з позицій поведінкової економіки? На наш погляд, визнання «обмеженої раціональності» під час підготовки важливих рішень унеможливлює оптимальне вирішення складних завдань стратегічного масштабу. Саме до таких завдань відноситься доцільність формування та безпечність тривалого функціонування стратегічного партнерства.

Загалом партнерство є широкою та складною категорією, яка нині не має чіткого визначення і може застосовуватися в різноманітних варіантах. Якщо слідувати відомій «теорії зацікавлених сторін», то основними контактними аудиторіями для налагодження партнерських відносин, чиї інтереси впливають на діяльність підприємства, є: власники підприємства; співпрацівники підприємства; ділові партнери; місцеве співтовариство і державні інституції. Наступні дослідження будуть стосуватися ділових партнерів та акцентуватися на соціальних, емоційних та когнітивних чинниках формування моделі стратегічного партнерства.

Насамперед доцільно розглянути концептуальний підхід до відображення сутності стратегічного партнерства (рис. 1).

На наш погляд, серед великої кількості різновидів економічної поведінки не досить уваги науковці приділяють саме стратегічній поведінці. Деякі з них розглядають цю категорію у надто вузькому аспекті. Так, на думку С. Сологуба [11], стратегічна поведінка традиційно зорієнтована лише на протидію підприємствам-конкурентам. Автори статті [12] розглядають стратегічну поведінку підприємства як комплекс оперативно-тактичних дій, спрямованих на реалізацію стратегії розвитку на засадах стійкості.

Економічну поведінку будь-якого суб'єкта-партнера слід розглядати через призму ставлення більшості його працівників до умов, змісту та соціально-економічних результатів майбутньої довготривалої партнерської співпраці для задоволення своїх потреб. Адже в сьогоднішньому економічному житті нашого суспільства пристосовницький тип діяльності має значно більшу питому вагу, ніж партнерський. Поведінкові патерни більшості наших співвітчизників сформовані в умовах орієнтованості більшою мірою на виживання, задоволення базових потреб, ніж на самореалізацію, якість життя завдяки толерантності, відповідальності та партнерства. Поведінка деяких партнерів може бути некорпоративною, коли суб'єкт господарювання відстоює виключно свої позиції, незважаючи на інтереси іншої сторони.

Вагомим чинником майбутньої партнерської співпраці є також така поведінкова передумова, як інертність поведінки, оскільки остання не може різко в один момент змінитися, а продовжує рухатися за своєю траєкторією.

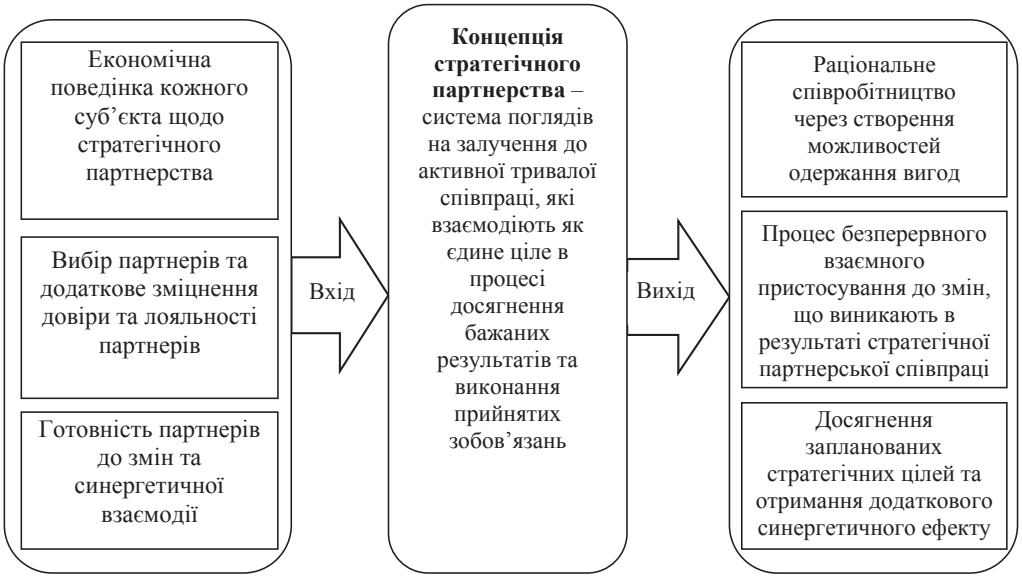

Рис. 1. Інтерпретація концептуального підходу до відображення сутності стратегічного партнерства

Тривалість інерційного періоду буде залежати від ступеня переконаності працівників у майбутніх спільних вигодах. Під час переконання варто пам'ятати, що поведінка українців переважно зорієнтована на досягнення успіху за принципом справедливості. При цьому треба брати до уваги думку автора [6], що частина «умовних працівників» також буде готова до співпраці, якщо достатня кількість інших фахівців до цього схиляються. Зі сторони керівництва підприємствами підтримка процесу партнерства повинна бути беззаперечною.

Активна фаза стратегічного партнерства починається з вибору майбутніх партнерів у розрахунку на тривалу співпрацю. Цей процес має низку особливостей, але насамперед про «закон вибору» в інтерпретації Юрія Левитанського: «кожний вибирає для себе; вибираю також – як знаю; ні до кого претензій не маю; кожний вибирає для себе». Проблема вибору – одна із найскладніших проблем сучасної економіки, при цьому в процесі господарської діяльності вибір між можливими варіантами приходиться здійснювати постійно та багатократно. Важливо враховувати і те, що під час вибору фахівцями рухають не тільки раціональні мотиви, але й різні прояви ірраціонального сприйняття. Із позиції раціонального вибір майбутніх партнерів повинен базуватися на принципах рівноправності, добровільності, взаємовигідності, довготривалості, солідарної відповідальності.

Із позицій ірраціонального необхідно враховувати «ефект володіння» – працівники більшою мірою цінують права та можливості, які вони мають на цьому етапі господарювання, аніж ті, які будуть їм доступні, але «володіти» ними будуть у перспективі партнерської співпраці. Адже відчуття будь-якої втрати, досягнутої на попередніх етапах розвитку суб'єкта господарювання, є більшим, ніж еквівалентний виграш від стратегічного партнерства. Активний вибір партнера буде сприйматися позитивно, коли підприємство уже має відповідний потенціал для співпраці і його активність свідчить про готовність брати на себе відповідальність за кінцеві результати. Довіра одного до іншого буде забезпечена тоді, коли сторони доведуть здатність працювати разом для досягнення бажаних обопільних результатів.

У нашому разі економічна довіра – це оптимістичне очікування, впевненість колективу підприємства, що партнер у процесі співпраці не порушить взятих зобов'язань і стратегічне партнерство приведе до взаємовигідних дій. Довіру в сучасних умовах важко переоцінити, під час організації партнерської співпраці її можна вважати спільним активом. Вона сприяє ефективному розвитку суб'єктів господарювання, а саме полегшенню узгодження спільних інтересів, свідчить про потенційну готовність до співпраці, сприяє скороченню трансакційних витрат та підвищує ринкову вартість підприємства [13].

Стратегічне партнерство має надихати на успіх, основою якого буде можливість отримати певні переваги, досягнення якісно нового стану суб'єкта господарювання. До таких переваг можна віднести:

– отримання від партнерів необхідної інформації для прийняття як стратегічних, так і тактичних рішень;

– створення інтегрованого виробничого потенціалу та системи зв'язків для досягнення майбутніх цілей;

– можливість відкриття та освоєння нових напрямів бізнесу, реалізації великих та складних проектів;

– використання «спільного маркетингу» для оптимізації витрат, отримання виходу на збутові мережі партнера;

– проведення спільних досліджень, передачу технологій, знань та товарних знаків для зміцнення конкурентоспроможності;

– забезпечення створення реляційного простору суб'єктам господарювання внаслідок колективних зусиль партнерів для підвищення рівня комфортності;

– досягнення більшої гнучкості ведення підприємницької діяльності та можливості залучення фінансових ресурсів;

– створення передумов для переходу на більш високі (ефективні) рівні партнерства.

Сьогодні мало хто може похвалитися довершеним стратегічним партнерством, адже його необхідно систематично «добудовувати», враховуючи нові інтереси сторін, зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, можливі ризики тощо. Кожному колективу підприємства властиве власне ставлення до змін. При цьому слід брати до уваги «ефект володіння» – людям властиво дорожити тим, що у них є, якщо немає вагомої причини для зміни, вони мають природну схильність слухати і шукати докази, щоб не проводити змін. Здебільшого має місце опір (явний або прихований) змінам, особливо коли колектив вирішить, що зміни будуть відбуватися швидше в інтересах партнерства, ніж у їхніх власних.

Щоб збільшити ймовірність успішності змін, треба насамперед аргументувати своєчасність їх проведення, користуючись якомога простішою інформацією, яка буде легко сприйматися та вважатися більш достовірною. Важливо організовувати групові обговорення змін, прийняття групових рішень. Групи працівників стають прихильниками змін тоді, коли розуміють та поділяють їхню необхідність, мають можливість висловитися і бути почутими, коли враховуються їхні думки та пропозиції. При цьому доречно використати один із методів практичної психології – рефреймінг, що дасть змогу змінити погляди, думки, бачення та сприйняття колективом стратегічного партнерства як майбутньої картини довготривалої та ефективної співпраці в умовах посилення конкурентної боротьби за лідерство.

Висновки та результати дослідження. З огляду на сутність поведінкової економіки, підтверджено необхідність використання двобічного підходу до процесів формування стратегічного партнерства – економіко-психологічного. Використання такого підходу запропоновано розглядати як один із важливих інструментів соціально-економічної політики підприємств щодо створення надійних стратегічних партнерств. Науковою новизною є виокремлення основних поведінкових складників, таких як економічна поведінка; вибір та довіра до партнера; спільні вигоди та опір до проведення змін, що забезпечить їхню ідентифікацію для створення передумов формування новітніх інтегрованих структур. Рекомендовано своєчасно передбачати в колективі прояви нераціональності під час формування стратегічного партнерства та адекватно реагувати на них. Подальші дослідження будуть спрямовані на розроблення механізму виявлення цих проявів для підготовки та прийняття відповідних рішень.

Список використаних джерел:

1. Жовква І.І. Моделі стратегічного партнерства. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2003. Вип. 41. Ч. ІІ. С. 32–38.
2. Чекаленко Л. Зовнішня політика України: підручник для студентів вищих навчальних закладів. К.: Либідь, 2006. 355 с.
3. Єрмолаєв А.В., Парахонський Б.О., Яворська Г.М., Резнікова О.О. Європейський проект та Україна: монографія. К.: НІСД, 2012. 192 с.

4. Ракутина Н.М. Стратегическое партнерство в региональном малом бизнесе. Елабуга, 2009. С. 102–108.
5. Крихівська Н.О. Формування стратегічних партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими структурами у нафтогазовому комплексі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Івано-Франківськ, 2019. 20 с.
6. Річард Талер. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення/ пер. З англ. Світлана Крикуненко. К.: Наш формат, 2018. 464 с.
7. Вегера С.А. Поведінкова економіка – особлива галузь економічної теорії. *Актуальні проблеми економіки.* 2004. Вип 2. С. 4–16.
8. Morris Altman, Behavioral Economics For Dummies by Morris Altman, PhD Published by John Wiley & Sons Canada, Ltd. 6045. Freemont Blvd. Mississauga, ON L5R 4J3 www.wiley.com. 2012.
9. Ложкін Г.В., Спасснніков В.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія: навчальний посібник. К.: ВД «Професіонал», 2004. 304 с.
10. Бункина М.К., Семенов А.М. Экономика и психология. На перекрестке наук. М.: Дело и Сервис, 1999. 263 с.
11. Сологуб С.М. Теоретичні основи вибору стратегії розвитку підприємств у післяприватизаційному періоді. *Актуальні проблеми економіки.* 2001. Вип. 11-12. С. 58–61.
12. Чернега О.Б., Іванчук К.О. Стратегічна поведінка підприємства в системі забезпечення стійкого економічного розвитку. *Ефективна економіка.* 2015. Вип. 1.
13. Ліпич. Л.Г. Взаємозалежність ефективності діяльності підприємства та рівня довіри до працівника. *Економічний часопис*. 2017. Вип. 4. С. 45–52.

References:

1. Zhovkva I.I. (2003) Modeli stratehichnoho partnerstva [Strategic partnership models] *Topical problems of international relations,* vol. 2, no. 41, pp. 32–38.
2. Chekalenko L. (2006) Zovnishnya polityka Ukrayiny [Foreign Policy of Ukraine]. Kyiv: Lybid, 355 p. (in Ukrainian)
3. Yermolayev A.V., Parakhons′kyy B.O., Yavors′ka H.M., Reznikova O.O. (2012) Yevropeys′kyy proekt ta Ukrayina [European project and Ukraine]. Kyiv: NISD, 192 p.
4. Rakutyna N.M. (2009) Stratehycheskoe partnerstvo v rehyonal′nom malom byznese [Strategic partnership in regional small business]. Elabuga, pp. 102–108.
5. Krykhivs′ka N.O. (2019) Formuvannya stratehichnykh partners′kykh vidnosyn mizh vyrobnychymy, osvitnimy ta naukovymy strukturamy u naftohazovomu kompleksi [Development of Strategic Partnerships Among Production, Educational and Scientific Structures in the Oil and Gas Complex] (PhD Thesis). Ivano-Frankivs′k, 20 p.
6. Richard Taler (2018) Povedinkova ekonomika. Yak emotsiyi vplyvayut′ na ekonomichni rishennya [Behavioral Economics. How emotions affect economic decisions]. Kyiv: Our format, 464 p.
7. Vehera S.A. (2004) Povedinkova ekonomika – osoblyva haluz′ ekonomichnoyi teoriyi [Behavioral economics is a special branch of economic theory]. *Current problems of the economy,* no 2, pp. 4–16.
8. Morris Altman (2012) Behavioral Economics For Dummies by Morris Altman, PhD Published by John Wiley & Sons Canada, Ltd. 6045. Freemont Blvd. Mississauga, ON L5R 4J3 www.wiley.com
9. Lozhkin H.V., Spassnnikov V.V., Komarovs′ka V.L. (2004) Ekonomichna psykholohiya [Economic psychology]. Kyiv: VD «Profesional», 304 p.
10. Bunkyna M.K., Semenov A.M. (1999) Ékonomyka y psykholohyya. Na perekrestke nauk. [Economics and psychology. At the crossroads of sciences]. Moscow: Case and Service, 263 p.
11. Solohub S.M. (2001) Teoretychni osnovy vyboru stratehiyi rozvytku pidpryyemstv u pislyapryvatyzatsiynomu periodi [Theoretical bases for choosing a strategy for the development of enterprises in the post-privatization period]. *Current problems of the economy*, no. 11-12, pp. 58–61.
12. Cherneha O.B., Ivanchuk K.O. (2015) Stratehichna povedinka pidpryyemstva v systemi zabezpechennya stiykoho ekonomichnoho rozvytku [Strategic behavior of the enterprise in the system of ensuring sustainable economic development]. *An efficient economy,* no. 1.
13. Lipych L.H. (2017) Vzayemozalezhnist′ efektyvnosti diyal′nosti pidpryyemstva ta rivnya doviry do pratsivnyka [Interdependence of efficiency of activity of the enterprise and level of trust in the employee]. *Economic Journal*, no. 4, pp. 45–52.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ С ПОЗИЦИЙ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В материалах статьи раскрыта сущность стратегического партнерства субъектов хозяйствования и обоснована необходимость его исследования с позиций поведенческой экономики. Выделены основные подходы к трактовке понятия «поведенческая экономика», которое характеризуется многовекторностью и разнообразием вариантов сущностного содержания. Предложена интерпретация концептуального подхода к отражению сущности стратегического партнерства, подтверждающая наличие взаимосвязи между экономическим поведением субъектов хозяйствования и результатами стратегических партнерских взаимоотношений. Установлено влияние наиболее значимых поведенческих паттернов работников отечественных предприятий на формирование стратегического партнерства. Выделены основные преимущества стратегического партнерства как особой формы сотрудничества.

Ключевые слова: стратегическое партнерство, интеграция, поведенческая экономика, субъекты хозяйствования, концептуальный подход, поведенческие паттерны.

STRATEGIC PARTNERSHIP OF BUSINESS ENTITIES IN BEHAVIORAL ECONOMY

Summary. The article explores basic approaches to treating the essence of strategic partnership of economic entities, most of which reveal the substantive characteristics of this concept only at the macro level and do not pay enough attention to the use of strategic partnership as a tool for socio-economic policy of enterprises at the micro level. It is determined that in a broad sense strategic partnership is a system of interaction between two or more economic entities, which does not imply a rigid system of strictly defined commitments, but is based on recognition of common interests, mutual support in governmental and non-governmental organizations, coordination of positions in crisis situations. In a narrow sense, strategic partnership can be built on

a more pragmatic basis – the implementation of joint scientific and technical projects, the conduct of advertising campaigns, the sharing of infrastructure communications. In addition, the article substantiates the need to explore strategic partnerships from the point of view of behavioral economics, since in this case one can take into account the psychological peculiarities as well as the irrational nature of economic actors in the economic decision-making process. For the needs of the study, it is important to highlight the main approaches to the interpretation of the concept of "behavioral economy", which is characterized by multi-vector and a variety of variants of essential content. An interpretation of the conceptual approach to reflecting the essence of strategic partnership is offered, which confirms the existence of a correlation between the economic behavior of economic entities and the results of strategic partnerships. The influence of the most important behavioral patterns of employees of domestic enterprises on the formation of strategic partnerships, which are predominantly formed in terms of orientation to a greater extent on survival, satisfaction of basic needs than self-realization, quality of life due to tolerance, responsibility and partnership, has been established. As a result, the main benefits of strategic partnership are identified as a special form of cooperation.

Key words: strategic partnership, integration, behavioral economy, economic entities, conceptual approach, behavioral patterns.

УДК 65.011.1
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-9

Данкеєва О. М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин
Донецького національного університету економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)

Dankeieva Oksana
Candidate of Economic Sciences
Senior Lecturer of the economic and International Relations Department
Donetsk National University of Economics and
Trade named after MykhayiloTugan-Baranovsky, Krivyi Rih

ОКРЕМІ КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У роботі опрацьовано теоретичні, методичні і практичні засади щодо розроблення результативних інвестиційних стратегій підприємств. Узагальнено дефініцію «інвестиційна стратегія». На основі класичних принципів стратегічного управління запропоновано та охарактеризовано принципи інвестиційної стратегії підприємств. Виділено основні напрями розроблення інвестиційної стратегії підприємств. Наведено зовнішні та внутрішні фактори, а також їхню позитивну та негативну дію, що впливають на формування інвестиційної стратегії. Наведено види стратегій портфельних та реальних інвестицій, а також їхні характеристики. Отримані результати дослідження спрямовані на те, що правильно визначена інвестиційна стратегія забезпечить підприємству чіткість у поставлених завданнях, визначенні цільових орієнтирів та більш результативне їх виконання.

Ключові слова: інвестиційна стратегія, принципи, фактори, стратегічне управління, зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства, види стратегій.

Вступ та постановка проблеми. Кризовий стан сучасних вітчизняних підприємств, що характеризується падінням виробництва, загострив проблеми залучення інвестицій, розширення переліку можливих джерел фінансування. Забезпечення ефективного розвитку підприємств потребує вирішення великої кількості питань, таких як переоснащення підприємств сучасним технологічним обладнанням, вирішення низки економічних та соціальних питань на окремому підприємстві, впровадження прогресивних форм і методів управління персоналом тощо. Нині все більше підприємств різних галузей народного господарства країни усвідомлюють необхідність розроблення результативної інвестиційної стратегії, яка дасть змогу підвищити їхню конкурентоспроможність, поліпшити якість продукції, яку вони випускають, тощо. Вирішення окреслених завдань вимагає залучення інвестицій, що зумовлює актуальність наукових досліджень щодо формування інвестиційних стратегій на підприємствах в умовах нестабільного бізнес-середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Опрацюванням теоретичних, методичних і практичних засад щодо розроблення результативних інвестиційних стратегій підприємств займається значна кількість закордонних та вітчизняних науковців, таких як: І.А. Бланк [1], Г.В. Козаченко [2], А.В. Череп [3], Н.А. Хрущ [4], Т.П. Ткаченко, Н.А. Шевчук [7], П.Л. Гринько [9], О.В. Каут, С.М. Дунайчук, А.Ф. Бондаренко, Т.А. Васильєва, О.С. Грищенко, А.А. Голубенко, Л.І. Мороз, В.Л. Осецький, М.Є. Рогоза та ін. Але, незважаючи на значну кількість досліджень із зазначеної теми, не досить опрацьованими та суперечливими залишаються питання, які стосуються принципів та процесу формування інвестиційної стратегії підприємств у сучасних умовах господарювання, що і визначило вибір тематики дослідження.

Метою статті є визначення основних принципів та висвітлення деяких напрямів формування інвестиційної стратегії підприємств в умовах невизначеності.

Результати дослідження. На основі проведеного аналізу визначення дефініції «інвестиційна стратегія» встановлено, що велика кількість дослідників, у тому числі і [1, с. 70; 2, с. 24; 3, с. 137; 4, с. 50], дотримуються думки про те, що інвестиційна стратегія – це система довгострокових цілей, що передбачає вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення. Термін «система» набув досить широкого застосування в багатьох галузях сучасної науки, особливо в управлінні та економіці. Це зумовлено складністю завдань і проблем, з якими стикаються сучасні підприємства та організації різних галузей у процесі ведення своєї господарської діяльності. Розгляд існуючих науково-методичних основ щодо формування інвестиційної стратегії дає змогу виявити, що вона є частиною загальної стратегії підприємства, підпорядковується їй, чим і підтверджується прояв системи. Тому розроблення інвестиційної стратегії повинно формуватися на основні класичних принципів стратегічного управління, яких вона буде дотримуватися під час реалізації довгострокових цілей. Принципи – це основні вихідні положення, сукупність принципів є початковою формою систематизації знань, що притаманні всім системам [5, с. 20], якими є сучасні підприємства. Слід зауважити, що вичерпного переліку принципів та їхньої кількості немає, оскільки кожне підприємство, яке є складною системою, вибирає ключові принципи залежно від чинників, притаманних особливостям окремої системи, складу її елементів, зв'язків між ними, зовнішнього середовища тощо. Отже, в процесі розроблення інвестиційної стратегії окремого підприємства виникає необхідність дотримання таких принципів.

Принцип цілісності або емерджентності. Цей принцип надає розуміння того, що інвестиційна стратегія є неодмінним продовженням загальної стратегії окремого підприємства, яка породжує якісно нові можливості, перебуває з нею у взаємозв'язку і взаємозалежності, що і сприяє її досягненню. При цьому інвестиційна стратегія є водночас і відносно самостійною, яка пов'язана із функціями планування, організацією, контролем, аналізом ухвалення рішень.

Принцип комплексності – передбачає взаємозалежність та взаємозв'язок інвестиційної стратегії підприємства з усіма елементами загальної стратегії підприємства, а також із системою стратегічного управління, не тільки між собою, а й із зовнішнім середовищем. Цей принцип набуває особливої актуальності через динамічність параметрів зовнішнього середовища. Від того, наскільки система стратегічного управління і кожен її елемент будуть готовими адаптувати свою діяльність у складних умовах мінливості, залежить виконання стратегічних цілей підприємства та, як наслідок, забезпечення його конкурентоспроможності.

Принцип адаптивності виражається у спроможності інвестиційної стратегії пристосовуватися до діяльності інших складових елементів механізму системи стратегічного управління, а також до умов зовнішнього ринкового середовища, які постійно змінюються.

Принцип синергізму. Цей принцип – результат поєднання виконання переліку завдань, що вирішуються, і приводить до більш ефективного результату діяльності інвестиційної стратегії, ніж під час виконання будь-якого окремого завдання. Також під час інтеграції застосування функцій інвестиційної стратегії у комплексі синергетичний ефект буде кращим, ніж під час виконання однієї окремої функції.

Принцип невизначеності характеризується неможливістю абсолютного знання про об'єктивні і суб'єктивні фактори функціонування інвестиційної стратегії і впливу на неї зовнішнього середовища. Так, наприклад, наявна інформація про зовнішнє середовище (про конкурентів, споживачів, курс валют тощо) не зображує суттєві моменти, оскільки їх врахування здійснюється опосередковано, що призводить до втрати частини важливої інформації та спричиняє непередбачені наслідки.

Принцип динамічності. Означений принцип передбачає здійснення інвестиційної стратегії поступово, вперед, досягаючи нових цілей під дією різних впливів. Для динамічного досягнення інвестиційної стратегії характерне прагнення до постійного розширення кола своїх завдань. Це повинно відбуватися паралельно з поступовим вирішенням зовнішніх і внутрішніх проблем у тісному взаємозв'язку із загальної стратегією підприємства для досягнення визначеної мети.

Принцип економічності. Цей принцип передбачає використання інвестиційної стратегії так, щоб величина інвестицій не перевищувала ефекту від інвестування. Зміст сформульованого принципу також полягає в отриманні позитивних (необхідних і достатніх) результатів за показниками оцінювання (на підставі абсолютних і відносних показників оцінки кількісних і якісних характеристик) інвестиційної діяльності.

Принцип оптимальності – полягає в тому, що під час розроблення інвестиційної стратегії обов'язково повинна враховуватися обмеженість ресурсів (фінансових, товарних, інформаційних та ін.), а також можливість їх (ресурсів) альтернативної заміни. Це вимагатиме модифікацій поточних завдань і пошуку найбільш ефективних джерел фінансування.

Принцип самоорганізації. Інвестиційна стратегія підприємства все більше спирається на інновації, а це означає відкритість підприємства до елементів зовнішнього впливу середовища. Підприємство в цій системі взаємин із середовищем розглядається як відкрита система, здатна до ефективної самоорганізації.

Отже, принципи взаємодіють між собою в межах виконання інвестиційної стратегії, врівноважуючи чи посилюючи один одного, що дає змогу достатньою мірою розкрити свою природу, індивідуальність і регулювальні можливості. Це забезпечує виконання загальної стратегічної мети підприємства, і таким чином підтверджується прояв системи.

Як уже зазначалося, інвестиційна стратегія підприємства є частиною загальної стратегії підприємства, а також:

– ґрунтується на вироблених підприємством цілях його довгострокового розвитку;

– визначає пріоритети інвестиційної діяльності на конкретні проміжки часу;

– визначає характер і обсяги необхідних інвестиційних ресурсів для досягнення поставлених цілей;

– визначає орієнтацію інвестиційної стратегії на прискорене зростання підприємства, тобто опору на інновації у виробництві і управлінні;

– є інструментом реалізації вибраної місії підприємства [6].

Формування інвестиційної стратегії підприємства передбачає складний та комплексний аналіз усіх елементів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства, а також узгодження вказаних цілей та заходів їх досягнення із загальною стратегією підприємства [7, с. 45].

У процесі розроблення інвестиційної стратегії можна виділити такі основні напрями, як:

1. Ґрунтовний аналіз зовнішніх і внутрішніх інвестиційних факторів.

Таблиця 1

Фактори, що впливають на формування інвестиційної стратегії

Фактори	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішні		
Економічні	Проявляється у наявності коштів для фінансування інноваційно- інвестиційних проектів.	Проявляється у відсутності коштів для фінансування інноваційно-інвестиційних проектів.
Технологічні	Забезпечується за достатнього розвитку матеріальної та науково-технічної бази.	Проявляється через недостатній розвиток матеріальної та науково-технічної бази.
Організаційно-управлінські	Забезпечується за гнучкості організаційних структур, демократичного стилю керівництва, можливості самостійного коригування запланованих рішень, достатньої автономії, переважно горизонтального інформаційного забезпечення.	Забезпечується за незмінної організаційної структури, невиправданої централізації, авторитарного стилю керівництва, жорсткого планування, орієнтування лише на традиційні ринки.
Зовнішні		
Екологічні	Визначається новими технологіями, новими матеріалами, новими видами енергії у процесі інноваційної діяльності підприємств.	Визначається застарілим обладнанням, яке не відповідає сучасним вимогам захисту, що породжує зниження якості продукції.
Інформаційні	Забезпечується на основі використання новітніх інформаційних ресурсів, та їх постійного оновлення.	Проявляється у використанні застарілих методів отримання та обробки інформації, через що гальмується час на прийняття управлінських рішень
Політико-правові	Досягається за законодавчого заохочення та державної підтримки.	Проявляється за умов відсутності підтримки та незацікавленості з боку державних органів щодо інвестиційної діяльності підприємств.

Джерело: розроблено автором

2. Визначення стратегічних напрямів підприємства, що впливає на вибір виду інвестиційної стратегії.

3. Оцінка майбутніх грошових потоків.

4. Використання визначеної інвестиційної стратегії з урахуванням стратегічних напрямів та ступеня ризику.

Вважаємо, що для ефективної реалізації найбільш результативної інвестиційної стратегії першочерговими кроками є всебічний розгляд зовнішніх та внутрішніх інвестиційних факторів, а також вибір відповідної стратегії за результатами отриманих даних. Тому надалі йтиметься саме про зазначене.

Як уже зазначалося, на початковій стадії формування інвестиційної стратегії підприємству необхідно визначити її вид. Вид інноваційної стратегії залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, які наведено в табл. 1.

Таким чином, у мінливих ринкових умовах, де процес господарювання сучасних підприємств має низьку фінансову стійкість, законодавча база постійно підлягає змінам – формування інвестиційної стратегії потребує гнучкого підходу.

Згідно з дослідженнями наукових джерел, у тому числі [6; 9, с. 65; 10], під час розроблення інвестиційної стратегії підприємства інвестиційну діяльність узагальнено класифікують за двома групами: фінансовою та реальною. Фінансові інвестиції являють собою вкладення в довгострокові фінансові активи підприємства, а реальні (прямі) інвестиції спрямовуються на відтворення об'єктів основних матеріальних і нематеріальних активів з метою розширення та покращення матеріально-технічної бази підприємства. Через те, що кожна зазначена група має свої особливості та різну специфіку діяльності, на практиці застосовуються різновиди перелічених нижче інвестиційних стратегій.

Так, фінансові інвестиції здійснюються переважно у вигляді портфельних інвестицій. Портфельні інвестиції – це портфель цінних паперів, якими володіє підприємство. Під час вибору інвестиційної стратегії портфельних інвестицій підприємства застосовують агресивну, помірну та пасивну стратегії (табл. 2) [6; 10].

Реальні інвестиції – це вкладення коштів у виробництво продукту або його збут, за якого інвестор отримує як мінімум 10% у статутному капіталі компанії. Для реальної інвестиційної діяльності види інвестиційних стратегій зводяться до стратегії обмеженого зростання, прискореного зростання, інерційного зростання, комбінованої стратегії (табл. 3) [10].

Таблиця 2

Види стратегій портфельних інвестицій

Стратегія	Характеристика
Агресивна стратегія	полягає у формуванні високоприбуткових і високоризикових цінних паперів у портфелі інвестора. Підприємство в цьому разі наймає професіонала для постійної роботи з таким портфелем.
Пасивна інвестиційна стратегія	полягає в підборі у портфель високоліквідних цінних паперів. Це в основному папери «блакитних фішок», державні цінні папери та акції широко відомих компаній. Їхня висока ліквідність є зворотною стороною їхньої прибутковості, вони мають низьку прибутковість і низький ступінь ризику. Не передбачає активної роботи з цінними паперами, ними починають цікавитися в періоди ринкових стрибків і нестабільності. Вони забезпечують досить стабільний дохід, і ця стратегія застосовується, коли у підприємства є вільні кошти.
Помірна інвестиційна стратегія	поєднує агресивну та пасивну інвестиційну стратегії. Диверсифікація портфеля – основа такої стратегії. Купуються такі цінні папери, які забезпечують стійкість портфеля щодо прибутковості і ступеня ризику.

Джерело : розроблено автором на основі [6, 10].

Таблиця 3

Види стратегії реальних інвестицій

Стратегія	Характеристика
Стратегія обмеженого зростання	використовується підприємствами, що мають впевнене становище на ринку, унікальну продукцію за практичної відсутності конкурентів. Інвестиції спрямовуються на розширення виробництва. Інший тип інвесторів, які вибирають таку стратегію, – це підприємства з обмеженими ресурсами. Недолік ресурсів і неможливість їх збільшити призводить до стратегії самообмеження розвитку підприємства.
Стратегія прискореного зростання	спрямована на забезпечення високих темпів операційної діяльності, насамперед обсягів виробництва і реалізації продукції. У цих умовах збільшується потреба в інвестиційних ресурсах, спрямованих на приріст обігових і необігових активів підприємства. Відповідно, пріоритетним напрямом стратегічного інвестиційного розвитку підприємства є ріст обсягу реальних інвестицій.
Стратегія інерційного зростання	вибирається підприємствами під час завершення інвестиційного проекту або ліквідації підприємства.
Комбінована інвестиційна стратегія	застосовується великими підприємствами, в надрах яких йдуть різні процеси, беруть участь різні підрозділи, кожен із яких має свою інвестиційну стратегію розвитку.

Джерело : розроблено автором на основі [6; 10]

Отже, вибір виду інвестиційної стратегії залежить від особливостей інвестиційної діяльності та прийнятої підприємством загальної стратегії. Правильно визначена інвестиційна стратегія забезпечить підприємству чіткість у поставлених завданнях, визначенні цільових орієнтирів та більш результативне їх виконання.

Висновки. Підводячи підсумок, можна підкреслити, що формування інвестиційної стратегії в мінливих умовах бізнес-середовища є складним і творчим процесом, який має здійснюватися на основі принципів стратегічного управління. Це спонукає усі складові елементи взаємодіяти як єдиний механізм складної системи, що забезпечує більш результативне виконання поставлених цілей. Всебічний аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також урахування їхніх позитивних і негативних впливів дасть змогу більш ґрунтовно підійти до визначення виду інвестиційної стратегії, яка повинна враховувати насамперед специфіку підприємства, а також види інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс. Київ : Эльга-Н; НикаЦентр, 2001. 448 с.
2. Козаченко Г.В. Управління інвестиціями на підприємстві. Київ : Лібра, 2004. 368 с.
3. Череп А.В. Інвестознавство : підручник. Київ : Кондор, 2006. 398 с.
4. Хрущ Н.А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії і технології. Хмельницький : ХНУ, 2004. С. 309.
5. Методологія системного підходу та наукових досліджень : опорний конспект лекцій. Харків : Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2015. 60 с.
6. Інвестиційна стратегія підприємства. *Про інвестиції* : веб-сайт. URL: http://xn----dtbjmwegiok9b3mho.xn--j1amh/ (дата звернення: 27.12.2019).
7. Ткаченко Т.П., Шевчук Н.А., Гончарук І.В. Напрями оптимізації інвестиційної діяльності підприємств. *Агросвіт,* 2018 р. Вип. 7. С. 45–48.
8. Бубенко П.Т. Конспект лекцій з курсу «Інноваційний розвиток підприємства». Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. 138 с.
9. Гринько П.Л. Дослідження формування інвестиційної політики підприємств як важливого фактору їх стратегічного розвитку. *Технологічний аудит та резерви виробництва*. 2016. Вип. 1/3 (27). С. 63–68.
10. Що таке прямі і портфельні інвестиції. *BestInvestPro* : веб-сайт URL: http://bestinvestpro.com/uk/shho-take-pryami-i-portfelni-investici%D1%97/ (дата звернення: 27.12.2019).

References:

1. Blank I.A. (2001). *Investicionnyj menedzhment: uchebnyj kurs.* [Investment Management: Training Course]. Kyiv: Elga-N; Nika-Center, 448 p. (in Russian)
2. Kozachenko H.V. (2004). *Upravlinnia investytsiiamy na pidpryiemstvi* [Enterprise investment management]. Kyiv: Libra, 368 p. (in Ukrainian)
3. Cherep A.V. (2006). *Investoznavstvo: pidruchnyk* [Investigation: a textbook]. Kyiv: Condor, 398 p. (in Ukrainian)
4. Khrushch N.A. (2004). *Investytsiina diialnist: suchasni stratehii i tekhnolohii* [Investment activity: modern strategies and technologies]. Khmelnitsky: KhNU, p. 309.
5. Issue of HarRI NADU "Master" (2015). *Metodolohiia systemnoho pidkhodu ta naukovykh doslidzhen: opornyi konspekt lektsii* [Systematic Approach and Research Methodology: A Keynote Summary of Lectures]. Kharkiv: Issue of HarRI NADU "Master", 60 p.
6. Investytsiina stratehiia pidpryiemstva [Investment strategy of the enterprise]. *Pro investytsii* [About investments]. Available at: http://xn----dtbjmwegiok9b3mho.xn--j1amh/ (accessed: December, 27, 2019).
7. Tkachenko T.P., Shevchuk N.A., Honcharuk I.V. (2018). Napriamy optymizatsii investytsiinoi diialnosti pidpryiemstv [Areas of optimization of investment activity of enterprises]. *Ahrosvit* [Agrosvit], vol. 7, pp. 45–48.
8. Bubenko P.T. (2016). *Konspekt lektsii z kursu «Innovatsiinyi rozvytok pidpryiemstva»*. Kharkiv. nats. un-t misk. hosp-va im. O.M. Beketova [Lecture notes on the course "Innovative development of the enterprise". Kharkiv. O.M. Beketov National University of Urban Economics]. Kharkiv: O.M. Beketov KhNUMG, 138 p.
9. Hrynko P.L. (2016). Doslidzhennia formuvannia investytsiinoi polityky pidpryiemstv yak vazhlyvoho faktoru yikh stratehichnoho rozvytku [Investigation of the formation of investment policy of enterprises as an important factor in their strategic development]. *Tekhnolohichnyi audyt ta rezervy vyrobnytstva* [Technological audit and production reserves], vol. 1/3(27), pp. 63–68.
10. Shcho take priami i portfelni investytsii [What is direct and portfolio investment]. *BestInvestPro.* Available at: http: //bestinvestpro.com/uk/shho-take-pryami-i-portfelni-investici%D1%97 / (accesed: December, 27, 2019).

ОТДЕЛЬНЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье обоснованы теоретические, методические и практические основы разработки результативных инвестиционных стратегий предприятий. Обобщена дефиниция «инвестиционная стратегия». На основе классических принципов стратегического управления предложены и охарактеризованы принципы инвестиционной стратегии предприятий. Выделены основные направления разработки инвестиционной стратегии. Приведены внешние и внутренние факторы, а также их позитивное и негативное действие, которое влияет на формирование инвестиционной стратегии. Предложены виды стратегий портфельных и реальных инвестиций, а также их характеристики. Полученные результаты исследования направлены на то, что правильно определеная инвестиционная стратегия обеспечит предприятию четкость в поставленных задачах, определит целевые ориентиры и более результативное их выполнение.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, принципы, факторы, стратегическое управление, внешняя и внутренняя среда предприятия, виды стратегий.

CERTAIN CONCEPTUAL ASPECTS ON THE FORMATION OF THE ENTERPRISES INVESTMENT STRATEGY

Summary. Today, more and more enterprises of different sectors of the national economy are aware of the need to develop a productive investment strategy that will increase their competitiveness, improve the quality of the products they produce, etc. Solving these goals requires attracting investment, which makes the research relevant to the formation of enterprises investment strategies in an unstable business environment. The purpose of this article is to define the basic principles and to cover some directions of formation of the enterprises investment strategy in the conditions of uncertainty. Forming an investment strategy in a changing business environment is a complex and creative process that must be carried out on the basis of strategic management principles. This encourages all the constituent elements to interact as a single mechanism of a complex system that ensures a more effective fulfillment of the set goals. The investment strategy is part of the overall strategy of individual enterprise, subordinates to it, which a manifestation of the system, is based on the enterprise's long-term development goals, determines the priorities of investment activities for specific periods of time, determines the nature and volume of necessary investment resources to achieve goals, and determines the orientation of the investment strategy for accelerated growth of the enterprise. Use of determin investment strategy taking into account strategic directions and degree of risk. The choice of the type of investment strategy depends on the specific investment activity and the overall strategy adopted by the company. Properly defined investment strategy will provide the company with clarity in the tasks set, the definition of targets and their more effective implementation. A comprehensive analysis of external and internal environmental factors, as well as taking into account their positive and negative effects, will allow a more thorough approach to determining the type of investment strategy, which should take into account, first of all, the specifics of the enterprise, as well as types of investment activities.

Key words: external and internal environment of the enterprise, factors, investment strategy, principles, strategic management, types of strategies.

UDC 336.73
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-10

Esh Svitlana
Senior Lecturer at the Department of Finance,
National University of Food Technologies
Hnatenko Olena
Ph.D. at the Department of Finance,
National University of Food Technologies

Еш С. М.
старший викладач кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій
Гнатенко О. А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE ACTIVITIES OF NON-BANKING FINANCIAL INSTITUTIONS AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE MODERN FINANCIAL SERVICES MARKET IN UKRAINE

Summary. The article proposes a scientific approach to determining the place and role of non-banking financial institutions in the development of the financial services market. Non-banking financial institutions are considered as the main intermediaries of the financial market, the activities of which are aimed at creating special insurance and protection systems against financial risks, increasing the return on credit capital, and reducing costs associated with the creation of new financial products for market entities.The authors analyze the activities of specialized financial intermediaries who are engaged in the market with one type of activity: insurance companies, credit unions, private pension funds and pawnshops, which are the most common institutions in the domestic financial services market. The article analyzes the quantitative and qualitative indicators that determine the role of financial intermediaries in the financial services market of Ukraine. The problems that impede the development of non-banking financial institutions are highlighted and ways to solve them are proposed.

Key words: Financial services market, non-banking financial institutions, insurance companies, non-state pension funds, credit unions, pawnshops.

Introduction and problem definition. The main intermediaries in the financial market and its segments are banking and non-banking financial institutions (NBFIs). Banks and NBFIs operate in the same market, in the same environment, generate financial resources through the emission of financial assets, and have the shared objective of satisfying the interest of consumers' financial services. Regardless of the fact that both banking and NBFIs have a lot in common, the role of international in the financial services market belongs to banks, but under the current conditions of management, the role of NBFIs is also significantly increasing.

In the process of providing services, according to international experience, the activities of NBFIs may prove to be more effective than those of banks. For example, when providing one or two services, activities are concentrated and conditions are created to improve the quality of such services. At the present stage, when the domestic economy needs long-term and cheap capital to implement innovation processes, the role of non-banking financial institutions, accumulated financial resources of which are additional course of economic growth in the country and is significantly increasing.

It is NBFIs that play a special role in the overall development of certain economic sectors (credit, currency, fund, etc.), which during the attraction and redistribution of funds play an important socio-economic function aimed at the forming of investment and innovative model of domestic economy. Each year, the role and importance of NBFIs in the services market is growing. This is due to the growing demand for NBFIs services for banks (leasing, insurance, forfeiting, factoring, trust) with rising income levels, with the active institutional development of the non-banking sector, etc. in this regard, it is important to analyze the performance of modern non-banking financial institutions operating in the financial services market.

The analysis of the recent reaserch and publications. The theoretical and practical aspects of non-banking financial establishments in the development of the market of financial services are devoted to the work of many domestic scientists, in particular: O.M. Gladchuk [1], M.V. Gutsa, L.V. Didenko [2], I.A. Kobzar, A.L. Dorosh, M.V. Dubyny [3], O.M. Ivanytska [4], O.P. Sidelnyk [5[, E. Polishchuk [6] and others. Among foreign scientists it is necessary to notice F.A. Mishkina, R.O. Kurbanbekova, M.G., Nazarova [6], who research NBFIs at the market of their countries, analyze their activities and determine their role in economic development.

The purpose of the article is to research and substantiate the activity of NBFIs in the domestic market of financial services, to determine their role in the development of the country's economy, to highlight the main problems of their functioning and to find out the directions for their solutions.

Research results. The traders and money lenders began to provide the first services, which are specific for NBFIs, in the Middle Ages. The first NBFIs, as a separate elements of the credit system, began to form in the XIX century. In the matter of services, the first NBFIs (factoring, leasing, forteiting, depository) began to develop together with the financial market in the 20th centry. Banking institutions focused on traditional services that were in high demand by the popula-

tion: cash and settlement services, deposit and credit operations, funds transfer, guarantees,etc. accordingly, various NBFIs began to fill the segment of risk services in the market. Nowadays, a wide range of services provided by NBFIs is a sign of development of the financial and economic system of the state.

NBFIs, as were noted by all researches [1–6], are highly specialized financial intermediaries, main functions of which are to provide insurance protection of the population and economic entities (insurance companies), granting small loans (investment companies), repayment of receivables (factoring companies), diversification of investing areas by business entities (trust, securities traders, asset management companies) and others that banks perform and not profitable. One NBFI may provide services related to diferent market segments at the same time. For example, non-state pension funds accumulate national currency in the money market and invest it mainly in shares of private companies in the international and domestic stock markets. Credit unions provide the development of the deposit and credit segements of the financial market, which, ultimately, contributes to the development of the economy of the country through the capital flow from one industry to another.

Currently, there are diferent types of NBFIs in the domestic financial services market. The perfect qualification was given by Ye. Polishchuk [6], who divided and researched NBFIs according to different characteristics. To determine the role of NBFIs in the development of modern domestic financial service market, according to the authors, the activities of NBFIs is analysed into three types:

1) group of NBFIs operating on the basis of concluded contracts: insurance companies, non-state pension funds, leasing and factoring companies, pawnshops, depository institutions;

2) deposits of NBFIs: credit unions, building socienties;

3) investment and financial NBFIs: financial companies, investment funds, credit companies.

According to the information of National Commission for Regulation of Financial Services Markets given in Table 1, the analysis of NBFIs number is operated in the financial services market at the end of the quarter of the relevant year.

According to the State Register of Financial Institutions (Table 1), at the end of the 3rd quarter of the relevant year, there were 2014 financial institutions in Ukraine, total assets of which amounted to 187.3 billion UAH at the same date. This is almost nine times smaller than in banks, but at the same time there is increase in assets in the non-banking sector by 9%, while in the banking sector, the comparable data is less than 2% [8].

During 3 years, the total number of NBFIs decreased by 101 institutions. Only financial companies (factoring, leasing, investment) the number of which increased by 131, show a positive growth trend. Among financial companies, the largest number (589 units) at the end of 2018 provided services to factoring institutions, which during the 2018 concluded 29024 units of contracts worth 48105 million UAH [7]. The largest decrease was observed among credit unions: 104 of which were closed. There is also a decrease in pawnshops,where 97 units of them were closed during the period of 3 years.

This reduction, according to the authors, is associated with the preparation and adoption of the law, which is called the "Split Law". The law, approved by the deputies and signed by the President, is the result of the joint work of financial sector regualrtors and international experts and provides the following changes [8]:

– liquidation of the National Commission for Regulation of Financial Services Markets (National Commission). Within the framework of the law, by 30 June 2020 the National Bank of Ukraine will be in charge of regulating the market, but from June 1, 2020 this function will be performed by the National Bank of Ukraine;

– regulation of insurance, leasing, financial companies, credit unions, pawnshops and credit bureaurs will be transferred to the National Bank of Ukraine;

– the National Securities and Stock Market Commission will be empowered to regulate and oversee the non-state pension system, as well as the functioning of financial and credit mechanisms and property management in the construction of housing and real estate operations.

It is envisaged that the Split Law will enable [8]:

– to provide balances and systematic approach towards the effective development of the non-banking financial sector;

– to move from a sectoral model of financial services market regulation to more efficient integrated model;

– to create preconditions for the complex development of the function of regulation of market behaviour of business entities;

– to protect the rights of consumers in the financial market.

Important segment of domestic financial services market is the insurance market, which takes the second place in terms of capitalization among other NBFIs. Insurance companies in the financial services market act, on the other hand, as financial institutions that raise and distribute cash for income, and on the other hand, as organisations that redistribute and hedge the financial risks of other market entities.

The number of insurance companies in the market has been showing the downward trend for a long time. Compared to the same period of 2017, their number decreased by 7 insurance companies (Table 1). The main indicators of the insurance market dynamics are presented in Table 2.

Table 1

Ananlysis of number of NBFIs and their assets (at the end of the 3rd quarter of recent year)

Name of NBFIs	2016	2017	2018	2018/2016	Assets, million UAH			
					2016	2017	2018	2018/2016, %
Financial companies	809	818	940	131	107.7	121.0	118.7	10.3
Insurance companies, as well:	310	294	281	- 29	55.4	56.8	59.5	1.3
- non-life	271	261	251	-20	44.7	45.7	47.7	1.07
- life	39	33	30	-9	10.7	11.2	11.8	1.09
Loans associations	462	378	358	-104	2.2	2.2	2.4	1.07
Non-govermental pension funds, as well managers of NPF	86 22	86 22	84 22	-2 -	2,1 -	2,3 -	2,7 -	1,28 -
Pawnshops	456	415	359	-97	3.2	3.5	4.0	1.25
Incorporated enterprises	2	2	2	-	-	-	-	-
Sum total of national registry	2125	1993	2024	-101	170.6	185.8	187.3	1.09

Designed by authors according to the source [7]

Table 2

Main indicators of the activities of insurance market of Ukraine

Indicators	9 months 2018	9 months 2019	Growth rate	
			2019/2018, abs.	2019/2018, %
Number of insurance contracts, except compulsory accident insurance contracts for transport, thousand of units	58648.7	60930.4	2281.7	3.9
Number of contracts for compulsory accident insurance on transport, thousand of units	94663.8	88658.8	-6005	-6.3
Gross insurance bonuses, million UAH	34875.3	40561.9	5686.6	16.3
Growth insurance payments	8754.8	9845.6	1090.8	12.5
Net insurance bonuses	25388.5	30149.4	4760.9	18.8
Net insurance payments	8467.0	9624.3	1157.3	13.7
Paid for reinsurance, million UAH	11718.5	12930.7	1212.2	10.3
Insurance reserves, million UAH	24833.2	29661.3	4828.1	19.4
Total assets of insurance companies, million UAH	59468.2	66950.6	7482.4	12.6
Amount of paid-up share capital	12565.8	11672.0	-893.8	-7.1

Designed by authors according to the source [9]

The data from the Table 2 indicate the increase in the number of insurance contracts concluded over the last two years, which has led to the increase in economic indicators. The total assets of insurers increased by 7482.4 million UAH (12.6%) and the amount of insurance reserves by 4828.1 million UAH (19.45) which are financial sustainability indicators and reflect the ability of the company to fulfil their obligations in the future.

Important component of the financial services market is non-state pension funds (NPFs). NPFs are specialised financial intermediaries that accumulate funds of legal enitites and individulas in trust funds on a contractual basis from which they make pension payments to citizens after reaching a certain age. The main indicators of the activity of non-state pension funds and their growth rates are summarised in Table 3.

The mechanism of operation of NPFs is as the life of insurance companies, where contributions to the fund are made systematically over a period of time, as a result, the large sums of cash are accumulate. The results of the NPF analysis (Table 3) show the dynamics of growth over the last 3 years of all indicators. Pension contributions from individuals increased almost twice (by 86.7%). This increase is due to the increase in the number of NPF participants (by 2.6% over 3 years) and the increase in the number of concluded pension contracts by 6.2 thousand of units (9.9%). Important factor for the development of NPFs is the result of investing the assets that NPF administrators mainly invested in securities. Over the past 3 years, we have seen an increase in the amount of investment income by 687.2 million UAH (63.6%) and an increase in the return on investment of assets by 605.7 million UAH (72.6%).

The prawnshops are the important institutional component of the financial services market. Their main advantage over banking institutions is that they do not require clients to provide income, residency, credit card information. Pawnshops remain one of the most conservative and stable financial institutions for the population, because their activities are focused on the insurance of small and short-term loans, the subject of the pledge is usually the most liquid property: gold and silverware. Thus, in the volume of financial loans granted by type of collateral, the largest share is taken by financial loans secured by precious stones and precious metals of 76%, loans secured by household appliances are 23.6% [10].

On the 31st of December, 2018, there were 359 pawnshops and 6171 separate units in the State Register of Financial Institutions.

It is planned to regulate the activity of pawnshops in a new way in Ukraine. Thus, on December 26, 2019, the bill was published, the main purpose of which was to ensure the stable

Table 3

Dynamics of the main indicators of non-state pension funds' activities

Indicators	2016	2017	2018	Growth rate, %	
				2018/2017	2018/2016
Number of concluded pension contracts, thousand of units	62.6	58.7	68.8	17.2	9.9
The total number of NPF participants, thousand of people	834,0	840.8	855,3	1.7	2.6
Total value of NPF assents, million UAH	2138.7	2465.6	2745.2	11.3	28.4
Total pension contributions, million UAH	1895.2	1897.3	2000.5	5.4	5.6
as well as:					
– from individuals;	92.2	124.3	172.1	38.5	86.7
– from individual enterpreneurs;	0.2	0.2	0.2	0.0	0.0
– from legal entities;	1802.1	1772.3	1827.7	3.1	1.4
Pension payments, million UAH	629.9	696.3	809.9	16.3	28.6
Number of participants received/ receiving retirement benefits, thousand of people	81.3	78.8	81.3	3.2	0.0
The amount of investment income, million UAH	1080.5	1455.5	1767.7	21.4	63.6
Profit from investment of assets of NPF, million UAH	834.8	1183.9	1440.5	21.7	72.6
Amount of expenses reimbursed from retirement assets, million UAH	245.7	271.5	327.2	20.5	33.2

Designed by authors according to the source [7]

Table 4

Analysis of indicators of pawnshops' activities (million UAH)

Indicators	2016	2017	2018	Deviation	
				2018/2016, абс.	2018/2016, %
Number of pawnshops (units)	456	415	359	-97	-21.3
Balance sheets assets	3317.7	3763.7	3721.3	403.6	12.2
Accounts receivable, including:	2630.8	2857.7	2827.8	197.0	7.5
on financial loans provided	1578.2	1596.0	1789.2	211.0	13.4
on accured interest on financial loans	54.0	66.2	90.7	36.7	67.9
Share capital	1250.3	1352,4	1468.8	218.5	17.5
Reserve capital	48.5	61.6	77.1	28.6	58.9
Undivided profit	415.3	504.2	589.5	174.2	41.9
Equity, total number	1481.6	1648.5	1867.2	385.6	26.0
Funds raised on paid and free basis	192.1	168.2	156.2	-35.9	-18.7

Designed by authors according to the source [7]

development and operation of pawnshops, to create a competitive environment in the services market and ensuring the protection of the interests of consumers of such services [10]. According to the bill, pawnshop is a financial institution, the activity of which is to provide at its own risk financial loans secured by movable property for a fixed term or for interest and other activities, which are also provided.

The analysis of pawnshops in the financial services market is presented in Table 4.

The analyzed indicators of the financial status of the pawnshops over the 3 years show the balance sheet assets increase; authorized, reserve and equity; retained earnings. Equity increased by 385.6 million hryvnas (26%), retained earnings by 174.2 million hryvnas (41.9%), which is positive in the pawnshops' activity, but over 3 years there is a tendency to reduce the number of pawnshops by 97 units. Accordingly, this reduction has led to the decrease in borrowed funds on paid and free basis.

Let us analyze the activities of their NPFs, in particular credit unions, which are non-profit organisations, founded by individuals, trade unions and their associations with the aim to meet the needs of its members for mutual lending of financial services at the expense of pooled cash contributions.

The results of the activities of credit unions and the dynamics of their main indicators are summarised in Table 5.

The data in Table 5 indicate a decrease in the number of credit unions over 104 financial institutions (22.5%) over 3 years, and a corresponding decrease in the number of their members in the same period is aslo reduced by 163 thousand (25.4%). But the total assets of credit unions show a tendency to increase by 185.9 million (9.1%), members' contributions to deposit accounts also increase by 213.9 million (25.7%), which testifies to the possible merger of these financial institutions.

Despite the rapid development of non-banking financial institutions in the financial services market over the lst year, there are a number of problems at the present stage:

– lack of transparency in the activities of the NPFs. Nowadays, the level of disclosure of information by NPFs to consumers and regulators does not allow to make the right decisions regarding the use of financial services and the effective supervision of non-banking financial institutions;

– low level of sustainability and competitiveness of the NPFs in the current market for services, which is associated with a low level of capitalization and is a serious obstacle to provide the economy with long-term financial resources;

– lack of information on the financial services provided by NPFs, their value, the state of the non-banking financial sector, its benefits, which, as a result, the users are not suffiecient aware of knowledge in making the right decisions regarding the choice of financial service, the assessment of their own risks and their future obligations;

– ineffective regulation and supervision of NPFs. At the legislative level, the National Commission for Regulation of Financial Services Markets is the regulator of the NPFs, but in fact it cannot affect their activity.

Table 5

Analysis of the main indicators of credit associations' activities

Indicators	2016	2017	2018	Deviation	
				2018/2016, abs.	2018/2016,%
Number of registred credit unions (CU), thousand of people	462	378	358	-104	-22.5
Number of members of the Constitutional Court, thousand of people	642	564	479	-163	-25.4
Number of credit unions members having deposits in deposit accounts thousand of people	41	21	17	-24	-58.5
Number of credit unions members with existing credit agreement, thousand of people	148	134	118	-30	-20.3
Total assets, million UAH	2032.5	2169.8	2218.4	185.9	9.1
Capital, million UAH	1044.4	1062.5	977.1	-67.3	-6.4
Loans to members of the credit unions (balance for the end of the period), million UAH	1799.5	1902.3	2018.0	218.5	12.1
Members' contributions to deposit accounts (end-of-period balance), million UAH	831.8	937.0	1045.7	213.9	25.7

Designed by authors according to the source [7]

Conclusions. The analysis of the development of non-banking institutions in Ukraine has shown that the financial services market is developing with some problems that can be solved. The decline in the number of insurance companies, non-state pension funds, pawnshops, credit unions nevertheless provide growth of the main indicators of the development. In the future, it is necessary to increase the level of public confidence on financial institutions, including non-banking ones, the activities of which contribute to improving the well-being of citizens. Every year the savings of the population and the accumulation of business entities are increasing, the demand for innovation and investment services is increasing, the needs of the domestic economy for additional investment resources are increasing, the country's integration into the international space is observed, which will further determine the role of the NPF in the development of the financial services market.

References:

1. Gladchuk O.M., Kucherivska S.S. (2013). Dyjlnist nebankovskyh finansovyh instytutov u suchasnyh umovah vytchiznjnoi ekonomyki [The activities of non-banking financial institutions in the modern conditions of the domestic economy]. Bulletin of the Khmelnitsky National University. Economics sciences. No. 14(1), p. 152–157. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_4(1)__28 (accessed 09 January 2020).
2. Didenko L.V., Kobzar O.P, Hanalieva I.S. (2018). Doslidzhenyj diyjlnosti nebankovskyh finansovyh ustanov jk uchasnikiv suchasnoho rinku finansovih posluh [Research activities of non-banking financial institutions as participants in the modern financial services market]. Economic Analysis. Ternopil. Vol. 28. No 4. P. 88–94.
3. Dubina M.V. (2010). Stan ta perspektyvi rozvytku sistemi parabankivskih Poserednikiv [Status and development prospects of the system of parabank intermediaries]. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/ portal/soc_gum./NvFbi/2010_3/08st.p (accessed 09 January 2020).
4. Ivavitska O.M., Guts M.V. (2013). Dyjlnist nebankovskyh kreditno– finansovyh ustanov v Ukraine [The activities of non-bank financial institutions in Ukraine]. Scientific Bulletin of the Institute of International Relations of the NAU. Series: Economics, Law, Political Science, Tourism. Vol. 1, pp. 28–32.
5. Sidelnik O.P. (2011). Pozitsiuvanj nebankovskyh finansovyh ustanov na rinku finansovih posluh jk factor pidvishchenj ih konkurentospromozhnosti [Positioning of non-banking financial institutions in the financial services market as a factor in increasing their competitive ability]. Bulletin of the University of Banking of the NBU. No. 2(1), pp. 237–241. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2011_2/VUBSNBU11_p237-p241 (accessed 09 January 2020).
6. Polishchuk E. (2012). Klasifikatsij nebankovskyh finansovyh ustanov [Classification of non-banking financial institutions]. Securities Market of Ukraine. No. 12. URL: http://securities.usmdi.org/?p=22&n=74&s=737 (accessed 09 January 2020).
7. Publichnji zvit pro dijlnist Natsionalnoi komisyi, shcho zdyisnue derzhavne rehuluvanyi u sferi rinkiv finansovih posluh za 2018 rik [Public report on the activities of the National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets for 2018]. URL: https://www.nfp.gov.ua/ (accessed 10 January 2020).
8. Pro vnesenyi zmin do dejukih zakonodavchih aktiv shchodo udoskonalenij Funktsyi iz derzhavnoho reguluvanyi rinkiv finansovih posluh: Zakon Ukraine vid 12.09.2019 r. № 79-IX [On amendments to certain legislative acts on improving the functions of state regulation of financial services markets: Law of Ukraine of September 12, 2019 No. 79-IX]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-IX (accessed 10 January 2020).
9. Pidsumki dijlnosti strahovih kompanyi za 9 misytsiv 2019 r. [Results of the activities of insurance companies for 9 months of 2019]. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_9_mis_2019 (accessed 10 January 2020).
10. Zakonoproekt pro Lombardi [Pawnshop bill]. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/462845/v-ukrayini-planuyut-po-novomu-vregulyuvaty-diyalnist-lombardiv=28-12-2019 (accessed 11 January 2020).

Список використаних джерел:

1. Гладчук О.М., Кучерівська С. С. Діяльність небанківських фінансових інститутів у сучасних умовах вітчизняної економіки. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. № 4(1). С. 152–157. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_4(1)__28 (дата звернення: 09.01.2020).
2. Діденко Л.В., Кобзар І.А., Ханалієва І.С. Дослідження діяльності небанківських фінансових установ як учасників сучасного ринку фінансових послуг. Економічний аналіз. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 88–94.
3. Дубина М.В. Стан та перспективи розвитку системи парабанківських посередників: URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./NvFbi/2010_3/08st.p (дата звернення: 09.01.2020).
4. Іваницька О.М., Гуц М.В. Діяльність небанківських кредитно-фінансових установ в Україні. Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія : Економіка, право, політологія, туризм. 2013. Вип. 1. С . 28–32.
5. Сідельник О.П. Позиціонування небанківських фінансових установ на ринку фінансових послуг як фактор підвищення їх конкурентоспроможності. Вісник університету банківської справи Національного банку України. 2011. № 2(1). С. 237–241. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2011_2/VUBSNBU11_p237-p241 (дата звернення: 09.01.2020).
6. Поліщук Є. Класифікація небанківських фінансових установ. Ринок цінних паперів України. 2012. № 12. URL: http://securities.usmdi.org/?p=22&n=74&s=737 (дата звернення: 09.01.2020).
7. Публічний звіт про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2018 рік. URL: https://www.nfp.gov.ua/ (дата звернення: 10.01.2020).
8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.09.2019 р. №79-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-IX (дата звернення: 10.01.2020).
9. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2019 р. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_9_mis_2019 (дата звернення: 10.01.2020).
10. Законопроект про ломбарди. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/462845/v-ukrayini-planuyut-po-novomu-vregulyuvaty-diyalnist-lombardiv=28-12-2019 (дата звернення: 11.01.2020).

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Анотація. У роботі пропонується науковий підхід до визначення місця і ролі небанківських фінансових установ у сучасному розвитку ринку фінансових послуг. Фінансове посередництво здійснює позитивний вплив на розвиток виробництва та інших сфер економіки за допомогою грошових заощаджень суб'єктів господарювання, які є найбільшим джерелом інвестицій в економіку і які перерозподілити без посередників не можливо. Небанківські фінансові установи розглядаються як основні посередники фінансового ринку, діяльність яких пов'язана із створенням спеціальних систем страхування та захисту від фінансових ризиків, із збільшенням дохідності позичкових капіталів, із скороченням витрат основних суб'єктів ринку, пов'язаних із формуванням вільних коштів чи створенням нових фінансових інструментів. Автори аналізують діяльність спеціалізованих фінансових посередників, що займаються на ринку одним видом діяльності: страхових компаній, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів і ломбардів, які є найпоширенішими на вітчизняному ринку фінансових послуг. У статті здійснено аналіз кількісних та якісних показників, які визначають роль фінансових посередників на ринку фінансових послуг України. Висвітлено проблеми, які перешкоджають розвитку небанківських фінансових установ та запропоновано шляхи їх вирішення. У статті здійснено аналіз кількісних та якісних показників, які визначають роль фінансових посередників на ринку фінансових послуг України. Висвітлено проблеми, які перешкоджають розвитку небанківських фінансових установ та запропоновано шляхи їх вирішення. Значна частина посередницьких структур, які досліджуються у роботі, виникла і набула свого розвитку лише у кінці XX столітті і цей процес не закінчився. Динамічний розвиток економіки, фінансової сфери, менеджменту зумовить появу нових фінансових посередників у світовому масштабі і конкретно в Україні. Дослідження фінансового посередництва, як самостійного економічного явища, має важливе теоретичне і практичне значення, особливо в сучасних умовах, коли формується інфраструктура ринку фінансових послуг і механізм його регулювання.

Ключові слова: ринок фінансових послуг, небанківські фінансові установи, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки, ломбарди.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Аннотация. В работе предлагается научный подход к определению места и роли небанковских финансовых институтов в развитии рынка финансовых услуг. Небанковские финансовые институты рассматриваются как основные посредники финансового рынка, деятельность которых направлена на создание специальных систем страхования и защиты от финансовых рисков, на увеличение доходности кредитного капитала, на сокращение издержек, связанных из созданием новых финансовых продуктов для субъектов рынка. Авторы анализируют деятельность специализованных финансовых посредников, которые занимаются на рынке одним видом деятельности: страхових компаний, кредитних союзов, негосударственных пенсионных фондов и ломбардов, которые являються самыми распространенными институтами на отечественном рынке финансовых услуг. В статье проведен анализ количественных и качественных показателей, которые определяют роль финансовых посредников на рынке финансовых услуг Украины. Освещены проблемы, которые препятствуют развитию небанковских финансовых институтов и предложены пути их решения.

Ключевые слова: рынок финансовых услуг, небанковские финансовые учреждения, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, кредитные союзы, ломбарды.

УДК 658.005.95.005.336.2.
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-11

Захарчин Г. М.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»
Гладун С. О.
асистент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»

Zakharchyn Halyna
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of HR management and administration Department
Lviv Polytechnic National University
Hladun Svitlana
Assistant of HR management and administration Department
Lviv Polytechnic National University

ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ У КОНТЕКСТІ АДАПТАЦІЇ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ ДО ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті обґрунтовано доцільність розгляду взаємозв'язку емоційного інтелекту та адаптації молодих фахівців як обов'язкової умови в механізмі менеджменту персоналу. Підкреслено важливу роль емоційного інтелекту у всіх сферах життєдіяльності людини. Зазначено особливості адаптаційного процесу, під час якого формуються фахові здібності, світоглядні сенси та гартується емоційний інтелект. Підкреслено загальні закономірності, які ґрунтуються на емоційному інтелекті особистості. Охарактеризовано присутність емоційного інтелекту у всіх видах адаптації: соціально-психологічній, психофізіологічній, соціально-організаційній, професійній. Виділено основні завдання в системі менеджменту персоналу, які вирішують за допомогою використання емоційного інтелекту в адаптаційному процесі. Запропоновано широкий спектр заходів адаптаційного характеру на основі емоційного інтелекту і наголошено на необхідності розвитку нового виду менеджменту – емоційного та стрес-менеджменту, а також використання копінг-стратегії.

Ключові слова: адаптація, адаптаційні здібності, емоційний інтелект, професійна діяльність, професійна компетентність, молоді фахівці, мотивація.

Вступ та постановка проблеми. Суспільні процеси, зумовлені складними викликами сьогодення, підтверджують важливість емоційного інтелекту у всіх сферах життєдіяльності людини. Серед основних викликів виділяємо насамперед такі, як:

– інтенсивне зростання проблем емоційного характеру, особливо серед молодого покоління;

– загострення соціальних негараздів у суспільному просторі;

– ментальні стереотипи щодо необхідності досягнення успіху і надмірна популяризація лідерських проєктів;

– розширення соціальних аспектів природи людини, які підкреслюють важливість емоційного чинника в досягненні успіху;

– зміна пріоритетів у діяльності організацій;

– загострення конфліктних явищ у глобальному просторі.

З огляду на це, у науковому середовищі вивчення можливостей використання функціональних особливостей емоційного інтелекту у системі соціально-трудових відносин і управління персоналом є закономірним процесом, що відображає усвідомлення ролі емоційного стану людини в комунікаційних процесах та переосмислення здібностей на основі синтезу психології, менеджменту, фізіології, філософії.

Однак адаптаційній політиці, яка би враховувала емоційний інтелект, у вітчизняній практиці приділяється мало уваги, що зменшує ефективність виконання молодим фахівцем своїх професійних обов'язків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Емоційний інтелект формує емоційний потенціал людини, який забезпечує її успішний кар'єрний розвиток. Категорія емоційного інтелекту давно вже стала предметом наукового дискурсу психологів, економістів, філософів, які досліджують її під різним кутом зору. Концептуалізація категорії емоційного інтелекту і теоретичні аспекти його розвитку стали вагомим доробком наукових публікацій [1; 2; 9; 11].У багатьох наукових дослідженнях висвітлюється роль емоційного інтелекту у процесі професійної освіти та готовності особистості до професійної діяльності [4; 5; 8]. Науковці не тільки пов'язують емоційний інтелект персоналу із соціально-психологічною адаптацією особистості [3; 7], але й розглядають його як інструмент ефективного розвитку організації [6; 10]. Попри широкий інтерес до окресленої проблематики, питання, пов'язані із дослідженням взаємозв'язку емоційного інтелекту з адаптацією молодих фахівців як обов'язковою умовою в механізмі менеджменту персоналу, потребують поглиблених наукових розвідок.

Мета дослідження полягає у висвітленні можливостей використання особливостей емоційного інтелекту у процесі адаптації молодих фахівців до професійної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Динамічні зміни у соціально-економічному середовищі, які часто супроводжуються емоційним напруженням, спонукають науковців досліджувати проблему розвитку емоційного інтелекту. Однак ця проблема актуалізувалася не тільки сьогодні, вона має свою давню історію. Звертання до адаптації та емоційної здатності людини має свої історичні корені, адже свого часу Чарльз Дарвін у своїй роботі «Вираження емоцій у людей і тварин» (1872 р.) вказував на важливу роль зовнішніх проявів емоцій для виживання та адаптації. І якщо в стародавні часи адаптація була запорукою

виживання людини, то в сучасних реаліях вона є запорукою її успішного професійного становлення.

Більшість науковців та практиків схиляються до думки щодо важливості чинника емоційного інтелекту у процесі адаптації, зазначаючи, що «в ринкових умовах емоційний інтелект – важливий складник робочого процесу та ринкових відносин» [2, с. 264], та наголошуючи на тому, що «для реалізації різноманітних форм професійної діяльності велике значення має здатність особистості зберігати емоційну стійкість, яка в стресових ситуаціях дає змогу адекватно регулювати поведінку людини. Емоційна стійкість – один із показників високого рівня емоційного інтелекту, який дуже важливо мати кожному спеціалісту» [5, с. 47].

Достатнім підтвердженням доцільності розгляду емоційного інтелекту в контексті адаптації є факт наявності у структурі емоційного інтелекту серед груп здібностей за різними моделями емоційного інтелекту адаптаційних здібностей, які передбачають управління емоціями в стресових ситуаціях, і дотичних до адаптаційних – самомотивації, яка сприяє у досягненні цілей, та вміння будувати стосунки, тобто «мистецтво підтримувати стосунки й уміло поводитися з емоціями інших людей» [2, с. 94]. Відмітимо, що у своїх дослідженнях емоційного інтелекту [2] Д. Гоулман серед компонентів емоційного інтелекту виділяє також самоконтроль, якому притаманна ознака адаптивності, тобто гнучке пристосування до мінливої ситуації і подолання перешкод.

Процес адаптації базується на індивідуальних особливостях особистості під впливом чинників зовнішнього середовища. Цей процес відображає рівень професійного розвитку молодого фахівця, під час якого формуються фахові здібності, світоглядні сенси та гартується емоційний інтелект.

Проблема адаптації молодих фахівців має подвійний характер, оскільки їхні емоційні стани перебувають на перетині двох середовищ – академічного, де вони здобували освіту і формували свій світогляд, та професійного середовища, в яке молоді фахівці потрапляють після здобуття освіти. Це нове середовище, природно, принципово відрізнятиметься від академічного, що приводить до емоційного напруження. З огляду на це, адаптаційні навички повинні закладатися ще на стадії професійної підготовки паралельно із формуванням професійних навичок, а на стадії професійного розвитку вони закріплюються завдяки емоційному інтелекту. За таких умов не буде відчутного розриву між інтелектуальною та вольовою свідомістю, між професійною готовністю молодого фахівця до діяльності та емоційною здатністю. Отже, емоційну грамотність молодого фахівця необхідно розвивати ще під час здобуття освіти, коли можна досягнути позитивної синергії від взаємодії когнітивного й емоційного складника і закласти підґрунтя позитивної поведінкової адаптації в майбутньому. Молодий фахівець потрапляє у виробниче середовище, яке має свій емоційний фон, наповнений енергетичною, інформаційною, ціннісною складовими частинами, які є одночасно мотиваційними важелями й індикаторами емоційної чутливості. Таким чином, у процесі адаптації молодий фахівець проходить тест не тільки на професійну здатність, що відображає діяльнісний характер адаптації, але й на психологічну та соціальну здатність, що відображає особистісну характеристику людини.

Незалежно від того, яку сферу емоційного інтелекту (внутрішньоособистісну чи міжособистісну) розглядати, всюди присутні емоції. Емоція є імпульсом, що розвиває прагнення до дії, а адаптація до нової ситуації є конкретною дією.

Отже, професійна діяльність передбачає наявність у фахівця певного рівня готовності до професійної діяльності, яка обов'язково містить емоційний складник. Саме на цьому наголошують науковці, підкреслюючи, що «сформованість емоційної готовності до професійної діяльності передбачає дотримання таких загальних закономірностей, які ґрунтуються на емоційному інтелекті особистості, тобто на емоційних і когнітивних процесах, що супроводжують професійну діяльність людини, таких як: закономірні зв'язки між діяльністю індивіда і діяльністю суспільства; тенденції формування і зміни професійної спрямованості суб'єкта праці та факторів, що їх зумовлюють; формування і зміни психічних процесів; індивідуально-типологічна своєрідність ставлення до діяльності та її емоційне забарвлення» [5, с. 49].

Емоційний інтелект присутній у всіх видах адаптації: соціально-психологічній, психофізіологічній, соціально-організаційній, професійній.

Соціально-психологічна адаптація молодих фахівців сприяє гармонізації цінностей і цільових орієнтацій особистості із колективними, на основі чого досягається реалізація професійного потенціалу фахівця і набуття певного соціального статусу в колективі. Досягнення бажаного статусу у професійному середовищі свідчить про успішну соціально-психологічну адаптацію молодого фахівця. Однак тут важливо брати до уваги особливості середовища, оскільки, на думку науковців, «чим складніше нове середовище (наприклад, більше соціальних зв'язків, складніша спільна діяльність, вища соціальна неоднорідність), тим є важчою для індивіда соціально-психологічна адаптація. Найскладніше середовище те, у якому постійно відбуваються зміни» [9, с. 163]. Емоційний інтелект є основним мотиватором активної позиції особистості в колективі. Психофізіологічна адаптація доповнює позитивне налаштування на співпрацю в тих умовах, в які молодий фахівець потрапляє. Соціально-організаційна адаптація перевіряється емоційним налаштування до прийняття адміністративно-правових, соціально-економічних та інших інституційних впливів середовища.

Завдяки використанню емоційного інтелекту у процесі адаптації молодих фахівців успішно вирішуються такі завдання менеджменту персоналу, як:

– налагодження ефективної командної співпраці;

– вміння працювати в стресових ситуаціях і нестабільному середовищі;

– вміння налагоджувати комунікаційні зв'язки;

– вміння володіти своїм емоційним станом, переводити негативні емоційні стани за допомогою культури дії в позитивні;

– бажання до професійного удосконалення і розвитку.

Успішне проходження адаптації завдяки чиннику емоційного інтелекту підтверджує рівень професійної зрілості молодого фахівця та визнання його професійної ідентичності. Процеси адаптації та розвитку емоційного інтелекту молодого фахівця повинні протікати паралельно. З цією метою доцільно послуговуватися апробованими у світовій практиці методами розвитку емоційного інтелекту, такими як: «методи емоційної саморегуляції, методи усвідомлення власних емоцій, методи управління емоційними станами іншої людини [10, с. 389]. Крім того, на думку науковців, «одним із важливих компонентів адаптації, які зараз активно вивчають, є подолання стресу (копінг-стратегії). Психологічне призначення подолання як одного із видів саморегуляції полягає в тому, щоб якомога краще адаптувати людину до вимог ситуації шляхом оволодіння, послаблення чи пом'якшення цих вимог. [9, с. 163]. Копінг-стратегії налаштовують на активний

аспект діяльності людини і пристосування до реального життя через управління емоціями. З огляду на це, розробляючи концепцію адаптації молодих фахівців, необхідно брати до уваги копінг-стратегії, диференціюючи їх відповідно до груп людей, які мають різні потенційні здібності керування емоціями. Широкий спектр заходів адаптаційного характеру на основі емоційного інтелекту уможливлюється завдяки розвитку нового виду менеджменту – емоційного, який разом зі стрес-менеджментом стане не тільки мистецтвом управління емоціями, але й практичним інструментом підвищення якості управлінської праці, розвитку системи цінностей і філософії соціалізації молодих фахівців.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Емоційний інтелект є тонкоплановим інструментом забезпечення успішної адаптації, оскільки сприяє розвитку ефективних соціальних навичок, комунікацій, розвиває вміння працювати в команді, нейтралізує опір до змін і виникнення конфліктних ситуацій, підвищує лояльність до організації. Здібності до усвідомлення, розуміння емоцій і управління ними доповнюють професійні компетенції, оскільки сприяють емоційно-вольовому регулюванню мотивації до професійного розвитку. Використання концепту «емоційний інтелект» у процесі професійної адаптації молодих фахівців є принципово важливим, особливо для тих професій, які передбачають широке поле комунікаційних зв'язків з інтенсивним рівнем перетікання емоційних станів.

Подальші дослідження необхідно спрямовувати на розроблення методичних підходів до оцінювання ефективності впливу емоційного інтелекту на процес адаптації молодих фахівців та формування ефективних стратегій розвитку адаптаційного та емоційного менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Боярин Л.В. Теоретичний аналіз вивчення проблеми соціальної адаптації в психологічній літературі. *Теоретичні і прикладні проблеми психології* . 2013. № 3(32). С. 55–61.
2. Гоулман Д. Емоційний інтелект / пер.з англ. С.Л. Гумецької. Харків : Віват, 2019. 512 с.
3. Дерев'янко С.П. Роль емоційного інтелекту в соціально-психологічній адаптації особистості. *Вісник Чернігівського державного педагогічного університету імені Т.Г. Шевченка. Серія «Психологічні науки».* 2008. Вип. 59 . Т. 1. С. 94–98.
4. Жигайло Н.І., Стасюк М.М. Роль емоційного інтелекту в процесі професійної освіти. *Педагогіка і психологія професійної освіти.* 2016. № 4. С. 87–97.
5. Зарицька В.В. Емоційний інтелект як складова готовності особистості до професійної діяльності. *Вісник Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди. Серія «Психологія»*. 2014. Вип. 49. С.42–49.
6. Корман М.М. Емоційний інтелект персоналу як основа ефективного розвитку організації. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки.* 2013. Вип. 24. С. 88–94.
7. Куріна Н.С., Дарченко Н.Д. Інноваційна модель концепції професійної адаптації персоналу. *Економіка, менеджмент і маркетин. БізнесІнформ.* 2013. № 8. С. 348–353.
8. Пашко Т.А. Емоційний інтелект як складова професійної компетентності керівника. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 12 «Психологічні науки».* 2008. № 21(45). С. 161–167.
9. Стасюк М.М. Теоретичний аналіз впливу емоційного інтелекту на процес соціального інтелекту. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Психологія».* Випуск 5. 2017. С. 158–169.
10. Щетініна Л.В., Рудакова С.Г., Заєць А.І. Емоційний інтелект в управлінні персоналом: підходи до розуміння та його розвиток. *Бізнес-Інформ.* 2019. № 3. С. 385–393.
11. Petrides K.V. Trait Emotional Intelligence Theory *Industrial and Organizational Psychology*. 2010. № 3. P. 136–139.

References:

1. Boiaryn L.V. (2013) Teoretychnyi analiz vyvchennia problemy sotsialnoi adaptatsii v psykholohichnii literaturi [Theoretical Analysis of the Study of the Problem of Social Adaptation in Psychological Literature]. *Teoretychni teopetичні i prykladni problemy psykholohii*, no. 3(32), pp. 70–76.
2. Houlman D. (2019) Emotsiinyi intelekt [Emotional Intelligence]. Kharkiv: Vivat. (in Ukrainian)
3. Derevianko S.P. (2008) Rol emotsiinoho intelektu v sotsialno-psykholohichnii adaptatsii osobystosti [Role of Emotional Intelligence in Social and Psychological Adaptation of Personality]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu imeni T. H. Shevchenka. Seriia «Psykholohichni nauky»,* vol. 59, T. 1, pp. 94–98.
4. Zhyhailo N.I., Stasiuk M.M. (2016) Rol emotsiinoho intelektu v protsesi profesiinoi osvity [Role of Emotional Intelligence in the Process of Vocational Education]. *Pedahohika i psykholohiia психологія професійної освіти,* № 4, pp. 87–97.
5. Zarytska V.V. (2014) Emotsiinyi intelekt yak skladova hotovnosti osobystosti do profesiinoi diialnosti [Emotional Intelligence as a Component of Person's Readiness for Professional Activity]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu im. H.S. Skovorody. Seriia «Psykholohiia»,* vol. 49, pp. 42–49.
6. Korman M.M. (2013) Emotsiinyi intelekt personalu yak osnova efektyvnoho rozvytku orhanizatsii [Emotional Intelligence of the Staff as a Basis for the Effective Development of the Organization]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky,* vol. 24, pp. 88–94.
7. Kurina N.S., Darchenko N.D. (2013) Innovatsiina model kontseptsii profesiinoi adaptatsii personalu [Innovative Model of the Concept of Professional Adaptation of Personnel]. *Ekonomika, menedzhment i marketyn. BiznesInform,* no. 8, pp. 348–353.
8. Pashko T.A. (2008) Emotsiinyi intelekt yak skladova profesiinoi kompetentnosti kerivnyka **[**Emotional intelligence as a component of leader's professional competence**].** *Naukovyi chasopys Natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni M.P. Drahomanova. Seriia 12 «Psykholohichni nauky»,* no. 21(45), pp. 161–167
9. Stasiuk M.M. (2017) Teoretychnyi analiz vplyvu emotsiinoho intelektu na protses sotsialnoho intelektu [Theoretical Analysis of the Influence of Emotional Intelligence on the Process of Social Intelligence]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia». Seriia «Psykholohiia»,* vol. 5, pp.158–169.
10. Shchetinina L.V., Rudakova S.H., Zaiets A.I. (2019) Emotsiinyi intelekt v upravlinni personalom: pidkhody do rozuminnia ta yoho rozvytok [Emotional Intelligence in Personnel Management: Approaches to Understanding and its Development]. *Biznes-Inform,* no. 3, pp. 385–393.
11. Petrides K.V. (2010) Trait Emotional Intelligence Theory. *Industrial and Organizational Psychology*, no. 3, pp. 136–139.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В КОНТЕКСТЕ АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье обоснована целесообразность рассмотрения взаимосвязи эмоционального интеллекта и адаптации молодых специалистов в качестве обязательного условия в механизме управления персоналом. Подчеркнута важная роль эмоционального интеллекта во всех сферах жизнедеятельности человека. Указаны особенности адаптационного процесса, во время которого формируются профессиональные способности, мировоззренческие смыслы и закаляется эмоциональный интеллект. Подчеркнуты общие закономерности, основанные на эмоциональном интеллекте личности. Дана характеристика присутствию эмоционального интеллекта во всех видах адаптации: социально-психологической, психофизиологической, социально-организационной, профессиональной. Выделены основные задачи в системе менеджмента персонала, решение которых требует использования эмоционального интеллекта в адаптационном процессе. Предложен широкий спектр мероприятий адаптационного характера на основании эмоционального интеллекта и отмечена необходимость развития нового вида менеджмента – эмоционального и стресс-менеджмента, а также и использования копинг-стратегии.

Ключевые слова: адаптация, адаптационные способности, эмоциональный интеллект, профессиональная деятельность, профессиональная компетентность, молодые специалисты, мотивация.

EMOTIONAL INTELLIGENCE IN THE CONTEXT OF ADAPTATION OF YOUNG PROFESSIONALS TO PROFESSIONAL WORK

Summary. The purpose of the research is to reason the opportunities of using the features of emotional intelligence in the process of adaptation of young professionals to professional work. In this regard, the article presents the arguments, emphasizing the need and feasibility of using emotional intelligence in the context of adapting young professionals to professional work. The main challenges of the present are summarized, actualizing the need to use the functional features of emotional intelligence in the system of social and labour relations and personnel management as a natural process. The article emphasizes the important role of emotional intelligence in all spheres of human life, especially in the professional field with significant communication links. The peculiarities of the adaptation process have been defined, during which professional skills, worldview and emotional intelligence are formed. The general patterns that are based on the emotional intelligence of the individual are emphasized. The presence of emotional intelligence in all types of adaptation is characterized: social and psychological, psychological and physiological, social and organizational, professional. It is stated that the adaptation skills of young professionals should be laid at the stage of vocational training along with the formation of professional skills, and at the stage of professional development, they are strengthened by emotional intelligence. The expediency of parallel regulation of the adaptation processes and development of emotional intelligence of a young professional is substantiated. For this purpose, it is advisable to use the methods of emotional intelligence development, tried and tested worldwide, including: methods of emotional self-regulation, methods of awareness of one's own emotions, methods of managing another person's emotional states. The basic problems of emotional intelligence development and tasks in the personnel management system are defined and they are solved by the use of emotional intelligence in the adaptation process. A wide range of adaptive measures based on emotional intelligence using a coping strategy has been suggested. There is an emphasis on the need to develop new types of management – emotional and stress management, which will contribute to successful professional activity.

Key words: adaptation, adaptive abilities, emotional intelligence, professional activity, professional competence, young specialists, motivation.

УДК 658.27:642.5
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-12

Зубков С.О.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та управління
Харківського державного університету харчування та торгівлі

Zubkov Serhii
PhD in Economics, Associate professor,
Professor of the Department of Economics and Management,
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

СПЕЦИФІЧНІ КОНКРЕТНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СФЕРИ ХАРЧУВАННЯ

Анотація. Специфіка процесів управління підприємствами сфери харчування зумовлює необхідність формування особливого методологічного підґрунтя досліджень, об'єктом яких є міжгалузеві наукові дослідження, а предметом – методологія вирішення міжгалузевих наукових проблем. Більшість сучасних публікацій із питань методології дослідження процесів управління підприємствами є обмеженими логікою функціонування та розвитку замкнених соціально-економічних систем, які не можуть бути безпосередньо імплементованими до багатогалузевих інтегральних природно-соціально-економічних моделей, до яких належить сфера харчування. Метою дослідження є систематизація специфічних конкретно-методологічних підходів дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування в частині міждисциплінарних методологічних підходів, до яких віднесено: синергетичний, структурний, об'єктно-функціональний, цілісний, поведінковий, інтеграційний, маркетинговий, праксеологічний, композиційно-багатопараметричний.

Ключові слова: методологія, специфічні конкретно-методологічні підходи, управління, сфера харчування, підприємство.

Постановка проблеми. Специфіка процесів управління підприємствами сфери харчування, до яких належать підприємства, агропромислового сектору, харчової промисловості, торгівлі та ресторанного господарства, що послуговуються інтегральними моделями природно-соціально-економічних систем, зумовлює необхідність формування особливого методологічного підґрунтя досліджень, об'єктом яких є міжгалузеві наукові дослідження, а предметом – методологія вирішення міжгалузевих наукових проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічна наукова проблема цього дослідження полягає у тому, що більшість сучасних публікацій із питань методології дослідження процесів управління підприємствами є обмеженими логікою функціонування та розвитку замкнених соціально-економічних систем [1–7], які не можуть бути безпосередньо імплементованими до багатогалузевих інтегральних природно-соціально-економічних моделей, до яких належить сфера харчування.

Формулювання завдання дослідження. Метою дослідження є висвітлення результатів систематизації методологічних підходів дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування в частині міждисциплінарних методологічних підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Систематизація специфічних конкретнометодологічних підходів досліджень процесів управління підприємствами сфери харчування наведено у табл.

Синергетичний підхід найбільш повно відображає головну мотиваційну настанову щодо створення та результативну націленість (очікування) щодо функціонування сфери харчування. Головною мотивацією щодо об'єднання інтегрованих підприємницьких структур у єдину систему сфери харчування є можливість отримання додаткових вигод від потенціалу синергетичних зв'язків, який виникає піч час функціонування інтегрованих структур. У цьому полягає обґрунтування необхідності використання концептів синергетики у ході дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування, позаяк сфера харчування – це інтеграційне утворення, яке є нелінійною та самоорганізуючою системою, «детермінованим хаосом», що створює передумови отримання синергетичних ефектів.

Перспективність використання синергетичного підходу як методологічної основи досліджень процесів управління підприємствами сфери харчування, обґрунтована науковими висновками щодо того, що методи синергетики добре слугують вирішенню аналітичних завдань у випадках, коли йдеться саме про колективну поведінку систем різної природи з утворенням самоорганізованих і впорядкованих структур [8–11]. У функціонуванні сфери харчування явно проявляються взаємодії, які вивчаються синергетикою з її ключовим положенням щодо відкритого характеру будь-якої з соціальних систем – сучасною теорією спільної дії. Залежно від ступеня своєї відкритості внутрішні системи сфери харчування взаємодіють між собою, причому у творчій формі співробітництва, а колективні дії не зводяться до простої суми індивідуальних незалежних дій, а викликають виникнення синергетичних ефектів [12–14].

Умовами формування синергетичної системи сфері харчування є її відкритість; віддаленість від рівноваги; наявність флуктуацій та біфуркацій [13; 15–17]. Точками біфуркації у сфері харчування можуть виступати зміни фінансово-економічного стану, діяльності, зв'язків її учасників та стейкхолдерів, соціальних чи політичних установок, суспільної думки, інформаційного забезпечення, споживчого попиту, тощо. Ефект синергії створюється завдяки появі джерел, що виникають після інтеграції елементів сфери харчування, під якими розуміється вплив зумовлюючих чинників.

Для прикладного застосування синергетичного підходу у дослідженнях процесів управління підприємствами сфери харчування евристично цінними є такі умовиводи синергетики:

– існування у матеріальних системах багатоваріантності та альтернативності розвитку за наявності

Таблиця

Систематизація специфічних конкретно-методологічних підходів досліджень процесів управління підприємствами сфери харчування

Методологічний підхід	Сутнісно-змістовна характеристика у контексті досліджень процесів управління підприємствами сфери харчування
Загальні задля об'єктної та адміністративно-суб'єктивної складових досліджень	
Синергетичний	Дозволяє аналізувати нелінійний характер переходу станів, як у функціонуванні складників сфери харчування, так і її системи в цілому.
Структурний	Аналіз сфери харчування у статиці: шляхом забезпечення багатоступінчатого, послідовного поділу її складників на підсистеми, елементи, компоненти, що дозволяє встановити характер взаємозв'язків між ними, та на цій основі – дослідити суть, місце та роль кожного з них у загальній інтегрованій системній взаємодії.
Об'єктно-функціональний	Аналіз сфери харчування у динаміці: шляхом вивчення її складників крізь призму функцій та функціональних зв'язків між собою та зовнішнім середовищем. Надає опис логіки інтегративного функціонування в цілому.
Цілісний	Є базовою умовою створення інтегральних критеріїв ефективності та формування загальної цілісної методології дослідження проблем ефективності функціонування сфери харчування на основі її цілісного сприйняття.
Поведінковий	В рамках підходу здійснюється оцінка ефективності процесів управління с позиції досягнення балансу інтересів всіх зацікавлених у результатах діяльності сфери харчування груп.
Притаманні специфіці об'єктної складової досліджень	
Інтеграційний	Комплексний аналіз факторної результативності бізнес-процесів усієї системи господарських ланцюжків сфери харчування та кожної її складової за підсистемами; ефективності роботи управлінського персоналу. Дослідження стадії та інституційного оформлення, швидкості та фази розвитку, територіальних меж, рівномірності та щільності просторового середовища сфери харчування.
Маркетинговий	Дослідження ефективності менеджменту в контексті аналізу впливу управляючої системи на задоволення потреб споживачів; підвищення якості та удосконалення асортименту продукції у відповідності із запитами споживачів; економію ресурсів за рахунок ефекту масштабу, тощо.
Притаманні специфіці адміністративно-суб'єктивної складової досліджень	
Праксеологічний	Здійснюється оцінювання ступеню раціональності та ефективності діяльності адміністративного персоналу у сфері харчування; ефективності процесу прийняття управлінських рішень; мотиваційні аспекти управлінської праці; економізації дій менеджерів.
Композиційно-багатопараметричний	Забезпечує багатовекторність напрямів оцінки результатів (ефекту) управління персоналом сфери харчування.

Джерело: систематизовано автором

певної інерційно-історичної визначеності їх змін у точках біфуркації (розгалуження, будь-які якісні та стрибкоподібні перебудови системи та метаморфози різних об'єктів за плавної зміни параметрів, від яких вони залежать);

– бачення зовнішнього середовища, як ієрархії середовищ із різною не лінійністю, що характеризується як принцип розростання малого, коли кількісні зміни в межах констант системи не зумовлюють якісних змін характеру процесу загалом або коли певний «поріг впливу» долається, система потрапляє у сферу впливу іншого «атрактора», внаслідок чого малі зміни виражаються в макроскопічних наслідках);

– можливість впливу індивідуальних зусиль на здійснення макросоціальних процесів.

Синергетичний підхід у дослідженнях сфери харчування націлює на комплексне врахування зв'язків різних рівнів і форм між елементами системи, розвиток яких посилює їх цілісність та ефективність, також врахування можливостей багатоваріантного розвитку на основі статистичних (імовірнісних) і динамічних законів і закономірностей.

Задля практичних цілей досліджень щодо встановлення наявності синергії та визначення її ефектів вивчення процесів управління підприємствами сфери харчування слід здійснювати за такими рівнями розгляду:

– дослідження мікроскопічного рівня надає опис окремих елементів, наприклад, діяльності окремих підприємств, домогосподарств, стейкхолдерів, що дозволяє визначити наявність синергії та синергетичний ефект окремих учасників у складі сфери харчування, а також обгрунтувати результативні показники структур вищого порядку;

– дослідження мезоскопічного рівня надає опис діяльності на основі бачення про групу складників. Змінні стану на рівні мікроструктур можуть відрізнятися під час утворення макроструктур, тобто характеристика стану структури мезоскопічного рівня є залежною від часу й інших параметрів підструктури;

– дослідження макроскопічного рівня дає можливість охопити дослідженнями систему діяльності сфери харчування в цілому, у різноманітті усіх її аспектів – досягнень і проблем.

Таким чином, у контексті синергетичного підходу сфера харчування розглядається як складна система, що здатна до постійної еволюції (змін структури і змісту) за рахунок активної взаємодії із зовнішнім середовищем та іншими системами під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників, що створює передумови виникнення синергетичних ефектів за рахунок нелінійного характеру переходу станів, як складників сфери харчування, так і її системи в цілому [14; 17].

Необхідність структурного бачення під час дослідження процесів управління сфери харчування з виділенням її структурних елементів (компонентів, підсистем) зумовлює необхідність застосування структурного підходу. Згідно з методологічними принципами – ієрархічного упорядкування, абстрагування, несуперечності, структурування даних – структурний підхід забезпечує багатоступінчатий, послідовний поділ складників сфери

харчування на підсистеми, елементи, компоненти, дає змогу встановити характер взаємозв'язків між ними, та на цій основі – дослідити суть, місце та роль кожного з них у загальній інтегрованій системній взаємодії.

Структурний підхід характеризує систему харчування у статиці. За принципом ієрархічного упорядкування створюються ієрархічні деревоподібні структури з елементів системи управління сферою харчування з додаванням нових деталей на кожному рівні. Принцип абстрагування дає змогу виділити суттєві аспекти дослідження. За принципом структурування даних забезпечується структурованість й ієрархічна організованість вихідної інформації та отриманих результатів.

Структуризація складників сфери харчування є необхідною передумовою комплексної реалізації методологічних засад інших раніше розглянутих наукових підходів, таких як системний, логічний, синергічний та ін.

Оскільки для сфери харчування притаманна структурно-функціональна цілісність, за якої кожен елемент (компонент, підсистема) має певне функціональне призначення, яке узгоджене із загальними цілями, виконує свої специфічні функції, які здійснюють внесок у загальносистемні функції, структурний підхід має бути доповнений функціональним підходом. Функціональний підхід під час досліджень дає можливість характеризувати сферу харчування у динаміці.

Змістовна характеристика *функціонального підходу* заснована на розгляданні сфери харчування та її складників крізь призму функцій та функціональних зв'язків елементів структури між собою та зовнішнім середовищем та логіки функціонування системи загалом. На доповнення до функціонального підходу має бути застосований *об'єктний підхід*, засобами якого відбувається виділення підсистем сфери харчування шляхом елементного розподілу її складників на більш дрібні, кожний із яких потім розглядається як об'єкт дослідження відповідного рівня ієрархії. Таке структурування уможливлює розглядання кожної системи (підсистеми) сфери харчування як сукупності властивостей і взаємозв'язків об'єктів, що входять до складу консолідованих об'єднань. На основі функціонального підходу для проведення досліджень щодо управління сферою харчування доцільно виділити функції розвитку, адаптації та самоорганізації. Подальша типологічна деталізація функцій залежить від цільових показників окремих складників сфери харчування. У цьому дослідженні доцільно виділити такий розподіл функціональних рівнів, як: орієнтація на ринок; інформаційна функція, що сприяє координації управління; функція, що визначається завданнями розвитку ринку в певний період часу.

Цілісний підхід логічно пов'язаний із структурним, об'єктно-функціональним та синергетичним методологічними підходами, оскільки визначає необхідність досліджень процесів управління сфери харчування з орієнтацією на її інтегративні цілісні характеристики. У зв'язку із цим сфера харчування вивчається як загальна цілісність, як складна система, що має свою структуру, функції і внутрішню будову.

Під час функціонування системи харчування неминучою є поява певних протиріч між її цілісністю та функціональним підходом до розв'язання проблем її розвитку. Звідси необхідність застосування принципів цілісного підходу, за якими всі ланки мають бути тісно взаємозалежні, взаємодіють одна з одною, але головне – завжди підпорядковані дуальній меті: отримання максимальних вигод за максимального урахування інтересів та потреб споживачів. Цілісний підхід до цих досліджень уможливлює з'ясування внеску окремих компонентів-процесів системи харчування у її розвиток, як системного цілого.

Цілісне бачення сфери харчування за концептами цілісного підходу є базовою умовою створення інтегральних критеріїв її ефективності. Це виражається в тому, що властивості системи харчування не розглядаються як сумативне відображення властивостей її елементів. Більше того, властивості цілого, що проявляються в реальному існуванні, цілком можуть бути відсутніми в його елементах, вони є наслідком не механічного додавання, а складної взаємодії властивостей елементів. Інтегративна система сфери харчування активно впливає на свої компоненти, перетворюючи їх відповідно до стратегічних завдань. Зміна одного компонента неминуче викликає зміни в інших і в усій сфері в цілому.

На засадах концептуальних положень цілісного підходу також має здійснюватись процес формування загальної цілісної методології дослідження проблем ефективності функціонування сфери харчування.

Дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування *за поведінковим підходом* ґрунтується на вимірюванні ступеню задоволення потреб всіх груп, зацікавлених у результатах її діяльності. Напрями досліджень визначає склад груп інтересів за такими ознаками: зовнішні щодо сфери харчування – споживачі та стейкхолдери та внутрішні – підприємства та їхні працівники, підрозділи, домогосподарства, індивіди тощо. Головним критерієм оцінки ефективності процесів управління підприємствами сфери харчування за поведінковим підходом є досягнення балансу інтересів всіх зацікавлених у результатах її діяльності груп. Для визначення показників, що характеризують ступінь досягнення головного критерію використовуються як методи прямих розрахунків, так і методи опосередкованого оцінювання (експертні методи, анкетне опитування тощо).

Необхідність включення *інтеграції*, як методологічного походу, що є притаманним специфіці об'єктної складової досліджень, є очевидною, зважаючи на те, що концепція інтеграції є стратегічним підходом до об'єднання, як засобу розвитку та підвищення ефективності бізнесу в сфері харчування за рахунок інтеграційних рішень.

Інтеграція у сфері харчування сприяє побудові закінчених господарських ланцюжків, координована робота яких забезпечує кінцеві обсяги продажів продукції харчування, економію витрат на одиницю продукції, зростання продуктивності праці, тощо. За цієї точки зору, дослідження мають спрямовуватись на комплексний аналіз факторної результативності бізнес-процесів усіє системи господарських ланцюжків сфери харчування та кожної її складової за підсистемами [9; 18–20].

Обґрунтуванням наступного аспекту досліджень на засадах *інтеграційного підходу* є те, що результатом інтеграції у сфері харчування є формування господарського механізму, в якому, крім інтегрованих об'єктних елементів, є координуючий елемент – управляюча система та її підсистеми. За цих обстав, предметом дослідження має стати ефективність роботи управлінського персоналу як наслідок управлінського впливу на результативність (раціональність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, прибутковість, тощо) взаємодії між формами та видами інтеграційних структур та сфери харчування у цілому, що забезпечує синергетичні ефекти.

Під час досліджень слід також урахувати, що інтеграція у сфері харчування є процесом, який протікає в просторі та часі. Це зумовлює в якості характеристичних ознак аналізу використовувати такі індикатори, як стадія, швидкість і фаза розвитку, територіальні межі, рівномірність і щільність просторового середовища сфери харчування [21].

Маркетинговий підхід у концептуальному осмисленні щодо дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування зумовлює розглядання ефективності менеджменту в контексті маркетингу на основі аналізу впливу управляючої системи на задоволення потреб споживачів; підвищення якості та удосконалення асортименту продукції у відповідності із запитами споживачів; економію ресурсів за рахунок ефекту масштабу, тощо.

Урахуванню специфіки проведення досліджень за адміністративно-суб'єктивною складовою частиною управління сферою харчування сприяють праксеологічний та адміністративний наукові підходи.

Очевидність застосування *праксеологічного підходу* пояснюється його сутністю, оскільки провідним елементом тут є люди, адаптація управлінських рішень до потреб життєдіяльності людини відповідно до теорії раціональних рішень [11; 22]. Праксеологічний компонент у структурі наукових підходів дослідження процесів управління сфери харчування уможливлює створення системи науково-методичного супроводу дослідження щодо оцінки управлінської діяльності. У цьому дослідженні праксеологія виступає як загальна методологія, що розглядає способи розумової діяльності з огляду на їхні практичні властивості, тобто в розумінні їхньої ефективності. За праксеологічного підходу здійснюється оцінювання ступеня раціональності та ефективності діяльності адміністративного персоналу зі створення додаткової вартості у сфері харчування.

Прикладне застосування праксеології щодо оцінки управлінської діяльності полягає у реалізації її змісту як вчення про закони ефективності роботи, що ґрунтується на використанні оптимальних технологій діяльності та реалізації здібностей особистості [20; 22]. В ієрархії рівнів менеджменту сфери харчування праксеологічне вчення створює основу пірамідальної структури досліджень процесів управління: з одного боку, як система знань про управління, з іншого – як засіб максимізації їхнього практичного результату.

Ухвалення та виконання управлінських рішень – найголовніший оціночний критерій менеджменту у сфері харчування. У структурно-логічному аналізі точками зіткнення праксеології з цими дослідженнями є: засоби максимізації ефективності процесу прийняття управлінських рішень; мотиваційні аспекти управлінської праці; економізація дій менеджера. Ефективність і якість управлінських рішень має оцінюватися за такими орієнтовними покажчиками, як: економічна ефективність рішень; коефіцієнт економічності реалізації рішень; коефіцієнт своєчасності розроблення рішень; коефіцієнт якості рішень тощо.

Функціонування інтегрованих підприємницьких структур у сфері харчування значною мірою забезпечує такий головний ресурс, як людський (трудовий). Методологічні основи дослідження ефективності процесів управління підприємствами сфери харчування за критерієм забезпечення цільових параметрів результативності праці, реалізації кадрового потенціалу і рівня його використання забезпечує *композиційний багатопараметричний підхід*. Його застосування обґрунтоване багатовекторністю напрямів оцінки:

– ефект управління виражається показниками результативності діяльності сфери харчування загалом, де як показники приймаються чисельні значення результатів роботи, що слугують основою розрахунку ефективності роботи персоналу;

– критеріальні ознаки повинні віддзеркалювати результативність, якість і складність трудової діяльності (продуктивність праці, співвідношення темпів росту продуктивності праці та заробітної плати, середня заробітна плата);

– критеріальними ознаками виступають показники організації роботи та якості персоналу як соціальної системи (плинність персоналу, надійність його роботи, трудова дисципліна, рівномірність навантаження).

Формування комплексу методів і процедур, які б вичерпно характеризували результат (ефект) управління персоналом сфери харчування, можливе лише за умови комплексного застосування методологічних властивостей багатопараметричного підходу, який дає можливість здійснювати порівняння важливості різноманітних групових та індивідуальних інтересів у господарській організації (системі, комплексі), та композиційного підходу, який дає можливість визначення ступеня впливу управлінської праці на результати діяльності організації загалом.

Висновки. Методи дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування систематизовані за напрямами дослідницького процесу та за типами прикладних практичних завдань, що підлягають вирішенню. Ознаки, за якими вибрані методи досліджень, дають змогу представити їх у всьому розмаїтті та максимально охопити увесь спектр напрямів і сфер застосування, що задовольняє вимоги обґрунтованого правильного вибору задля прикладного застосування і є запорукою отримання необхідних результатів.

Систематизована сукупність теоретичних специфічних конкретно-методологічних підходів дає змогу розкрити специфіку дослідження феномену сфери харчування як інтегрованої природно-соціально-економічної системи, а їх комбіноване використання забезпечує наукову обґрунтованість вирішення завдань дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування на основі повномасштабного, всебічного та цілісного вивчення означених проблем.

Перспективами подальших розвідок у цьому напрямі є систематизація специфічних конкретно-методологічних методів дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування за напрямами дослідницького процесу.

Список використаних джерел:

1. Ананьин О.И. Философия и методология экономической науки. *Философия социальных и гуманитарных наук* / Под общ. ред. С.А. Лебедева. М., 2006. С. 353–436.
2. Братута О.Г. Засоби проведення наукового дослідження як елемент методологічного забезпечення української економічної науки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 8–16.
3. Чаплыгин В.Г. Логика и методология научных исследований: сравнительный анализ, школы, направления развития. *Интеллектуальный капитал в экономике знаний*. 2017. С. 289–303.
4. Кононюк А.Ю. Основы научных исследований. Киев : Освита Украины, 2012. Кн. 1. 508 с.
5. Меньшикова А.А. Методологический прогресс в экономике. *Современные проблемы и перспективные направления инновационного развития науки*. 2017. С. 11–13.
6. Разіна О.В. Методологічні основи стратегічного управління підприємством. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2011. № 33(2). С. 232–236.
7. Шпортько Г.Ю., Вишневська М.К. Дослідження методів визначення синергетичного ефекту кластерних структур. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 716–721.

8. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Основания синергетики. Москва : Комкнига, 2005. 240 с.
9. Кавун О.О. Організаційні засади формування підприємницьких об'єднань у конкурентному середовищі роздрібної торгівлі. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 6. С. 101–106.
10. Шимко О. Інтеграція підприємств як напрям формування ефективного конкурентного середовища в торгівлі. *Наукові записки Національного університету Острозька академія. Сер.: Економіка*. 2013. № 21. С. 281–285.
11. Шпортько Г.Ю., Вишневська М.К. Дослідження методів визначення синергетичного ефекту кластерних структур. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип 9. С. 716–721.
12. Возіянова Н.Ю. Внутрішня торгівля України: теоретичний базис, моніторинг, моделі розвитку : монографія. Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. 517 с.
13. Ходаківський Є.І., Данилко В.К., Цал-Цалко Ю.С. Методологія наукових досліджень в парадигмі синергетики : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2009. 340 с.
14. Протасова Н.Г. Синергетичний підхід до управління інноваційними процесами у післядипломній освіті. *Педагогічні інновації: ідеї, реалії, перспективи* : зб. наук. праць. Київ : Логос, 2000. С. 281–282.
15. Малинецкий Г.Г. Математические основы синергетики. Хаос, структуры, вычислительный эксперимент. Москва : КомКнига, 2005. 312 с.
16. Пригожин И. Порядок из хаоса. Новий диалог человека с природой. Москва : Эдиториал, 2000. 310 с.
17. Хотунцев Ю.Л., Хотунцев А.Ю. Научный метод, реальные системы и элементы синергетики. *Педагогическое образование и наука*. 2001. № 2. С. 9–16.
18. Болдирєва Л.М. Економічна інтеграція агропродовольчого сектора економіки: стан і перспективи розвитку. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2013. Вип. 12. С. 69–75.
19. Верхоглядова Н.І., Барінов Д.Ю. Підходи до визначення ефективності інтеграції будівельних підприємств. *Причорноморські економічні студії.* 2017. Вип. 13(1). С. 78–83.
20. Ганущак-Єфіменко Л.М. Економічна інтеграція як основа розвитку підприємств малого і середнього бізнесу. *Актуальні проблеми економіки.* 2013. № 3(141). С. 70.–77.
21. Курушина Е.В. Экономическая интеграция с позиций методологии научного познания (вопросы классификации). *Фундаментальные исследования*. 2013. Т. 5. № 8. С. 1146–1150.
22. Богоявленська Ю.В. Взаємодія праксеології з менеджментом (теоретичне дослідження). *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2004. № 2(28). С. 288–297.

References:

1. Anan'in O.I. (2006) Filosofiya i metodologiya ekonomicheskoy nauki [Philosophy and methodology of economic science] *Filosofiya sotsial'nykh i gumanitarnykh nauk* [Philosophy of Social Sciences and Humanities]. 2006, pp. 353–436.
2. Bratuta O.H. (2016) Zasoby provedennia naukovoho doslidzhennia yak element metodolohichnoho zabezpechennia ukrainskoi ekonomichnoi nauky [Means of scientific research as an element of methodological support of Ukrainian economic science], *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky* [Global and national problems of economy], № 14, pp. 8–16.
3. Chaplygin V.G. (2017) Logika i metodologiya nauchnykh issledovaniy: sravnitel'nyy analiz, shkoly, napravleniya razvitiya [The logic and methodology of scientific research: a comparative analysis, schools, areas of development], *Intellektual'nyy kapital v ekonomike znaniy* [Intellectual capital in the knowledge economy], pp. 289–303.
4. Kononyuk A.Y. (2012) *Osnovy nauchnykh issledovaniy* [Basics of Scientific Research], Kyiv: Osvita Ukrainy, Book 1.
5. Men'shikova A.A. (2017) Metodologicheskiy progress v ekonomike. [Methodological progress in the economy], *Sovremennye problemy i perspektivnye napravleniya innovatsionnogo razvitiya nauki* [Modern problems and promising areas of innovative development of science], pp. 11–13.
6. Razina O.V. (2011) Metodolohichni osnovy stratehichnoho upravlinnia pidpryiemstvom [Methodological foundations of strategic management of enterprise], *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu* [Science messeger of Uzhgorod University], № 33(2), pp. 232–236.
7. Shportko H.Y., Vyshnevska M.K. (2017) Doslidzhennia metodiv vyznachennia synerhetychnoho efektu klasternykh struktur [Previous methods for identifying the synergistic effect of cluster structures], *Ekonomika i suspilstvo*. [Economy and society], Vol. 9, pp. 716–721.
8. Knyazeva E.N., Kurdyumov S.P. (2005) Osnovaniya sinergetiki. [Foundations of synergetics], Moscow: Komkniga.
9. Kavun O.O. (2011) Orhanizatsiini zasady formuvannia pidpryiemnytskykh obiednan u konkurentnomu seredovyshchi rozdribnoi torhivli [Organizational principles for forming business associations in a competitive retail environment], *Aktualni problemy ekonomiky* [Actual problems of the economy], No 6, pp. 101–106.
10. Shymko O. (2013) Intehratsiia pidpryiemstv yak napriam formuvannia efektyvnoho konkurentnoho seredovyshcha v torhivli [Integration of enterprises as a direction of formation of effective competitive environment in trade], *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu Ostrozka akademiia. Ser.: Ekonomika* [Scientific Notes of the National University of Ostroh Academy. Ser.: Economics], No 21, pp. 281–285.
11. Shportko H.Y., Vyshnevska M.K. (2017) Doslidzhennia metodiv vyznachennia synerhetychnoho efektu klasternykh struktur [Previous methods for identifying the synergistic effect of cluster structures], *Ekonomika i suspilstvo* [Economy and society], vol. 9, pp. 716–721.
12. Voziianova N.Y. (2013) Vnutrishnia torhivlia Ukrainy: teoretychnyi bazys, monitorynh, modeli rozvytku: monohrafiia [Internal trading of Ukraine: theoretical basis, monitoring, development models : monograph], Donetsk: DonNUET.
13. Khodakivskyi Y.I., Danylko V.K., Tsal-Tsalko Yu.S. (2009) Metodolohiia naukovykh doslidzhen v paradyhmi synerhetyky : monohrafiia. [Research methodology in the synergetic paradigm: a monograph], Zhytomyr: ZhDTU.
14. Protasova N.H. (2000) Synerhetychnyi pidkhid do upravlinnia innovatsiinymy protsesamy u pisliadyplomnii osviti [A synergistic approach to managing innovative processes in postgraduate education], *Pedahohichni innovatsii: idei, realii, perspektyvy* [Pedagogical innovations: ideas, realities, perspectives], Kyiv: Logos, pp. 281–282.
15. Malinetskiy G.G. (2005) Matematicheskie osnovy sinergetiki. Khaos, struktury, vychislitel'nyy eksperiment [Mathematical basis of synergetics. Chaos, structures, computational experiment], Moscow: KomKniga.
16. Prigozhin I. (2000) Poryadok iz khaosa. Noviy dialog cheloveka s prirodoy [Order out of chaos. A new dialogue of man with nature], Moscow: Editorial.

17. Khotuntsev Yu. L., Khotuntsev A. Yu. (2001) Nauchnyy metod, real'nye sistemy i elementy sinergetiki [Scientific method, real systems and elements of synergetics], *Pedagogicheskoe obrazovanie i nauka* [Teacher Education and Science], No 2, pp. 9–16.
18. Boldyrieva L.M. (2013) Ekonomichna intehratsiia ahroprodovolchoho sektora ekonomiky: stan i perspektyvy rozvytku [Economic integration of the agro-food sector of the economy: the state and prospects of development], *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriia : Ekonomika i menedzhment* [Bulletin of Sumy National Agrarian University. Series: Economics and Management], vol. 12, pp. 69–75.
19. Verkhohliadova N.I., Barinov D.Y. (2017) Pidkhody do vyznachennia efektyvnosti intehratsii budivelnykh pidpryiemstv [Approaches to determining the efficiency of integration of construction enterprises], *Prychornomorski ekonomichni studii* [Black Sea Economic Studies], vol. 13(1), pp. 78–83.
20. Hanushchak-Yefimenko L.M. (2013) Ekonomichna intehratsiia yak osnova rozvytku pidpryiemstv maloho i serednoho biznesu [Economic integration as a basis for the development of small and medium-sized enterprises], *Aktualni problemy ekonomiky* [Actul problems of the economy], No 3(141), pp. 70–77.
21. Kurushina E.V. (2013) Ekonomicheskaya integratsiya s pozitsiy metodologii nauchnogo poznaniya (voprosy klassifikatsii) [Economic integration from the standpoint of the methodology of scientific knowledge (classification issues)], *Fundamental'nye issledovaniya* [Fundumental research], No 8–5, pp. 1146–1150.
22. Bohoiavlenska Y.V. (2004) Vzaiemodiia prakseolohii z menedzhmentom (teoretychne doslidzhennia) [The interaction of praxeology with management (theoretical study)], *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky* [Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Series: Economic Sciences], No 2(28), pp. 288–297.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ КОНКРЕТНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СФЕРЫ ПИТАНИЯ

Аннотация. Специфика процессов управления предприятиями сферы питания предопределяет необходимость формирования особой методологической основы исследований, объектом которых являются межотраслевые научные исследования, а предметом – методология решения межотраслевых научных проблем. Большинство современных публикаций по вопросам методологии исследования процессов управления предприятиями ограничены логикой функционирования и развития замкнутых социально-экономических систем, которые не могут быть непосредственно реализованы в многоотраслевых интегральных природно-социально-экономических моделях, к которым относится сфера питания. Целью исследования является систематизация методологических подходов исследования процессов управления предприятиями сферы питания в части междисциплинарных методологических подходов, к которым отнесены: синергетический, структурный, объектно-функциональный, целостный, поведенческий, интеграционный, маркетинговый, праксеологический, композиционно-многопараметрический.

Ключевые слова: методология, специфические конкретно-методологические подходы, управление, сфера питания, предприятие.

SPECIFIC METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF FOOD SPHERE ENTERPRISES' MANAGEMENT PROCESSES

Summary. The specificity of food sphere enterprises' management processes necessitates the formation of special methodological basis for research, the object of which is cross-sectoral scientific research, and the subject is the methodology of inter-branch scientific problems solving. Most of the modern publications on the enterprise management research methodology are limited by the logic of functioning and development of closed social and economic systems, which cannot be directly implemented to the multi-sectoral integrated natural and social and economic models which include food sphere. The «food sphere» covers all structures which activities are aimed at achieving the main goal of the population's food demand meeting. Food sphere structure according to the functional management consists of four sectors: industries which produce food raw material (agriculture and forestry, fisheries and hunting); industries which process food raw material into food products (food industry); industries which sell food products (wholesale and retail, food markets, corporate trade); industries which organize food products consumption (restaurants, social catering). Methodological approaches to the study of food sphere enterprises' management processes are systematized by decomposition of modern methodological approaches to scientific researches, such as general scientific, interdisciplinary and specific. The methodological basis for the classification features selection is the necessity to fulfill the requirement of applied complex solution and theoretical scientific problems in the study of complex social and economic processes in the food sphere enterprises' integrated management system. The study purpose is systematization the methodological approaches to the study of food businesses management processes in terms of specific methodological approaches, which include: synergetic, structural, object-functional, holistic, behavioral, integration, marketing, praxeological, compositional multi-parameter. The systematic set of theoretical specific methodological approaches allows to reveal the specifics of the study of the food sphere phenomenon as an integrated natural-socio-economic system, and their combined use provides scientific validity of solving the problems of studying the food sphere enterprises' management processes.

Key words: methodology, specific methodological approaches, management, food sphere, enterprise.

УДК 657:005.3
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-13

Ілляшенко К. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійського державного агротехнологічного університету
імені Дмитра Моторного

Illiashenko Kateryna
Candidate of Economic Sciences, Associate professor,
Associate professor of Accounting and Taxation Department,
Dmytro Motornyi Tavria state agrotechnological University

ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. У статті розкриті актуальні питання складання та подання статичної звітності. Розглянуто поняття та сутність економічної статистики, її важливість для узагальнення даних про народне господарство. Розкриті особливості звітності як форми статистичного спостереження. Висвітлені основні нюанси складання статистичної звітності та її інформаційного забезпечення. Проаналізовано характеристику статистичних звітів та проблеми, що виникають під час їх складання та подання. Обґрунтована необхідність реформування статистичної звітності, у тому числі уніфікація показників та збільшення термінів періодичності подання звітів. Висвітлені правила електронного подання статистичної звітності відповідно до вимог Державного комітету статистики. Визначені принципи виправлення помилок під час складання і подання звітів до управління статистики. Запропоновані напрями удосконалення складання та подання статистичної звітності.

Ключові слова: статистика, облік, інформація, первинна документація, показники, статистична звітність, електронне подання.

Вступ та постановка проблеми. Завданням статистичної звітності є представлення керуючим органам актуальної інформації для прийняття рішень, що пов'язані із формуванням економічної політики. Сучасна науково-технічна база з використанням інтелектуальних інструментів статистичного спостереження, принципово нових за своєю природою та побудованих на базі комп'ютерної технології, дає змогу мати таку інформацію. Важливою особливістю статистики є системний підхід, який припускає розроблення комплексу заходів щодо забезпечення вірогідності даних, наведених у статистичних звітах, їх взаємозв'язок і узгодженість.

З боку підприємств надання статистичних даних є додатковим тягарем і веде до збільшення витрат, що позначається на собівартості кінцевого продукту. Виникає необхідність зниження навантаження на обліковий персонал підприємств, пов'язаного зі складанням і наданням статистичної звітності. Для цього необхідно не тільки зменшити трудомісткість підготовки необхідної інформації, але й спростити механізми передачі інформації у статистичні органи. Усе зазначене зумовило вибір теми дослідження і її актуальність у науковому та практичному плані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням методології складання та подання статистичної звітності приділена увага багатьох вітчизняних учених. Так, статистичну звітність досліджували провідні науковці, такі як Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, В.А. Дерій, В.М. Жук, М.М. Коцупатрий, М.Ф. Кропивко, В.Г. Лінник, М.Ф. Огійчук, Н.Л. Правдюк, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко тощо. Швидкі зміни в методології бухгалтерського обліку, що пов'язані із приведенням його до міжнародних стандартів, та запровадження нових інформаційних технологій привели до виникнення проблем складання та подання статистичної звітності, які все ще не досить досліджені.

Метою роботи є висвітлення проблем складання статистичної звітності у сучасних умовах діяльності вітчизняних підприємств та пошук шляхів їх вирішення.

Результати дослідження. Для підприємств та державних органів найбільш поширеним джерелом інформації є фінансова, статистична та податкова звітність, яка формується та складається бухгалтерською службою.

У річних звітах організацій поряд із бухгалтерським балансом і фінансовими показниками відбиваються дані про:

– чисельність і заробітну плату працівників;
– витрати робочого часу;
– реалізацію продукції;
– виробництво та собівартість продукції;
– засоби цільового фінансування;
– баланс і асортимент продукції;
– основні засоби тощо.

Якщо розглядати звітність як форму спостереження, то вона характеризується такими особливостями, як:

– обов'язковість – передбачає, що кожне підприємство чи установа зобов'язані надавати інформацію про певне коло показників за формами, за адресами та в затверджені у встановленому порядку строки;

– охоплення усіх сторін діяльності – звітність охоплює як самі господарюючі суб'єкти, так і окремі ділянки, такі як: оплата праці, необоротні активи, матеріали та малоцінні і швидко зношувані предмети, витрати тощо;

– юридична чинність – усі форми звітності є офіційними документами, що підписуються керівниками підприємства (установи) і головним бухгалтером, які за законом відповідальні за вірогідність показників, що відображаються у звіті, і за своєчасне та правильно оформлене їх подання;

– документальна обґрунтованість – інформація для статистичної звітності одержується на основі первинних документів, що розкривають сутність господарських операцій, тим самим забезпечуючи високу вірогідність даних, а також можливість контролю за ними.

Форми статистичного спостереження та їх кількість офіційно затверджуються державним комітетом статистики.

Об'єкт вивчення економічної статистики є процесом розширеного відтворення, його здійснення в умовах переходу до ринкових відносин і кінцевих результатів для господарства загалом, її предметом як галузі практичної діяльності держави, а також є кількісною стороною масових економічних явищ, які в сукупності характеризують народне господарство [1].

Статистична звітність є формою офіційного державного статистичного спостереження, за допомогою якої відповідні органи одержують від підприємств необхідні дані, що наведені у формі законно встановлених звітних документів за підписами відповідальних за представлення та достовірність повідомлених даних осіб [2].

Також статистична звітність – це форма документу, в якому зібрано статистичні дані про діяльність підприємства та який відправляється до спеціальної установи (регіонального органу державної статистики) у затверджені терміни за підписами відповідальних осіб. Метою складання цієї звітності є надання державі статистичних даних про соціально-економічні явища на конкретних підприємствах.

Особливістю статистичної звітності є те, що вона поєднує інформацію щодо економічних, соціальних, екологічних,демографічних явищ і процесів, що відбуваються територіально та у галузях економіки. Вона має важливе значення для прийняття управлінських рішень у визначенні стратегічних та тактичних цілей розвитку як країни загалом, так і окремих регіонів, видів економічної діяльності, суб'єктів господарювання тощо. Статистика задовольняє також потреби в актуальній інформації для суспільства.

Статистика підприємств передбачає поєднання інформаційних потоків для організації спостереження за процесами виробництва та реалізації продукції, за фінансовим і майновим станом підприємств, за витратами, станом розрахунків, фінансовими вкладеннями, персоналом та його використанням тощо [3, с. 65].

Зазначимо, що на відміну від фінансової звітності, яка має суцільний характер щодо суб'єктів складання і подання, статистична звітність має вибірковий. Тобто щороку статистичними органами за визначеною методикою складаються переліки суб'єктів господарювання, що повинні звітуватися за тими чи іншими формами статистичної звітності. Така ситуація є причиною неповної вибірки статистичної інформації, що призводить до викривлення результатів на макрорівні [4, с. 119].

Для статистичної звітності характерні такі якості, як обов'язковість, систематичність і достовірність. ЇЇ можна класифікувати за різними ознаками. Наприклад, за частотою подання статистичну звітність поділяють на періодичну та річну.

У періодичній звітності відображаються показники поточної діяльності досліджуваного підприємства. У річній звітності відображаються результати фінансової та виробничої діяльності суб'єктів за звітний період. Частота надання звітів вказується з правого боку в адресній частині під назвою кожного звіту. Так, звітні форми можуть складатися і надаватися за визначеними періодами часу та наростаючим підсумком за рік [5, с. 75].

Раніше ми наголошували на тому, що завелика кількість звітних форм (зараз їх 110) приводить до дублювання інформації, що є тратою часу як укладача звіту, так і перевіряючого органу [6, с. 835]. Вважаємо доцільним скорочення кількості форм за рахунок узагальнення схожих показників та збільшення періодичності подання звітів.

Особливо це стосується статистики сільського господарства. Аграрні підприємства заповнюють багато різноманітних форм галузевих звітів, інформація у яких повторюється [7, с. 83].

Орієнтиром для удосконалення складання статистичної звітності може слугувати приклад європейських країн, що діють за принципами міжнародних стандартів (МСФЗ) [8, с. 45].

Не всі дані бухгалтерського обліку можливо використовувати для потреб статистичної звітності. Обліково-аналітична система під час формування звітних показників не завжди відповідає показникам, сформульованим на потребу статистиці [9, с. 62].

Останнім часом у цьому напрямі намітилися позитивні зміни. По-перше, з'явилася інформація про можливе зменшення кількості форм статистичних звітів. По-друге, відпадає необхідність складати паперові звіти та відносити їх до відділів статистики завдяки переходу на електронну форму подання.

Отже, вітчизняний комітет статистики на своєму офіційному порталі оприлюднив наказ щодо оптимізації структури своїх територіальних органів. Тому з першого дня 2020 року припиняють свою діяльність районні відділи статистики [10].

Цей наказ привів до необхідності респондентам у районах та містах обласного значення подавати форми статистичної звітності до Головного управління статистики.

Нова форма, що набирає все більшої популярності, в електронному вигляді поділяється на два типи:

– з використанням безкоштовно представленого програмного забезпечення на офіційному сайті – так званий «Кабінет респондента»;

– на базі платного програмного забезпечення: "Соната", M.E.Doc, "ЗвітОператор", iFin, Арт-Звіт Pro, FREDO Звіт, REPORT, Приват24 для бізнесу.

Також Усе ще можна подавати звіти традиційною поштою, але ця функція, на нашу думку, буде найближчим часом скасована.

Натепер перелік необхідних форм для звітування можна отримати через пошук за кодами діяльності підприємства. Також бланки статистичних звітів та інструкцій із їх заповнення можна знайти у щорічних спеціальних альбомах, де перелічені форми статистичних спостережень, а у календарі зазначені терміни подання статистичних звітів до відповідних органів.

Отже, для подання звітів в електронному вигляді до органів державної статистики підприємству необхідні:

– програмне забезпечення для формування звітів в електронному вигляді з обов'язковим вбудованим електронним підписом;

– доступ до Інтернет-мережі та можливість відправлення повідомлень за допомогою електронної пошти;

– чинні сертифікати відкритих ключів, які сформовані офіційно діючими надавачами електронних довірчих послуг для уповноважених осіб на підприємствах, підписи яких є також обов'язковими для паперових звітів [10].

Зазначимо, що нові умови подання викликають і нові проблеми. Так, більшість респондентів намагаються подати звітність у останній день терміну подання, що може приводити до перевантаження серверів, які обслуговують систему електронної звітності. Звідси можуть виникати технічні проблеми зі своєчасною доставкою звітності або отриманням квитанцій.

Щоб уникнути вищезазначених проблем, рекомендується відправляти електронну звітність не в останній день подання, а напередодні.

Електронну статистичну звітність необхідно заповнювати згідно з відповідними інструкціями та роз'ясненнями щодо її заповнення. Під час введення даних, що вводяться в форми, необхідно уважно стежити за їхньою достовірністю.

На всі електронні звіти, які відповідальна особа надсилає до органів державної статистики, повинні бути накладені кваліфіковані електронні підписи директора та головного бухгалтера (або іншого головного спеціаліста), підписи яких є обов'язковими для звітності на папері, а також печатка підприємства у разі її наявності.

Електронна звітність, що подається до органів державної статистики, повинна бути зашифрована кваліфікованим сертифікатом відкритого ключа центру обробки електронних звітів (ЦОЕЗ).

Слід зазначити, що під час оброблення електронної статистичної звітності можуть бути виявлені такі невідповідності:

– у даних, наданих респондентом;

– у різних формах;

– порівняно з попередніми періодами тощо.

Якщо виникає ситуація, коли дані прийнятої на обробку статистичної звітності вимагають виправлення, ЦОЕЗ надсилає респонденту на електронну пошту квитанцію-повідомлення про необхідність повторного надання звіту. Виправлену звітність респондент подає територіальному органу Держстату у найбільш зручний для себе спосіб у встановленому порядку.

У разі, коли виправлена форма статистичного звіту не надіслана у визначений термін, що зазначений у квитанції-повідомленні про необхідність подання звіту повторно або повідомлений йому територіальним органом Держстату в інший спосіб, така форма вважатиметься поданою недостовірно.

Подання органам державної статистки недостовірних даних тягне за собою відповідальність згідно з чинним законодавством України. Тому, на нашу думку, слід посилити внутрішній контроль за строками подання звітності на підприємствах.

Висновки. Необхідність вирішення актуальних питань удосконалення методичного підходу до статистичної звітності та її обліково-аналітичного забезпечення відповідно до потреб зовнішніх і внутрішніх користувачів зумовила потребу в удосконаленні цього напряму бухгалтерського обліку. Під час організації збору первинних даних про діяльність підприємств необхідно мінімізувати кількість статистичних форм і показників, наведених у цих формах, а потім на основі класифікаторів і отриманих уніфікованих даних формувати звіти, необхідні для прийняття управлінських рішень. На сучасному етапі для збору, обробки, аналізу та зведення статистичної інформації необхідно використовувати нові сучасні технології, засновані на сучасних засобах електронного обміну інформацією. Електронне складання та подання звітності веде до спрощення цього процесу, водночас потребує посилення внутрішнього контролю за своєчасністю та достовірністю. Постійні зміни у нормативно-правових актах стосовно складання статистичної звітності потребують подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державну статистику» від 17 вересня 1992 р. № 2614-XII. Верховна Рада України. URL: http://www.zakon.rada.gov.ua (дата звернення: 21.01.2020).
2. Нюанси подання статистичної звітності. URL: http://cons.parus.ua/_d.asp?r=08FHD6b995a6523b33d1cd3a4affbe4d11b37 (дата звернення: 21.01.2020).
3. Кварцхава О.В. Проблеми формування статистичної звітності в умовах сімейних фермерських господарств. *АГРОСВІТ*. 2014. № 17. С. 64–68.
4. Іваненко В.О. Інтерпретація облікової інформації про обсяги виробництва промислової продукції через систему показників статистичної звітності. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2010. № 2(17). С. 118–130.
5. Жук А., Озеран А. Статистическая отчетность. *Бухгалтерский учет и аудит*. 2005. № 8. С. 74–88.
6. Ілляшенко К.В. Облікові аспекти формування показників статистичноїзвітності. *Економіка та суспільство.* 2018. № 15. С. 833–836.
7. Сокіл О.Г. Парадигмальне моделювання обліково-аналітичного забезпечення звітності сталого розвитку сільськогосподарських підприємств. *Облік і фінанси.* 2017. № 4(78). С. 81–89.
8. Костякова А.А Європейські принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності: облікові новації 2018 року. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (Економічні науки).* 2017. № 2(37). С. 40–47.
9. Кучеркова С.О. Роль обліково-аналітичної системи при формуванні звітних показників. *Науковий журнал Молодий вчений*. 2017. № 1.1 (41.1). С. 60–64.
10. Послідовність дій для здійснення електронного звітування до органів державної статистики. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/elektr_zvit/inf_resp/vidom.htm (дата звернення: 20.01.2020).

References:

1. Zakon Ukrainy «Pro derzhavnu statystyku» vid 17.09.1992 no. 2614-XII. Verkhovna Rada Ukrainy. Available at: http://www.zakon.rada.gov.ua (accessed 21 January 2020).
2. Niuansy podannia statystychnoi zvitnosti. Available at: http://cons.parus.ua/_d.asp?r=08FHD6b995a6523b33d1cd3a4affbe4d11b37 (accessed 21.01.2020).
3. Kvartskhava O.V. (2014) Problemy formuvannia statystychnoi zvitnosti v umovakh simeinykh fermerskykh hospodarstv [Problems of formation of statistical reporting in the conditions of family farmers]. *AHROSVIT*, no. 17, pp. 64–68.
4. Ivanenko V.O. (2010) Interpretatsiia oblikovoi informatsii pro obsiahy vyrobnytstva promyslovoi produktsii cherez systemu pokaznykiv statystychnoi zvitnosti [Interpretation of accounting information about the volume of production of industrial products through the system of statistical reporting indicators]. *Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats*, no. 2(17), pp. 118–130.
5. Zhuk A., Ozeran A. (2005) Statisticheskaya otchetnost [Statistical report] *Buhgalterskiy uchet i audit,* no. 8, pp. 74–88. (in Russian)
6. Illiashenko K.V. (2018) Oblikovi aspekty formuvannia pokaznykiv statystychnoizvitnosti [Accounting aspects of statistical reporting indicators] Ekonomika ta suspilstvo, no. 15, pp. 833–836.
7. Sokil O.H. (2017) Paradyhmalne modeliuvannia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia zvitnosti staloho rozvytku silskohospodarskykh pidpryiemstv [Paradigm modeling of accounting and analytical support for reporting sustainable development of agricultural enterprises] *Oblik i finansy,* no. 4(78), pp. 81–89.
8. Kostiakova A.A. (2017) Yevropeiski pryntsypy bukhhalterskoho obliku ta finansovoi zvitnosti: oblikovi novatsii 2018 roku [European accounting and financial reporting principles: accounting innovations in 2018]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (Ekonomichni nauky)*, no. 2(37), pp. 40–47.

9. Kucherkova S.O. (2017) Rol oblikovo-analitychnoi systemy pry formuvanni zvitnykh pokaznykiv [The role of the accounting and analytical system in the formation of reporting indicators]. *Naukovyi zhurnal Molodyi vchenyi,* no.1.1 (41.1), pp.60–64.
10. Poslidovnist dii dlia zdiisnennia elektronnoho zvituvannia do orhaniv derzhavnoi statystyky. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/elektr_zvit/inf_resp/vidom.htm (accessed 20 January 2020).

ПРОБЛЕМЫ СОСТАВЛЕНИЯ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. В статье раскрыты актуальные вопросы составления статической отчетности. Рассмотрены понятие и сущность экономической статистики, ее важность для обобщения данных о народном хозяйстве. Раскрыты особенности отчетности как формы наблюдения. Освещены основные нюансы составления статистической отчетности и ее информационного обеспечения. Проанализирована характеристика статистических отчетов и проблемы, возникающие при их составлении. Обоснована необходимость реформирования статистической отчетности, в том числе унификация показателей и увеличение сроков периодичности представления отчетов. Освещены правила электронного представления статистической отчетности в соответствии с требованиями Государственного комитета статистики. Определены принципы исправления ошибок при составлении и представлении отчетов. Предложены направления усовершенствования составления статистической отчетности.

Ключевые слова: статистика, учет, информация, первичная документация, показатели, статистическая отчетность, электронная подача.

THE PROBLEM OF STATISTICAL REPORTING ON DOMESTIC ENTERPRISE

Summary. The article deals with topical issues of concluding static reports by domestic enterprises in modern economic conditions. The concept and essence of economic statistics and its importance for generalizing data on the national economy are considered. It is indicated that it quantitatively characterizes the effect of economic laws, examines the volume, structure and dynamics of phenomena, shows the interdependence of economic processes with consideration of specific natural and historical conditions of society development. The features of reporting as a form of observation are disclosed, namely, mandatory coverage of all aspects of activity, legal force, and documentary validity. Highlights the main nuances of statistical reporting and its information support. It combines information about economic, social, demographic, and environmental phenomena and processes that occur in the country, regions, and sectors of the economy. The characteristics of statistical reports and problems encountered in their preparation are analyzed. Statistical reporting is characterized by such qualities as mandatory, systematic and reliable. The necessity of reforming statistical reporting, including the unification of indicators and increasing the periodicity of reporting, is justified. Not all accounting data can be used for statistical reporting, especially for agricultural statistics. The rules of electronic submission of statistical reports in accordance with the requirements of the State statistics Committee are highlighted. Step-by-step actions for reporting electronically to the state statistics bodies by the Respondent are disclosed. Modern formats for submitting state statistical and financial reports to the Main statistics Department are defined. Inconsistencies that can be detected during processing of the Respondent's electronic reports have been identified. The principles for correcting errors in the preparation and presentation of reports are defined. Directions for improving the compilation of statistical reports and strengthening control over their presentation are proposed.

Key words: statistics, accounting, information, primary documentation, indicators, statistical reporting, electronic presentation.

УДК 330.8
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-14

Калініченко З. Д.
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
Сокол Р. В.
здобувач кафедри аналітичної економіки та менеджменту
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
Димитрієва О. Д.
здобувач кафедри аналітичної економіки та менеджменту
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ

Kalinichenko Zoya
candidate of economic sciences, associate professor
Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs
Sokol Ruslana
Candidate of Analytical Economics and Management
Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs
Dimitrieva Helena
Candidate of Analytical Economics and Management
Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs

ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ НЕЗБАЛАНСОВАНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ У РЕАЛЬНОМУ І ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ

Анотація У статті розглядаються проблемні питання забезпечення економічного зростання в Україні, такі як: структурна незбалансованість; керована, неринкова фінансово-монетарна політика; втрачання можливостей розвитку реального сектору економіки; управлінська неспроможність державно-владних інституцій. Незважаючи на значну кількість та високий рівень теоретичного узагальнення вказаних проблем у наявних наукових публікаціях, дослідження їх залишаються актуальними та потребують додаткових наукових розробок. Автори розглядають вплив окремих складників на економічну безпеку та перешкоди на шляху економічного зростання країни, пропонуючи їх класифікацію залежно від їхнього походження та функціонального змісту. Серед перешкоджаючих ризиків наводяться саме такі, як слабкі державні інституції, історично сформована слабка соціальна структура, діаметральна протилежність інтересів впливових соціальних груп, прорахунки тощо.

Ключові слова: економічна безпека, незбалансованість, диспропорції, державна підтримка, реальний сектор, фінансово-монетарна політика.

Постановка проблеми. Як показує історичний досвід, держава в усі часи тією чи іншою мірою втручалася в економічні процеси. Сьогодні держава – головний суб'єкт наявної суспільної системи, вона концентрує владу, розробляє програми розвитку, санкціонує існування всіх інших недержавних інститутів. Держава формулює принципи й організує форми суспільного життя, утворюючи основу інституціональної ієрархії.

Для сталого розвитку економіки та входження країни до світового співтовариства суттєвою перешкодою є незбалансованість державного управління, фінансово-монетарної політики та політики зростання реального сектору. Значення та необхідність приведення у відповідність цих складників державного управління стає особливо очевидним із переходом країн до конкурентної стадії ринкової економіки, з реалізацією євроінтеграційних програм та програм міжнародного співробітництва.

Для країн, що визначають для себе ринковий шлях досягнення конкурентоспроможності й економічного зростання, саме невідповідність, незбалансованість у реформуванні секторів, структурні диспропорції, неякісне державне управління доволі часто є фатальними чи такими, що тягнуть країну назад, до занепаду та зубожіння, перетворюють у «банановую республіку», у сировинний придаток, у країну «сумнівних розваг».

Це означає, що незбалансованість негативно впливає на економічну безпеку, сприяє ненадходженням до бюджету, масштабному використанню та ускладненню різних корупційних та тіньових схем.

З огляду на вищезазначене, незбалансованість та диспропорції в економіці та державному управлінні є однією з істотних загроз економічному зростанню і навіть національній безпеці. Країна стає на шлях ринкових реформ, але не подолала протиріч свого історичного минулого.

Масштаби та значущість явища незбалансованості в державних програмах, політичних рішеннях, реформуванні секторів економіки для України критичні, тому актуальним є узагальнення того, що є недопустимим, неефективним чи навіть небезпечним для стабільного розвитку. Усунення дисбалансів, диспропорцій, пов'язаних як зі свідомими правомірними, так і неправомірними діями, недолугими реформами, неякісним управлінням загалом – важлива передумова для досягнення важливого для країни стабільного положення та економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми масштабного ринкового реформування економіки країн досліджувалися протягом довгого періоду науковими школами, вітчизняними і зарубіжними науковцями. Теоретико-методичні основи структурної і секторальної незбалансованості реформ, державного управління реформами та проблем сталого економічного розвитку країн розглядали у своїх працях Джозеф Стігліц, Генрі Фаррелл, Карл Поланьї, Сергій Гурієв, Владислав Іноземцев та інші вчені. Серед вітчизняних учених-економістів найбільш значущі наукові

дослідження незбалансованості політики реформування економічних процесів, реформування окремих секторів, проблем неякісного державного управління провели Богдан Данилишин, Зіновій Варналій, Володимир Мандибура, Віктор Козюк, Михайло Палінчак, Ольга Соловйова, Ярослав Жаліло та інші. Їм належать розробки таких важливих аспектів цієї складної проблеми, як етапи формування, причини виникнення та закономірності розвитку ринкової економіки країн, політичного популізму і корупції, якості державного управління.

Невирішені питання загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій та високий рівень теоретичного опрацювання з досліджуваної проблеми, питання незбалансованості фінансово-монетарної політики та політики зростання реального сектору, розроблення механізмів та шляхів подолання незбалансованості і диспропорцій у процесі реформування залишаються актуальними і потребують додаткових досліджень як для України, так і для інших країн із ринковою системою, що розвивається.

Нагальною є проблема подолання «ручного» управління макроекономічними індикаторами та інструментами фінансово-монетарної політики; відходу від використання фінансово-монетарної політики виключно як політики «латання дірок» у бюджеті країни, політики лише запобігання кризам, а не як збалансованого, з урахуванням принципів ринку стратегічної політики, науково виваженого, безпомилкового стратегічного курсу.

Найчастіше дослідники – окремі науковці, наукові колективи, міжнародні організації – на глобальному рівні розвитку країн виділяють соціально-економічні дисбаланси в таких сферах, як:

– розмір ВВП на душу населення, тобто сильна нерівномірність цього показника для різних країн і регіонів світу;

– рівень доходів населення, глобальним дисбалансом є той факт, що в різних країнах і регіонах світу рівень доходів населення значно відрізняється;

– рівень життя населення – доходи населення, доступність освіти і медичного обслуговування, рівень політичних і економічних свобод, тривалість життя тощо;

– виробництво і споживання певних видів ресурсів, наприклад, дисбаланс виробництва і споживання вуглеводневої сировини, коли лідерами в галузі споживання нафти і газу є одні країни, а лідерами в галузі виробництва – інші;

– державний борг – кількість державних облігацій, які знаходяться в обігу і підлягають погашенню. Дисбаланс проявляється в тому, що в одних країнах має місце порівняно високий показник державного боргу, а в інших – порівняно низький;

– зовнішній борг та його широкий розкид у розрізі країн;

– експорт/імпорт та те, що одні країни упродовж багатьох років мають позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, а інші – негативне;

– розвиток економіки загалом або окремих її секторів. До цього типу можна також віднести технологічні дисбаланси (різний рівень технологічного розвитку виробництва в різних країнах), освітні (рівень грамотності, якість освіти і повноту охоплення різних верств населення), міру розвитку банківської і фінансової системи (перелік доступних послуг і охоплення населення ними;

– демографічні дисбаланси, що характеризуються різною віковою структурою населення в різних країнах. У; результаті для розвинених країн характерний дефіцит робочої сили і надмірне навантаження на пенсійну систему, а для тих країн, що розвиваються, – безробіття [1].

До числа інших дисбалансів, які також розглядаються в літературі, можна віднести дисбаланси валютних курсів, міграційних потоків, податкових ставок, економічних свобод та інші менш досліджені дисбаланси.

Мета дослідження полягає у виявленні взаємозв'язку негативних тенденцій в реальному секторі економіки країн з галузевою незбалансованістю промислового виробництва і незбалансованістю структури промислового виробництва за регіональним розміщенням.

Серед завдань дослідження слід вказати на такі:

– обґрунтування необхідності збалансованості, приведення у відповідність фінансово-монетарної політики та політики зростання реального сектору;

– з'ясування зв'язків, ланцюгів зв'язків, що характеризують незбалансованість та диспропорції;

– оцінка глибини наявних протиріч різними методами у процесі реформування економіки України;

– розроблення рекомендацій щодо підвищення якості державного управління, виходячи з оцінки глибини диспропорцій і протиріч.

Виклад основного матеріалу досліження. Слід вказати, що типовою є практика, коли держава сама своїми непрофесійними рішеннями сприяє корупції, тінізації економіки, офшоризації і витоку капіталу і ресурсів із країни.

Чинники незбалансованості в діях і програмах дезорганізують суспільство, ведуть до наростаючого відставання країн із перехідною ринковою економікою, до формування помітно відсталих соціальних структур суспільства.

Причини незбалансованості для недосконалих ринкових систем – це:

– ручне управління фінансовими регуляторами, макроекономічними інструментами;

– непрофесійність та прорахунки;

– політичне та олігархічне лобіювання;

– корупція;

– незбігання інтересів між групами та недостатня їхня вмотивованість;

– стратегічна безвідповідальність, антикризовий підхід.

Якщо взяти Україну, то за всіх позитивних досягнень є статистика показників (табл. 1) та багато посилань на ще хиткий стан економіки. Зростання ще, безумовно, недостатнє для того, щоб скоротити величезний розрив у рівні життя із Західною Європою.

Минулого року економіка України зросла найбільше за останні 7 років – на 3,3%, згідно з оцінками Національного банку [3]. Та в 2019 році, за твердженням правління НБУ, через жорстку монетарну політику, необхідну для зниження інфляції, і стриману фіскальну політику, зумовлену погашенням значних обсягів державного боргу в цьому році, зростання реального ВВП може сповільнитися до 2,5%.

Нобелівський лауреат Джозеф Стігліц писав: «Багато колишніх комуністичних країн у більшості своїй звернулися до капіталізму, але деякі з них вибрали спотворений варіант ринкової економіки. Вони поміняли свого бога Карла Маркса на нового – Мілтона Фрідмана. Та нова релігія добре їм не служить» [4, с. 125].

Світова економіка перебуває у ще гіршій формі, ніж 25 років тому, як стверджує Дж. Стігліц. Недосконалі ринкові реформи та беззахисна глобалізація завдали удару далі й інтенсивніше, ніж він передбачав. Велика кількість економічних криз із кінця 1990-х – в Аргентині (1998–2002), Росії (2014–2017), Східній Азії (1997), світова фінансова криза (2007–2009), криза євро (2010–2012) – показує, що жодна країна, регіон або блок не позбавлені нестабільності, притаманної нинішній неоліберальній смузі глобалізації. Їх також не буде в майбутньому, попереджає Стігліц, якщо правила, що регулюють макроекономіку та глобалізацію, не будуть переписані [4].

Таблиця 1

Показники номінального валового внутрішнього продукту, споживчих витрат, експорту та імпорту товарів і послуг в Україні у 2005–2018 рр.*

Рік	Номінальний ВВП за рік	Споживчі витрати		Валове нагромадження		Експорт товарів та послуг		Імпорт товарів та послуг	
	млн. грн.	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2005	441452	337879	76.5	99876	22.6	227252	51.5	223555	50.6
2006	544153	424060	77.9	134740	24.8	253707	46.6	269200	49.5
2007	720731	558581	77.5	203318	28.2	323205	44.8	364373	50.6
2008	948056	758902	80.0	264883	27.9	444859	46.9	520588	54.9
2009	913345	772826	84.6	155815	17.1	423564	46.4	438860	48.0
2010	1082569	914230	84.5	199918	18.5	549365	50.7	580944	53.7
2011	1316600	1105201	83.9	282474	21.5	707953	53.8	779028	59.2
2012	1408889	1269601	90.1	257335	18.3	717347	50.9	835394	59.3
2013	1454931	1350220	92.8	228474	15.7	681899	46.9	805662	55.4
2014	1566728	1409772	90.0	220968	14.1	770121	49.2	834133	53.2
2015	1979458	1715636	86.7	303297	15.3	1044541	52.8	1084016	54.8
2016	2383182	2018854	84.7	512830	21.5	1174625	49.3	1323127	55.5
2017	2982920	2552525	85.6	618914	20.7	1430230	47.9	1618749	54.3
2018	3558706	3196756	89.8	667953	18.8	1608890	45.2	1914893	53.8

Джерело: складено за [2]

Проведена останніми роками в Україні монетарна політика підпорядкована благим цілям приборкання інфляції і стабілізації фінансового сектору, але не особливо враховує динаміку розвитку реального сектору економіки. Протягом багатьох років оперування фінансовими інструментами здійснювалася окремо від реальних економічних і соціальних процесів.

Наслідком досить високих кредитних ставок, зумовлених рівнем облікової ставки НБУ, стало недостатнє завантаження виробничих потужностей більшості галузей промисловості України. Тобто їхній потенціал значною мірою не використовується. За підсумками 2018 року у структурі капітальних інвестицій банківські кредити становлять 7%, тоді як власні кошти підприємств – 73,2% [5]. Такі джерела інвестицій, як кошти місцевих бюджетів і гроші населення на будівництво житла, за питомою вагою перевищують банківські кредити.

Як вказує Б. Данилишин, «потрібно рухатися до того, щоб пріоритети у грошово-кредитній сфері за можливості збігалися з пріоритетами в розвитку реального сектору економіки. Реалізація монетарної політики повинна відбуватися разом із промисловими пріоритетами. Саме в реальному секторі створюються умови для зростання і модернізації економіки» [6].

Для збалансованого розвитку фінансового і реального промислового секторів економіки України важливим є продовження основних реформ і зусиль із поліпшення інвестиційного клімату. Але це не є перешкодою для впровадження заходів із розвитку промисловості та впровадження індустрії 3.0/4.0. Першочерговим завданням є закінчення роботи над формулюванням промислової політики Уряду. Це може бути зроблено через прийняття Стратегії розвитку промислового комплексу або іншого документа, що сформулює позицію України щодо промислової політики. Інші програмні документи уряду необхідно зорієнтувати з цією концепцією державної політики.

Для підтримки реальної економіки необхідні такі заходи, як боротьба з корупцією, реформа судочинства, оновлення освітньої системи, розвиток фінансового сектору, поліпшення інвестиційного клімату через зменшення регуляторного навантаження на бізнес і впровадження прозорих та рівних правил гри.

Фінансово-монетарна політика підпорядкована регулюванню інфляції і стабілізації фінансового сектору та не особливо враховує динаміку розвитку реального сектору економіки.

Наслідком високих кредитних ставок, зумовлених рівнем облікової ставки, є недостатнє завантаження виробничих потужностей більшості галузей промисловості. Тобто їхній потенціал значною мірою не використовується.

Так, в Україні за підсумками 9 місяців 2018 року в структурі капітальних інвестицій банківські кредити становлять 7%, тоді як власні кошти підприємств – 73,2%. Такі джерела інвестицій, як кошти місцевих бюджетів і гроші населення на будівництво житла, за питомою вагою перевершують банківські кредити [6].

Уряд два роки працював над розробкою Стратегії розвитку промисловості, але остаточно документ не був прийнятий. Тому важливо визначити, яке насправді державне управління необхідне для розвитку реального сектору в Україні.

Рівень розвитку реального сектору економіки можна оцінювати, наприклад, через його внесок до ВВП. У 2018 році переробна промисловість сформувала 23% ВВП, а інші її галузі (добувна промисловість, електроенергетика, виробництво та розподіл газу і води) становили ще понад 10% економіки. Частка переробної промисловості у ВВП перевищила рівень 2012 р. (22%), але не досягла рівня 2007 р.

Загалом роль реального сектору у формуванні ВВП України є високою порівняно з окремими країнами ЄС. У європейських країнах частка переробної промисловості коливалася у 2017–2018 рр. від 9–10% у Великій Британії та Греції до 18–22% у Німеччині, Ірландії та країнах Центральної Європи (Словенії, Словаччині, Польщі, Чехії, Румунії, Угорщині) [7]. Важливе уточнення: наведену частку промисловості у ВВП розраховано з урахуванням податків на виробництво та імпорт, сплачених промисловими підприємствами. До того ж в Україні ВВП у промисловості формується переважно в низькотехнологічних галузях, як-то харчова промисловість і гірничо-металургійний комплекс. Машинобудування в Україні за внеском до економіки відстає від більшості країн ЄС, а в абсолютному вимірі сформований у цій галузі ВВП порівнянний

Рис. 1. Частка переробної промисловості у ВВП України у 2018 р.

із аналогом машинобудівної промисловості у такій невеличкій країні, як Словенія.

Тож з огляду на загалом значну роль промисловості в національній економіці, для наближення рівня життя в Україні до західних сусідів і збереження конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку необхідно суттєво підвищити продуктивність та якість промислового виробництва. Поки що в Україні державна підтримка промисловості є обмеженою. Державне управління в Україні має продовжити підтримувати різні сектори економіки через податкові пільги та преференції або прямі державні субсидії.

Висновки. Пріоритети у фінансово-монетарній політиці, особливо у грошово-кредитній сфері, необхідно наблизити до пріоритетів у розвитку реального сектору економіки України. Настав час жорстку монетарну політику проводити не задля «латання дірок» у бюджеті, а як збалансовану зі стимулюючими заходами для розвитку малого бізнесу, зростання підприємств із переробки сировини та подовження ланцюгів створення доданої вартості.

Необхідно використовувати повною мірою можливості банківської системи щодо кредитування підприємницької діяльності, пільгового кредитування програм оздоровлення реального сектору економіки.

Цілі економічної політики в Україні спрямовані на зміну економічної системи – реальний перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки. У зв'язку з цим економіка України є перехідною, що й визначає специфіку економічної політики, яка спрямована на стабілізацію економіки і подолання економічного спаду у промисловості, інтенсифікацію виробництва і підвищення його ефективності.

Список використаних джерел:

1. Столярчук Я., Поручник С. Сучасна сегментація та ключові тенденції розвитку світового ринку праці. *Ринок праці*. 2017. № 7. С. 12–15.
2. Мінфін. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2018/ (дата звернення: 17.09.2019).
3. Данилишин Б. Коли побічний ефект – спад економіки. НВ, 4 лютого2019 р. URL: https://nv.ua/ukr/opinion/kolipobichniyefektspadekonomiki50004579.html (дата звернення: 27.04.2019).
4. Джозеф Стігліц Глобалізація та її тягар (у оригіналі Globalization and Its Discontents, 2002). URL: https://www.liga.net/globalizatsiyaseettrevogu (дата звернення: 17.10.2019).
5. Тітамир Олег. За яких умов ставки за банківськими кредитами можуть знизитися? URL: https://ukr.lb.ua/blog/oleh_titamyr/423666_yakih_umov_stavki_bankivskimi.html (дата звернення: 07.09.2019).
6. Про Основні засади грошовокредитної політики на 2020 рік та середньострокову перспективу Документ vr03750019, поточна редакція від 10.09.2019. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr03750019 (дата звернення: 15.10.2019).
7. Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення української економіки : науково-аналітична доповідь / за ред. дра екон. наук Дейнеко Л.В.; НАН України, ДУ «Інт екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2018. 158 с.
8. Проблеми розвитку фінансових інститутів ЄС : збірник матеріалів міжнародної наукової конференції / НАН України, ДУ «Інт екон. та прогнозув. НАН України». Електрон. дані. Київ, 2019. 159 с. URL: http://ief.org.ua/docs/scc/10.pdf (дата звернення: 25.10.2019).

References:

1. Stoljarchuk Ja., Poruchnyk S. Suchasna seghmentacija ta kljuchovi tendenciji rozvytku svitovogho rynku praci [Contemporary segmentation and key trends in the development of the world labor market] Rynok praci [Labor market]. 2017, no 7, s. 12–15.
2. Minfin. Valovyj vnutrishnij produkt (VVP) v Ukrajini [The Ministry of Finance. Gross Domestic Product (GDP) in Ukraine]. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2018/
3. Danylyshyn B. Koly pobichnyj efekt – spad ekonomiky [When a side effect is a downturn in the economy]. NV, 4 ljutogho 2019. URL: https://nv.ua/ukr/opinion/kolipobichniyefektspadekonomiki50004579.html
4. Dzhozef Stighlic Ghlobalizacija ta jiji tjaghar [u oryghinali Globalization and Its Discontents, 2002]. URL: https://www.liga.net/globalizatsiyaseettrevogu
5. Titamyr Olegh. Za jakykh umov stavky za bankivsjkymy kredytamy mozhutj znyzytysja? [Under what conditions can bank loan rates be reduced?]. URL: https://ukr.lb.ua/blog/oleh_titamyr/423666_yakih_umov_stavki_ bankivskimi.html (accessed 23 January 2018).
6. Pro Osnovni zasady ghroshovokredytnoji polityky na 2020 rik ta serednjostrokovu perspektyvu [On the Fundamental Principles of Monetary Policy for 2020 and the MediumTerm Perspective]. Dokument vr03750019, potochna redakcija vid 10.09.2019. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr03750019
7. Rozvytok promyslovosti dlja zabezpechennja zrostannja ta onovlennja ukrajinsjkoji ekonomiky : naukovo-analitychna dopovidj [Industry Development for Growth and Renewal of the Ukrainian Economy: Scientific and Analytical Report] / za red. dra ekon. nauk Dejneko L.V. ; NAN Ukrajiny, DU «Int ekon. ta proghnozuv. NAN Ukrajiny». Kyiv, 2018. 158 s.
8. Problemy rozvytku finansovykh instytutiv JeS : zbirnyk materialiv mizhnarodnoji naukovoji konferenciji [Problems of Development of EU Financial Institutions: Collection of Materials of International Scientific Conference] / NAN Ukrajiny, DU «Int ekon. ta proghnozuv. NAN Ukrajiny». Elektron. dani. K., 2019. 159 s. Available at: http://ief.org.ua/docs/scc/10.pdf (accessed 13 January 2019).

ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ В РЕАЛЬНОМ И ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемные вопросы обеспечения экономического роста в Украине: структурная несбалансированность; управляемая, нерыночная финансово-монетарная политика; отсутствие возможностей развития реального сектора экономики; управленческая несостоятельность государственно-властных институтов. Несмотря на значительное количество и высокий уровень теоретического обобщения указанных проблем в существующих научных публикациях, исследования их остаются актуальными и требуют дополнительных научных разработок. Авторы рассматривают влияние отдельных составляющих на экономическую безопасность и препятствия на пути экономического роста страны, предлагая их классификацию в зависимости от их происхождения и функционального содержания. Среди препятствующих рисков приводятся такие, как слабые государственные институты, исторически сложившаяся слабая социальная структура, диаметральная противоположность интересов влиятельных социальных групп, просчеты.

Ключевые слова: экономическая безопасность, несбалансированность, диспропорции, государственная поддержка, реальный сектор, финансово-монетарная политика

IMPACT ON ECONOMIC SECURITY OF NONBALANCE OF STATE PROGRAMS IN THE REAL AND FINANCIAL SECTOR

Summary. The article deals with the problems of ensuring economic growth in emerging market economies: structural imbalances; STATE managed, non-market financial and monetary policy; loss of opportunities for the development of the real sector of the economy; administrative failure of state-owned institutions. Despite the significant amount and the high level of theoretical synthesis of these problems in existing scientific publications, their research remains relevant and requires additional scientific developments. The authors consider the obstacles on the way of economic growth of countries, proposing their classification depending on their influence, origin and functional content. Among the impeding risks are precisely those such as weak state institutions, historically formed weak social structure, diametrically opposed interests of influential social groups, non-professionalism and miscalculations, etc. The research is devoted to the development of conceptual foundations, principles and approaches to modeling the systems of economic growth in countries with market transformation. On the basis of the analysis of a representative mass of information, the relationship between the components that threatens economic growth, sustainable development of the countries is revealed; their repeatability or typology, which creates special conditions for the development of mechanisms for preventing obstacles, threats, risks and methods of managing them. The authors, using the methods of dialectics, scientific abstraction and the systematic approach, find out links and chain of links that characterize sectoral imbalances and macroeconomic imbalances and lead to them. The results of the study allowed the authors to argue that the growing systemic crisis in the sociopolitical field of the state multiplicatively extended to the system of providing economic growth, which loses its functional capabilities and requires new and consistent strategic development priorities and its institutional and legal support, as well as mechanisms, instruments and means of transforming the market system.

Key words: economic security, imbalance, imbalances, state support, real sector, financial and monetary policy.

УДК 352.65
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-15

Каут О. В.
кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України
Пахлова О. В.
старший викладач кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України
Корсікова А. Д.
студент магістратури кафедри менеджменту
Національної металургійної академії України

Kaut Olha
PhD, Associate Professor of Management Department
National metallurgical academy of Ukraine
Pakhlova Olena
Senior Teacher of Management Department,
National metallurgical academy of Ukraine
Korsikova Anna
Master student at Management Department,
National metallurgical academy of Ukraine

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

Анотація. У статті визначено, що управління персоналом є засобом профілактики масового безробіття та відіграє значну роль у підготовці працівників для здійснення структурної і технологічної перебудови галузей економіки. Характерними сферами застосування розвитку персоналу виступають менторство, коучинг та баддінг. Під час цих процесів відбувається управління роботою, розвиток кар'єри, розвиток менеджменту, організаційний розвиток та саморозвиток. Система управління розвитком персоналу сприяє коректному використанню потенціалу особистості, підвищенню соціальної та професійної мобільності. Вказані чинники впливають позитивно на збільшення обсягів та оновлення номенклатури випуску продукції чи надання послуг. Це забезпечує поліпшення результатів фінансової діяльності організації. В умовах розвитку персоналу конкурентоспроможність є одним із найважливіших напрямів раціонального функціонування фірми.

Ключові слова: коучинг, баддінг, управління персоналом, результат, ефективність, постановка цілей, планування.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження зумовленаа потребою виявлення новітніх методів формування системи управління розвитком персоналу підприємства та механізмів управління в сьогоднішніх умовах зовнішнього та внутрішнього середовища. Актуальність дослідження зумовлена збільшенням важливості підходів та методів до планування та визначення ефективності розвитку персоналу підприємства, що формують потреби підприємства у висококваліфікованому персоналі, і підвищенням адаптаційних можливостей підприємства. Стратегія розвитку підприємства зумовлюється відкритою соціальною системою, зростає потреба в розвиненому персоналі. Саме тому дослідження науково-практичних підходів до формування оцінки ефективності системи розвитку персоналу є дуже актуальною в наш час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ціла низка науковців займається питаннями управління розвитком персоналу, серед яких можна виділити Б.М. Генкіна, В.І. Герчикову, В.В. Козлову, Н.Ф. Наумову, Дж. Адамса, Л. Берковиця, В. Врума, А. Маслоу, Р. Оуена, Л. Портера, Б. Скиннера. У роботах саме цих учених питання управління розвитком персоналу розглядаються відносно цілей діяльності компанії.

Економічні перетворення, що здійснюються в Україні, в період скрути та значної обмеженості ресурсів нерозривно пов'язані з пошуком принципово нових інструментів формування системи управління розвитком працівників на підприємстві та формування кадрової політики, адже від цього залежить формування самого процесу, належне використання робочої сили та робочого часу, покращення продуктивності праці.

Процес навчання досить компетентного у своїй сфері персоналу, який спроможний до ефективної роботи в сучасних умовах ринку, врешті-решт залежить від ефективності функціонування служби управління персоналом. Це і є запорукою досягнення успіху підприємством.

Основною метою політики у сфері розвитку працівників є підвищення їхньої конкурентоспроможності через забезпечення досягнення належного кваліфікаційного рівня відповідно до Закону України «Про професійний розвиток працівників».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оцінка ефективності є важливим моментом в управлінні профнавчанням у сучасній організації. Найкращі інвестиції в розвиток працівників повинні бути у вигляді підвищення результативності діяльності організації. Тому в багатьох фірмах є прагнення щодо отримання додаткового прибутку від професійного навчання працівників. Окремо зазначимо, що не слід робити розмежування соціальної та економічної ефективності, оскільки їх потрібно аналізувати у комплексі. Взагалі підвищення економічної ефективності не повинно відбуватися за рахунок зниження соціальної. Адже погіршення соціальних стандартів буде відбуватися на економічному ефекті. Наведемо приклад: економія фірми з первинного професійного навчання працівників приведе до зни-

ження рівня продуктивності праці, підвищення рівня браку у виробництві, збільшення плинності кадрів. У результаті цього негативний ефект може бути значно більшим, ніж раніше зекономлені на навчання персоналу кошти підприємства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування напрямів формування системи управління розвитком персоналу підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Економічна ефективність профнавчання визначається як відношення економічного ефекту до витрат. А соціальна ефективність розраховується як відношення соціального результату до витрат. Складність розрахунку економічної та соціальної ефективності профнавчання працівників полягає у кількісному вираженні деяких показників. З позиції концепції людського капіталу до очікуваної віддачі від інвестицій відноситься вищий рівень заробітків, підвищення задоволення від вибраної сфери роботи, вища оцінка неринкових видів діяльності та інтересів [1, с. 24]. О.А. Грішнова розподіляє очікувану віддачу від інвестицій в освіту на три групи: прямі матеріальні зиски, непрямі матеріальні зиски та моральні зиски.

До прямих матеріальних зисків належить високий рівень заробітків, більша можливість отримувати персоніфіковані умови праці, право на отримання прибутків компанії, різноманітні премії, пільги, пенсійне та медичне страхування за рахунок коштів підприємства.

Непрямим матеріальним зиском є можливість одержання інвестицій у свій людський капітал від керівника (освіта збільшує інвестиційну привабливість працівника); висококваліфіковані працівники отримують кращі умови праці та більш різноманітні пільги та іншу додаткову допомогу від керівника; виплати на оздоровлення за рахунок організації більш вірогідно отримати висококваліфікованому працівнику, оскільки він становить більшу цінність порівняно з низькокваліфікованими працівниками [2, с. 56].

Оцінка професійного навчання має відбуватися не тільки з концепції людського капіталу, на рівні конкретного працівника, а й на рівнях структурного підрозділу, підприємства та держави. Оцінити ефективність більшості програм (як освітніх так і професійних) складно, оскільки часто програми спрямовані не на формування умінь та навичок, а на розвиток мислення та поведінки. Причому це стосується також і навчальних програм, які розвивають кваліфікацію молодих професіоналів з освітою в організації з метою підготовки резерву керівників. Ефективність наступних програм дуже важко оцінити, адже результати можуть бути отримані не одразу і не піддаватимуться точному кількісному виміру (вони пов'язані з поведінкою і самосвідомістю працівників).

Зазначимо, що до моральних зисків треба включати задоволення від вибраної професії, а також самореалізацію, престижність, певний соціальний статус, можливість займатися цікавими видами діяльності, отримання задоволення від навчання і від успіхів тощо. С.В. Шекшні має цікаві роботи, у яких надані пропозиції щодо використання непрямих методів оцінки ефективності професійного навчання працівників [3, с. 88].

До непрямих методів оцінки ефективності професійного навчання працівників належать: стеження за персоналом, що пройшов навчання; оцінка роботодавцем рівня професійного навчання робітника чи фахівця; вхідний та вихідний контроль до і після навчання, проведення якого показує, наскільки ефективне навчання; проведення оцінки ефективності навчальної програми учнями/слухачами за допомогою анкет або відкритого обговорення.

Задля оцінки ефективності навчальної програми викладачам рекомендують здійснювати тестування та екзаменування для перевірки знань до і після навчання за професійною програмою. У результаті цього з'ясовуються професійна підготовка новачків (перед початком навчання), які причини для обрання професії, рівень підготовки та інші показники вимоги. Тестування або екзаменування учнів допомагають отримати інформацію про ефективність оволодіння персоналом програмним матеріалом, прогрес у знаннях, виявити причини незадоволення в організації та здійсненні професійного навчання. Тестування учнів, які закінчили професійне навчання, здійснюється для оцінки рівня їхньої навчальної підготовки, виявлення причин неякісного рівня навчання, визначення планів (чи будуть вони працювати за набутою спеціальністю, професією), визначити ставлення до своєї професії [4, с. 23].

Бувають випадки коли окремих працівників потрібно виключити з групування: це якщо окремі працівники конкретної професії в організації суттєво відрізняються за змістом і умовами праці. Наприклад, різна номенклатура продукції, фондоозброєність праці тощо. Якщо це не буде зроблено, то використання саме цього методу є необґрунтованим та малоефективним, оскільки економічний результат буде спотворений впливом інших факторів.

За неможливості або недоцільності застосування цього методу зіставлення середніх величин показників трудової діяльності серед тих, хто пройшов та не мав можливості пройти професійне навчання за зіставленою програмою (працівниками експериментальної, а також контрольної групи), рекомендується використовувати метод, що засновується на порівнянні значення показників трудової діяльності, конкурентоспроможності працівників на ринку праці за попередній та наступний після професійної підготовки, перепідготовки чи підвищення кваліфікації період. Від упровадження заходів із професійного навчання персоналу соціальний результат визначається через показники, кількість та види яких доцільно визначати від мети аналізу. Показниками для організації персоналу можуть бути:

– відповідність професійного навчання працівника стратегії управління персоналу організації;

– успішність професійного навчання персоналу за програмою підготовки; рівень конкурентоспроможності працівника в компанії (професійна мобільність, здатність засвоювати нові знання, уміння і практичні навички);

– рівень задоволеності працівника опанованою у процесі навчання професією, рівень задоволеності роботодавця, керівника структурного підрозділу якістю професійного навчання працівника;

– рівень розвитку трудової кар'єри працівника, його професійно-кваліфікаційне просування [1, с. 12].

Стрімкі темпи розвитку конкуренції між організаціями тільки загострюються, коли економіка перейшла на інноваційний шлях розвитку.

Багато сучасних організацій почали активно використовувати технології, як інформаційні так і комп'ютерні, у своїй діяльності.

У сучасних мінливих умовах на підприємствах, фірмах постає проблема, а чи є доцільним навчати персонал. Адже вся відповідальність за рішення, що потрібно вивчити персоналу та які знання та навички вони повинні здобути після навчання завдяки існуючим інструментам та тренінгам, лежить в організації на керівнику з навчання. Коли планується перепідготовка та підвищення професійного рівня працівників, треба враховувати активність та націленість самих співробітників на досягнення результатів.

Наведемо основні підходи під час складання плану навчання:

– реальна оцінка кадрового ресурсу та раціональне його використання;

– залучення резервів мотивації працівників;

– стратегічне планування і використання кадрового ресурсу;

– одночасне вирішення декількох завдань.

Першочергово потрібно проводити постійне підвищення кваліфікації персоналу, який має справу з інноваціями. Насамперед це маркетологи, бухгалтери та бізнес-аналітики. Нині на національному рівні можуть бути використані автоматизовані системи бухгалтерського та податкового обліку, спеціальні програми та тули для маркетологів, швидка система аналітики для бізнес-аналітиків.

Отже, постає питання здобування персоналом навичок для ефективної роботи з такими системами. Я вважаю, що найефективніший спосіб навчання персоналу – це звернення у навчальні центри (спеціалізовані), які забезпечені викладачами з необхідним рівнем знань та навичок та потрібним програмним забезпеченням. Після відвідування таких центрів надаються сертифікати про досягнення певного рівня знань.

Для підвищення кваліфікації іншого персоналу, плануючи навчальний процес, потрібно вияснити такі моменти:

1. Чи необхідне навчання?

2. Які потрібно поставити пріоритети в навчанні?

3. Який кінцевий результат отримає компанія після перепідготовки співробітників?

4. Які ресурси можливо задіяти в навчанні?

5. Які основні цілі ставляться перед навчальним процесом?

Непоодинокі випадки, коли компанія сплачує чималі гроші за навчання працівника, а ця людина переходить в іншу компанію з кращими умовами або вищою заробітною платою. Як уникнути такого? Необхідно зацікавити робітника так, аби він взяв активну участь у тренінгу, провів презентацію отриманих результатів та знань на тренінгу.

Створення саме таких внутрішньо-корпоративних навчальних центрів дасть змогу великим компаніям зростати в конкурентному середовищі. А персонал у подібній компанії може саморозвиватися та йти в ногу з часом.

Формується система управління персоналом як упорядкована сукупність підсистем та елементів, що пов'язані між собою, не схожі за функціональними цілями, діють абсолютно самостійно, проте спрямовані на досягнення загальної для компанії цілі.

Управління відбувається тільки у разі існування реально діючої системи (однією з підсистем якої є підсистема розвитку). Під розвитком персоналу можна визначити процес, що передбачає закономірну, спрямовану зміну, що проходить у результаті навчання: формального або неформального, спілкування, комунікацій та доповнення суб'єктивного досвіду персоналу засвоєними знаннями та досвідом інших робітників та людей, де парадигми навчання роблять концентрацію або на розвиток потенціалу, або на зміну позиції суб'єктів навчання в реальному сьогоденні. Відповідно, управління розвитком персоналу зосереджуватиметься на сукупності комплексних управлінських заходів із досягнення гармонійної, цілеспрямованої зміни працівників, що забезпечить вирішення питань стратегічних цілей організації з набагато більшою ефективністю.

В основному за підсистемою управління розвитком персоналу йде та закріплюється перепідготовка, підготовка та підвищення кваліфікації персоналу. Хоча зарубіжний досвід зазначає, що основними ключами в розвитку персоналу підприємств є професійний, людський та сталий розвиток. Застосувавши атрибутивний підхід, запропонований Ю.М. Комаром [5, с. 77], вдалося поєднати ці три складники. У результаті, отримано атрибутивну структуру системи управління розвитком персоналу підприємств, що має 3 основні рівні: базовий, вищий, найвищий, яким відповідають три підсистеми: професійного, людського, сталого та соціального розвитку. Загальна сутність прояву базується на комплексній троїстій єдності підсистем і повноті самої системи, а атрибутивність системи управління розвитком персоналу підприємств пов'язана з рівнями підходів до управління та полягатиме у властивості об'єкта з ознаками атрибуту. Це означає, що фактично проявляється триєдність.

Індексом людського розвитку характеризується базовий рівень атрибутивної структури як підсумкової сукупності прогресу країн у сфері здоров'я, освіти та доходу. Основним компонентом людського розвитку є освіта як тривалий процес навчання індивіда з метою підготовки його до задоволення своїх потреб та організації загалом, а також рольового виконання у суспільстві. У глобалізованому сучасному світі ключову роль у розвитку знань та інтенсифікованих навичок відіграє, як не дивно, саме вища освіта. Проте неефективність вищої освіти в Україні констатують не тільки зарубіжні, а й вітчизняні науковці. Окрім якісної вищої освіти, світова спільнота визнає якісне професійне навчання як визначну домінанту у створенні глобальної економіки системи цінностей та можливості швидко адаптуватися в сучасних умовах змінюваного середовища перед виробничими процесами та продуктами.

Нині Україна зосереджена на переході від факторо-орієнтованої економіки до економіки, орієнтованої на ефективність, на відміну від інноваційно-орієнтованих економік США, Японії, Франції – на перехідному етапі. І як вже сказано вище, вищий рівень атрибутивної структури визначається загальним індексом глобальної конкурентоспроможності. До значних конкурентних переваг України в сфері «Вища освіта та навчання» відносять якість технічної освіти, а саме математичної і наукової освіти, ступінь залучення до середньої і вищої освіти, а професійний розвиток є слабкою стороною економіки для України. Під професійним розвитком персоналу підприємств мається на увазі розвиток працівників як професіоналів, тобто розвиток, який відбувається в організації для власного персоналу здебільшого в межах його професійної сфери діяльності, що відповідає професійному розвитку особистості на стадіях професійної адаптації, первинної і вторинної професіоналізації, професійної майстерності.

Рівень найвищої атрибутивної структури має визначатися індексом сталого розвитку, як вже було описано вище, під яким світова спільнота розуміла би шлях розвитку, за яким максимізація людського добробуту для сучасних поколінь не призводила би до погіршень або спадів в найближчому майбутньому. Станом на кінець 2015 року загальноприйнятого глобального індексу сталого розвитку, що об'єднував би такі основні компоненти, як економіка, суспільство, навколишнє середовище та розраховувався на постійній основі міжнародними організаціями, не існувало.

Для навчання є характерною концентрація уваги на ефективність, тобто на той результат і досвід, який отримав суб'єкт навчання. Отже, розвиток персоналу відбувається через навчання. Якість та ефективність використання саме такого досвіду залежить від вміння передачі знань в організації, коли люди діляться методами, знаннями, навичками та інформацією. Щоб формувати цілі та завдання управління розвитком персоналу в системі управління персоналом, фірми мають враховувати як світовий, глобальний досвід країн із розвинутою економікою, так і власні стратегії розвитку, власний досвід. Ці процеси будуть змінювати модель поведінки персоналу [1, с. 96] загалом. Впливаючи на кожний із шести елементів: персонал, робітників-співробітників (колег), лінійного менеджера та керівництво в цілому, організа-

цію, поведінку та ефективність результатів. В залежності від рівня атрибутивної структури змінюються підходи до управління розвитком персоналу.

Під час вступу на посаду працівники залучаються до системи професійного розвитку, яка є домінантою розвитку персоналу організацій. Базовому рівню відповідає комплексний підхід, вищому – системний, а найвищому – атрибутивний, що відображається у функціонуванні підсистем людського, професійного, сталого, соціального розвитку та відповідних програм розвитку персоналу. Характерними сферами застосування розвитку виступають менторство, коучинг та баддінг. Під час цих процесів відбувається управління роботою, розвиток кар'єри, розвиток менеджменту, організаційний розвиток та саморозвиток. Саме тому в атрибутивній структурі домінуючим є вищий рівень, якому відповідає підсистема професійного розвитку, адже містить у собі ключові моменти розвитку.

Висновки і пропозиції. Система управління розвитком персоналу сприяє коректному використанню потенціалу особистості, підвищенню соціальної та професійної мобільності. Вказані чинники впливають позитивно на збільшення обсягів та оновлення номенклатури випуску продукції чи надання послуг. Це забезпечує поліпшення результатів фінансової діяльності організації. В умовах розвитку персоналу конкурентоспроможість є одним із найважливіших напрямів раціонального функціонування фірми.

Список використаних джерел:

1. Десслер Г. Управление персоналом : учебное пособие / пер. з англ. Д.П. Конькова. Москва, 2015. 802 с.
2. Вахович І.М. Теоретичні засади формування моделі сталого розвитку суспільства. Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. 2018. № 15. С. 16–27.
3. Державна служба статистики України. URL:http://ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 20.11.2019).
4. Питер Ф. Друкер Энциклопедия менеджмента / пер. з англ. О.Л. Пелявского. Москва, 2006. 432 с.
5. Будзан Б.П. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи . Київ: Основи, 2002. 347 с.

References:

1. Dessler G. (2015) *Upravlenie personalom* [Human Resource Management]. Moscow: Laboratoriya znaniy. (in Russian)
2. Vakhovych I.M. (2018) Teoretychni zasady formuvannja modeli stalogho rozvytku suspiljstva [Theoretical bases of formation of model of sustainable development of society]. *Naukovyj visnyk Volynsjkogho nacionaljnogho universytetu im. Lesi Ukrajinky*, no. 15, pp. 16–27.
3. Depzhavna sluzhba statystyky Ukpajiny. Available at: (http://ukrstat.gov.ua/) (accessed 20.11.2019).
4. Piter F. Dpukep (2006) *Entsiklopediya menedzhmenta* [Management Encyclopedia]. Moscow: Vil'yams. (in Russian)
5. Budzan B.P. (2002) *Menedzhment v Ukpajini: suchasnistj i pepspektyvy* [Management in Ukraine: Modernity and Prospects]. Kyjiv: Osnovy. (in Ukrainian)

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В статье определено, что управление персоналом является средством профилактики массовой безработицы и играет значительную роль в подготовке работников для осуществления структурной и технологической перестройки отраслей экономики. Характерными сферами применения развития персонала выступают менторство, коучинг и баддинг. Во время этих процессов происходит управление работой, развитие карьеры, развитие менеджмента, организационное развитие и саморазвитие. Система управления развитием персонала способствует корректному использованию потенциала личности, повышению социальной и профессиональной мобильности. Указанные факторы влияют положительно на увеличение объемов и обновление номенклатуры выпуска продукции или оказания услуг. то обеспечивает улучшение результатов финансовой деятельности организации. В условиях развития персонала конкурентоспособность является одним из важнейших направлений рационального функционирования фирмы.

Ключевые слова: коучинг, баддинг, управление персоналом, результат, эффективность, постановка целей, планирование.

SCIENTIFIC AND PRACTICAL APPROACHES TO THE FORMATION AND EFFECTIVENESS EVALUATION OF THE PERSONNEL DEVELOPMENT SYSTEM

Summary. The article identifies that personnel management is a way of preventing mass unemployment and plays a significant role in preparing employees for structural and technological restructuring of economic sectors. The economic transformations taking place in Ukraine during a period of hardship and considerable scarcity of resources are inextricably linked to the search for fundamentally new tools to form a system of managing the development of workers at the enterprise and for the formation of personnel policy, since it depends on the formation of the process itself, the proper use of labor and time of work, improving productivity. In today's changing environment, at enterprises and firms the problem arises whether it is appropriate to train the staff. After all, the responsibility for deciding what staff to learn and what knowledge and skills they need to obtain after learning through existing tools and trainings lays on a training manager in the organization. When retraining and improving the professional level of employees is planned, the activity and commitment of the employees themselves to achieving results should be taken into account. Personnel development can be defined as a process that involves a natural, directed change resulting in training: formal or informal, communication, and complementing the subjective experience of staff with the knowledge and experience of other workers and people who have training paradigms or focus on capacity development, or changing the position of learning subjects in the present. Accordingly, personnel development management will focus on a set of integrated management measures to achieve a harmonious, purposeful change of employees, which will address the strategic goals of the organization with much greater efficiency. Mentoring, coaching, and budding are characteristic areas of staff development. These processes include job management, career development, management development, organizational development, and self-development. The personnel development management system promotes the correct use of the personality's potential, enhances social and professional mobility. These factors have a positive effect on increasing the volume and updating the nomenclature of production or service delivery. This, in turn, improves the financial performance of the organization. The rapid pace of development of competition between organizations only exacerbated when the economy moved to an innovative path of development. In terms of staff development, competitiveness is one of the most important areas of rational functioning of the company.

Key words: coaching, buddging, human resources management, result, efficiency, goal setting, planning.

UDC 330.43+519.862
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-16

Kozytskyi Valerii
PhD (Physics and Mathematics), Associate Professor,
Associate Professor at the Department
of Mathematical Economics and Econometrics
Ivan Franko National University of Lviv

Козицький В. А.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри математичної економіки та економетрії
Львівського національного університету імені Івана Франка

PRICE DYNAMICS MODELING: CHAOS MODEL APPLICATION

Summary. The article investigates the dynamics of price index that is described by nonlinear difference equations. The simulation model takes into account different initial positions of system as well as different parameters' values. The decision-making process depends on the values of exogenous factors that affect the system behavior and lead to stability or instability results. The simulation results revealed the bifurcation point and showed that the system can behave unpredictable and demonstrate chaos dynamics even with small change in initial conditions. If the initial value is greater than equilibrium point it has been obtained the attraction for the system. If the initial value is less than equilibrium point it has been obtained the repelling for the system. The price dynamics showed a saddle-node bifurcation that determined the equilibrium points of the system and exhibited the U-shaped curve.

Key words: chaos theory, nonlinear system, price index, dynamics, bifurcation, labor market.

Introduction. The chaos theory applies to wide range of economic problem associated with optimization issues where the dynamics of system is highly sensitive to change in initial condition and reveals the feature of randomness. R. Tang, S. Fong and N. Dey (2018) conducted ten chaotic approaches and developed the metaheuristic algorithms to achieve a goal to extend and explore the efficiency of chaos theory due to improvement of research capability. Scientists provided several extensive experiments and showed that chaotic optimization is powerful tool for evaluation of optimization algorithms [1]. M. Oliskevych and V. Tokarchuk (2018) revealed the distinctive regimes of the behavior of the unemployment rate over time, which is associated with declining and rising modes, by Markov switching autoregressive model [2].

Literature review. N. Wesner (2004) defined a new scientific approach for indicating of low dimensional chaos in small sample sets and leveraged it to investigation of financial data with few annual and monthly available observations [3]. Scientists provided the nonlinear econometric analysis of dynamic changes in main macroeconomic indicators of labor market functioning and revealed the asymmetric behaviour and the asymmetry in response to positive and negative macroeconomic shocks [4; 5].

M. Akhmet, Z. Akhmetova and M. Fen (2014) explored the generation of chaos in economic environment caused by exogenous shocks. The fluctuations were described by the pulse function with chaotically behaved values. The application to Kaldor–Kalecki-type models of aggregate economy proved the existence of export and rainfall shocks and demonstrated the important consequences for the policy makers [6].

The chaos theory is also useful tool for investigation of labor market properties and impact of shocks on employment and labor force participation. T. Kamihigashi (2000) examined the wealth distribution dynamics in a small open economy and focused on discrete-choice problem with optimal policy function that determined the ergodic chaos. The research showed that the wealth distribution moved to unique distribution whereas the aggregate wealth converged to the invariant value [7]. The results, achieved by different numerical experiments, revealed the evidence that ergodic chaos exhibited the aggregate stability and did not follow instability in behavior. M. Oliskevych and I. Lukianenko emphasized the role of nonlinearities, structural changes and shock impact on socio-economic sphere and labor market [8; 9].

Methods. Chaos does not require random nature. If there is something accidental, it cannot be predicted. On the other hand, the deterministic system is quite predictable. However, if the system depends on the initial conditions and moves quite differently for different initial conditions, even if they are very close, then the system becomes unpredictable.

Chaotic systems only occur when we have nonlinearities. Even very simple nonlinear deterministic systems can show chaos. Consider the nonlinear difference equation for labor force price:

$$p(t+1) = \beta\, p(t)\,(1 - p(t)); \quad 0 \le \beta \le 4. \qquad (1)$$

This equation applies only to one variable p that depends on time and the parameter β. To find the sequence of values for p it needs to determine the initial state p(0) and the value of β. No matter what the sequence looks like it will be always the same for the same initial condition and the same parameter value. Let time t changes from 0 to 20. The equation for $p(1)$ is: $p(1) = \beta\, p(0)\,(1 - p(0))$.

For $p(0) = 0.5$ and $\beta = 1.5$, the series tends to the steady-state value of 0.3333. There is nothing chaotic about this series (Fig. 1). However, if the value of β is set as 3.82, the resulting series is completely different from the previous one (Fig. 2). The series alternately reaches a maximum and a minimum by the 10th period, then decreases approximately in the 17th period, and then the cycle starts again. Thus, although the system is deterministic, it is far from predictable when $\beta = 3.82$. The system seems to be quite chaotic.

Therefore, we received that a simple nonlinear equation (1) can exhibit rather chaotic behavior. The reason of chaotic behavior lies in bifurcation. Consider the case where the price is described by following nonlinear equation with one variable and one parameter:

$$p(t+1) = f(p(t)) = 1.5\, p(t)\,(1 - p(t)) - \lambda. \qquad (2)$$

Bifurcation theory determined the points in a system at which the behavior of the system changes as the value of the parameter is changed. A fixed point of this system satisfies the condition

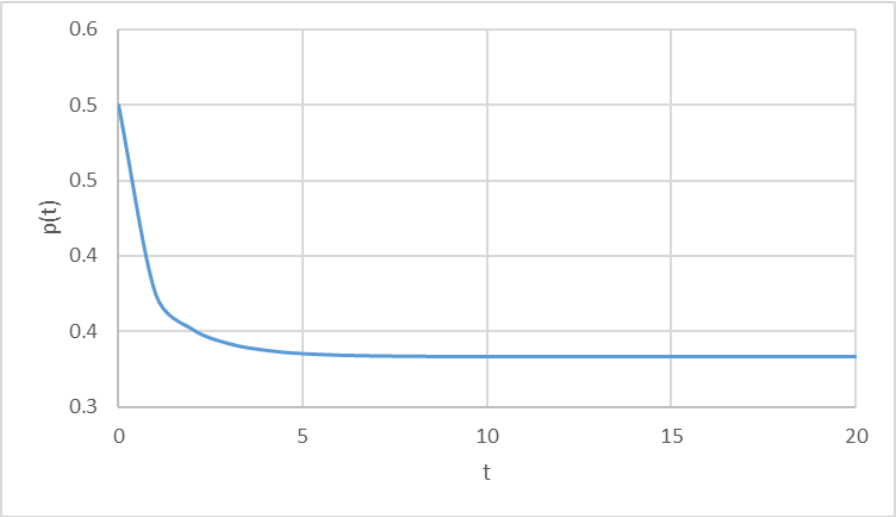

Figure 1. Dynamics of price index for $\beta = 1.5$

Source: evaluation of the author

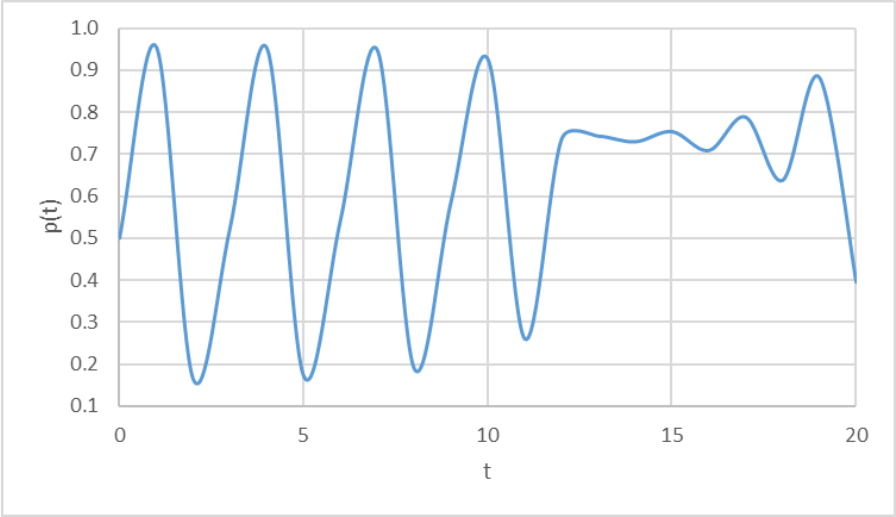

Figure 2. Dynamics of price index for $\beta = 3.82$

Source: evaluation of the author

$$p^* = 1.5\, p^* (1 - p^*) - \lambda \qquad (3)$$

that gives the equilibrium fixed point

$$p^* = \frac{1 \pm \sqrt{1 - 24\lambda}}{6}. \qquad (4)$$

The equilibrium point p^* depends on the exact value of λ. In addition, the stability properties of the equilibrium point also depend on the exact value of this parameter. For example, if $1 - 24\,\lambda < 0$, i.e. $\lambda > 1/24$, then there is no equilibrium point. If $1 - 24\,\lambda > 0$, i.e. $\lambda < 1/24$, there are two equilibrium points: p_1^* and p_2^*. If $\lambda = 1/24$, the system characteristics change. On both sides of this magnitude, the characteristics of the system are quite varied.

Results. Stability is determined locally when there is more than one equilibrium point. Also, the fixed point stability is determined by the first derivative of function $f\,(\mathrm{p} = p^*)$ in (2). Of course, the equilibrium point depends on the value of λ. The first derivative is:

$$f'(p^*) = 1.5 - 3\, p^*. \qquad (5)$$

Substitution of the equilibrium values given in (4) for the lower fixed point p_1^* gives

$$f'(p_1^*) = 1.5 - 3\, p_1^* = 1.5 - 3\frac{1 - \sqrt{1 - 24\lambda}}{6} = 1 + 0.5\sqrt{1 - 24\lambda} > 1$$

for $\lambda < 1/24$. Since the first derivative is positive at the equilibrium point p_1^*, this equilibrium point is unstable or repelling.

Next, consider stability of point p_2^*

$$f'(p_2^*) = 1.5 - 3\, p_2^* = 1.5 - 3\frac{1 + \sqrt{1 - 24\lambda}}{6} = 1 - 0.5\sqrt{1 - 24\lambda} > 1,$$

for $\lambda < 1/24$. However, that is correct only if $-1 < f'(p_2^*) < 1$, i.e.

$$-1 < 1 - 0.5\sqrt{1 - 24\lambda} < 1$$

or

$$-0.625 < \lambda < 0.0417.$$

This system is stable only for those values of λ that is lying in the range $-0.625 < \lambda < 0.0417$.

The last case is when $\lambda = 1/24 = 0.0417$. Now two fixed points have the same value, namely 1/6. In addition, $f'(p^* = 1/6) = 1$ and therefore the stability of a fixed point is inconclusive or semi-stable. The value $p^* = 1/6$ is a bifurcation value for this problem.

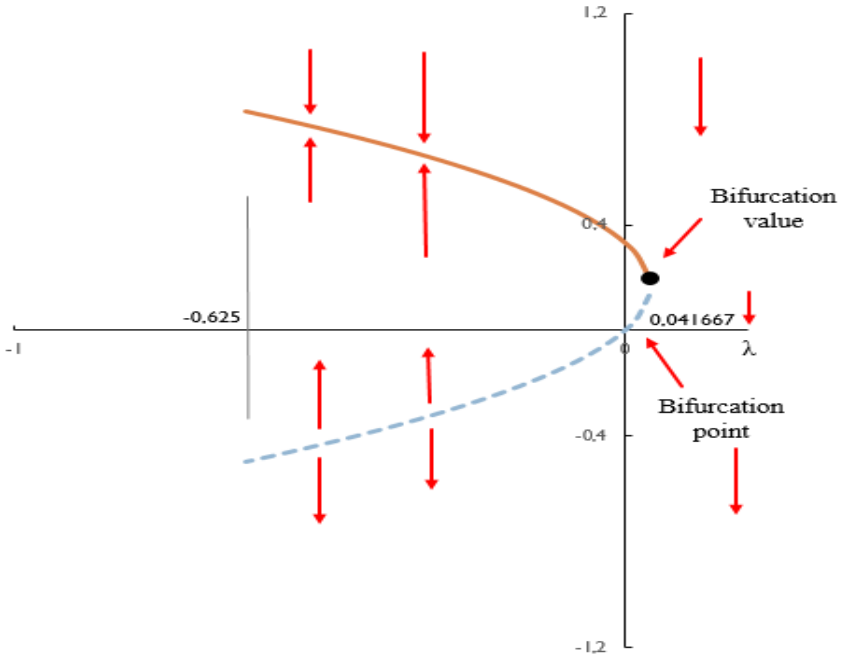

Figure 3. Bifurcation diagram

Source: Evaluation of the author

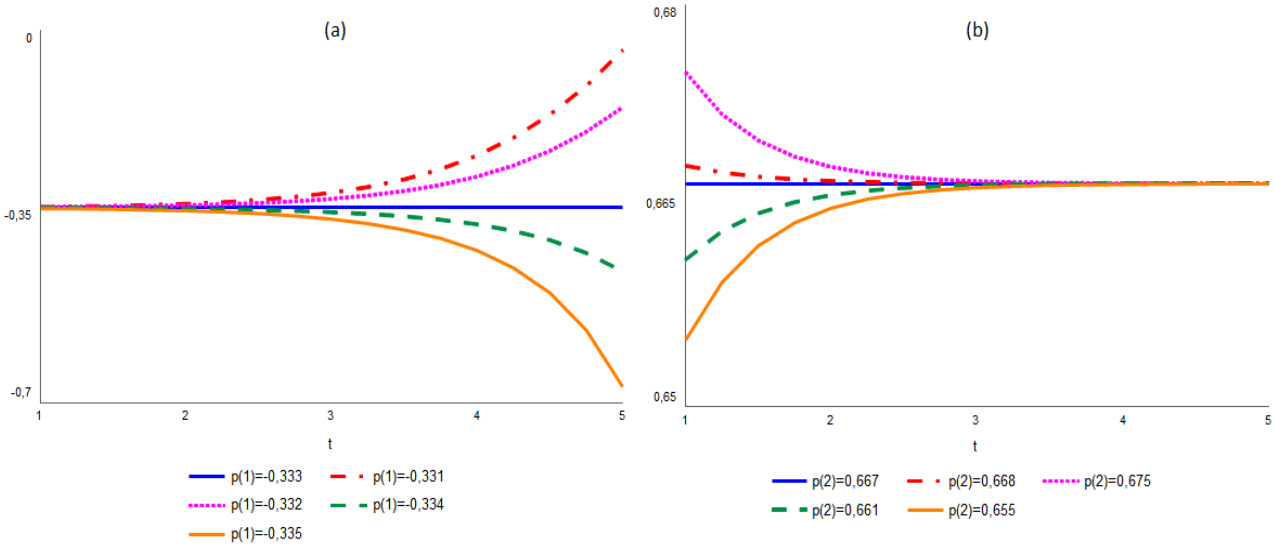

Figure 4. The dynamics of price defined by the equation (2) for $\lambda = -1/3$

Source: evaluation of the author

All cases are combined on the diagram that has the parameter λ on the horizontal axis and the equilibrium point p* on the vertical axis. Figure 3 demonstrates the bifurcation diagram.

Vertical arrows show the properties of equilibrium stability. At the bottom of the curved area, the arrows point upwards when they extend beyond the area. If $-0.625 < \lambda < 0.0417$, there are two equilibrium points, the greater one of which is stable and the lower one is unstable.

Value N_A defines the number of equilibrium values of the system that depends on parameter λ. If, for any interval $(\lambda_0 - \varepsilon, \lambda_0 + \varepsilon)$ N_A is not a constant, λ_0 is called bifurcation point, and the system is said to undergo bifurcation when λ passes through λ_0. For the system that is discussed we received:

$N_A = \{ 2 \text{ for } \lambda < 1/24 ; \quad 2 \text{ for } \lambda = 1/24 ; \quad 0 \text{ for } \lambda > 1/24 \}$ (6)

and so $\lambda = 1/24$ is bifurcation.

The research shows the dynamics of system for different lambda. If $\lambda = -1/3$ the first point is unstable as it is shown in Figure 4a. The second point (Figure 4b) is stable.

The dynamics of system for $\lambda = 1/24$ is given in Figure 5. It appears to be a bifurcation point. If the initial value is greater than this point, then we see attraction for the system. If the initial value is less than this point then we see repelling for the system.

Conclusions. The types of bifurcations is associated with the type of graph that they show such as saddle-node bifurcation or pitchfork bifurcation. For the price dynamics we obtain a saddle-node bifurcation that is determined so because at λ_0 the fixed points of the system exhibited a U-shaped curve, that is open at one end.

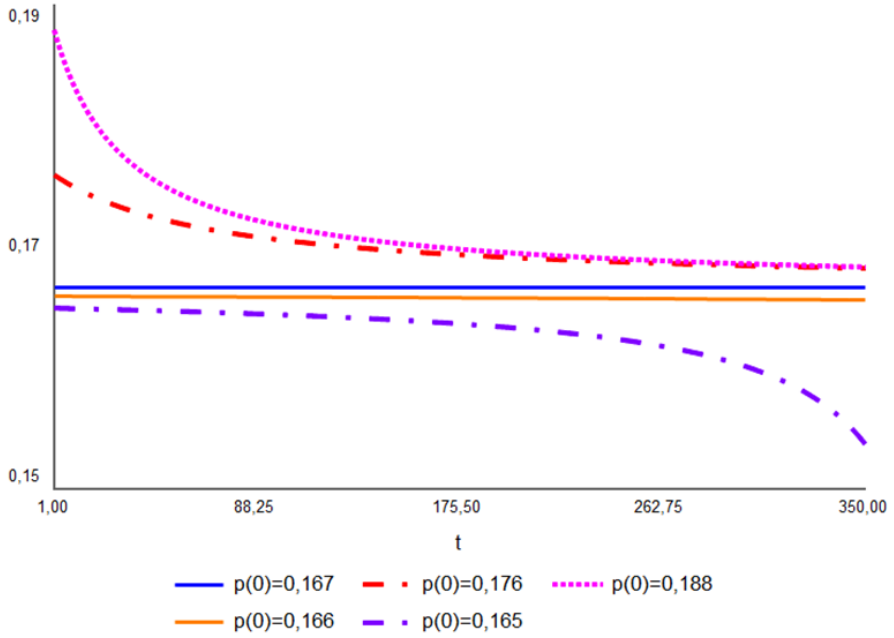

Figure 5. The dynamics of price defined by the equation (2) for $\lambda = 1/24$

Source: evaluation of the author

References:

1. Tang, R., Fong, S. and Dey, N. (2018). Metaheuristics and Chaos Theory. Chapters, in: Kais A. M. Al Naimee (ed.), Chaos Theory, IntechOpen.
2. Oliskevych, M. and Tokarchuk, V. (2018). Dynamic Modelling of Nonlinearities in the Behaviour of Labour Market Indicators in Ukraine and Poland. Economic Annals – XXI, Vol. 169, Issue 1-2, pp. 35–39.
3. Wesner, N. (2004). Searching for Chaos on Low Frequency. Economics Bulletin, Access Econ, Vol. 3(1), pp. 1–8.
4. Oliskevych, M. and Lukianenko, I. (2019). Labor Force Participation in Eastern European Countries: Nonlinear Modeling. Journal of Economic Studies, Vol. 46 No. 6, pp. 1258–1279.
5. Oliskevych, M. (2015). Processes Dynamics Asymmetry at Labour Market: Nonlinear econometric Analysis. Actual Problems in Economics. N 2(164), pp. 427–436.
6. Akhmet, M., Akhmetova, Z. and Fen, M. (2014). Chaos in Economic Models with Exogenous Shocks. Journal of Economic Behavior & Organization, Elsevier, Vol. 106(C), pp. 95–108.
7. Kamihigashi, T. (2000). Indivisible Labor Implies Chaos. Economic Theory, Springer; Society for the Advancement of Economic Theory (SAET), Vol. 15(3), pp. 585–598.
8. Oliskevych, M. and Lukianenko, I. (2017). Structural Change and Labor Market Integration: Evidence from Ukraine. International Journal of Economics and Financial Issues, Vol. 7(3), pp. 501–509.
9. Lukyanenko, I. and Oliskevych, M. (2014). Labour Market in Ukraine: an Empirical Dynamic Analysis Using Error Correction Model. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, Vol. 6(159), pp. 52–58.

МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНОВОЇ ДИНАМІКИ: ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ХАОСУ

Анотація. Теорія хаосу застосовується до широкого кола економічних проблем, пов'язаних з питаннями оптимізації, коли динаміка системи є дуже чутливою до зміни її початкового стану та виявляє динамічні особливості подібні до випадкових коливань. Моделі хаотичної динаміки не вимагають включення випадкової складової, поведінку якої не неможливо передбачити, тому дають змогу описати динаміку цін за допомогою детермінованого процесу, що можна прогнозувати. У статті досліджено динаміку індексів цін за допомогою нелінійних різницевих рівнянь. Імітаційна модель враховує різні початкові положення системи, а також різні значення її параметрів. Показано, що динаміка системи цін суттєво залежить від початкових економічних умов і демонструє зовсім різну якісну поведінку навіть за дуже близьких початкових значень. Результати моделювання засвідчили наявність точок біфуркації та показали, що система цін в економіці може вести себе непередбачуваною та демонструвати динаміку хаосу навіть за невеликих змін у функціонуванні економіки. Процес прийняття рішень залежить від значень екзогенних факторів, які впливають на поведінку системи та призводять до стабільності або нестабільності. У статті побудовано нелінійну модель динаміки цін, що виявляє хаотичну поведінку. Показано, що причина візуальної випадковості обумовлена наявністю точок біфуркації. Всі випадки динаміки описано діаграмою, що відображає напрям поведінки системи цін залежно від параметра коригування, визначеного на горизонтальній осі, та точки рівноваги, значення якої відображено на вертикальній осі. Стрілки обґрунтовують властивості стійкості, притягання до рівноваги чи навпаки відштовхування від неї. Якщо початкове значення перевищує рівноважне значення ціни, то отримано притягальні цикли поведінки, атрактори. Якщо початкове значення менше за рівноважне значення ціни, отримано відштовхувальні граничні цикли. Тип біфуркацій визначається типом графіка, який вони характеризують. У результаті дослідження динаміки цінових індексів отримано точки біфуркації, які визначають розгалуження динаміки типу сідлового вузла, визначено стійкі точки рівноваги системи та обґрунтовано U-подібну криву, відкриту на одному кінці. Розроблена модель дає змогу проводити аналіз можливих альтернативних сценаріїв і прогнозувати динаміку цін за різної монетарної політики.

Ключові слова: теорія хаосу, нелінійні системи, індекс цін, біфуркація, ринок праці.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ ДИНАМИКИ: ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ХАОСА

Аннотация. В статье исследуется динамика индекса цен, описываемого нелинейными разностными уравнениями. Имитационная модель учитывает различные начальные положения системы, а также различные значения параметров. Процесс принятия решений зависит от значений внешних факторов, которые влияют на поведение системы и приводят к стабильности или нестабильности. Результаты моделирования выявили точку бифуркации и показали, что система может вести себя непредсказуемо и демонстрировать динамику хаоса даже при небольшом изменении начальных условий. Если начальное значение больше точки равновесия было получено притяжение для системы. Если начальное значение меньше точки равновесия было получено отталкивание для системы. Динамика цен показала раздвоение седлового узла, которое установило точки равновесия системы и определило U-образную кривую.

Ключевые слова: теория хаоса, нелинейная система, индекс цен, динамика, бифуркация, рынок труда.

УДК 339.132:635(477)
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-17

Крикунова В. М.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувачка кафедри готельно-ресторанної справи та туризму
Херсонського державного аграрного університету
Аверчева Н. О.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувачка кафедри загальноекономічної підготовки
Херсонського державного аграрного університету

Krykunova Viktoriia
Ph.D., Economics
Head of the Department of Hotel and Restaurant and Tourism Business,
Associate Professor of the Department,
Kherson State Agrarian University
Avercheva Nataliia
Ph.D., Economics
Head of the Department of General Economics,
Associate Professor of the Department,
Kherson State Agrarian University

ПРІОРИТЕТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ОВОЧІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Анотація. У статті досліджено сучасний стан формування пропозиції на ринку овочів. Проаналізовано організаційно-економічні особливості функціонування галузі овочівництва, які впливають на рівень та складники пропозиції. Досліджено динаміку і структуру виробництва овочів за категоріями виробників та видами продукції, що дозволило виявити основні тренди і фактори впливу на обсяги пропозиції. Обґрунтовано пріоритети розвитку галузі з огляду на внутрішній і зовнішній попит та інституційні умови. Проведено аналіз структури виробництва овочів за видами, запропоновано заходи щодо диверсифікації пропозиції та удосконалення її якісних характеристик. На підставі балансу овочів в Україні досліджено динаміку експорту та імпорту овочевої продукції, виявлено потенційні можливості вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку та обґрунтовано необхідність розвитку пропозиції у бік урізноманітнення асортименту, а також підвищення частки переробленої овочевої продукції, підвищення якості та відповідної сертифікації.

Ключові слова: пропозиція, ринок овочів, овочі, овочівництво, продукція овочівництва, експорт, імпорт.

Вступ та постановка проблеми. Ефективний розвиток ринку овочевої продукції має економічне, а також соціальне значення, є важливою умовою формування продовольчої безпеки України на макрорівні та забезпечення конкурентоспроможного функціонування товаровиробників і ланцюга поставок на мікрорівні. Сучасний стан ринку продукції овочівництва є результатом суттєвих структурних, організаційних та економічних змін, що мали місце після набуття незалежності, і характеризується значними сезонними коливаннями пропозиції, ціновою волатильністю, низькою ефективністю інфраструктури, недостатньо диверсифікованим асортиментним набором, одночасним посиленням конкуренції із зарубіжними товаровиробниками та високим потенціалом експорту та ін. Це стимулює виробників до раціоналізації структури посівних площ, удосконалення системи технологій, впровадження продуктових інновацій. Зазначене зумовлює актуальність дослідження динаміки і структури пропозиції овочевої продукції, ключових факторів її формування, а також напрямів розв'язання зазначених вище проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Публікації науковців присвячені різним аспектам функціонування

ринку овочів з кількісної та якісної точки зору. О.І. Сєвідова, Л.О. Лещенко серед основних проблем зазначають відсутність доступу до крупних оптових ринків, повних циклів післязбиральної доробки, кооперації для організації логістики і багатьох інших складових виробництва й маркетингу [1]. Л.М. Галат акцентує увагу на тому, що для ринку овочевої продукції характерна складність та сегментованість через велику різноманітність овочів, які відрізняються термінами та особливостями вирощування, територіальним розміщенням виробництва, способами використання та зберігання [2]. На думку Р.В. Логоші, збалансування виробництва і споживання овочевої продукції можливе на основі організаційного розвитку ринку овочевої продукції [3]. О. Карпенко вбачає причину цінової нестабільності на ринку овочів помилки прогнозування і планування [4]. О.В. Захарчук вважає пріоритетним напрямом удосконалення товарного руху овочевої продукції упорядкування стихійних ринкових відносин за допомогою організації оптових продовольчих ринків, формування збутових кооперативів [5].

Водночас особливості і тенденції формування пропозиції на ринку овочів в умовах перманентних змін внутрішнього і зовнішнього ринку та підприємницького середовища в цілому потребують подальшого аналізу як підґрунтя деталізації та наукового обґрунтування розвитку овочевого ринку з боку пропозиції продукції.

Мета дослідження – на основі аналізу сучасного стану формування пропозиції овочів визначити перспективні напрями ефективного розвитку ринку овочевої продукції в Україні та обґрунтувати напрями удосконалення його функціонування з боку детермінант пропозиції.

Результати дослідження. На підставі вивчення наукових, статистичних та аналітичних джерел встановлено, що овочівництву притаманні організаційно-економічні особливості, які детермінують формування пропозиції на ринку овочевої продукції:

– овочі різноманітні за призначенням, смаковими властивостями, агротехнічними умовами вирощування, що обумовлює складну структуру галузі;

– вирощування овочів у закритому ґрунті подовжує терміни реалізації продукції і сприяє урізноманітненню асортименту;

– ускладнена механізація окремих виробничих процесів вимагає значних затрат ручної праці, залучення сезонних працівників, працівників певної кваліфікації, що зумовлює високі сумарні витрати виробників;

– сезонні коливання реалізації продукції зумовлюють необхідність розвитку та ефективного функціонування відповідної інфраструктури – баз зберігання, а також потужностей переробки і збуту овочів у місцях їх виробництва;

– диверсифікація попиту спричиняє урізноманітнення асортименту продукції та постійну адаптацію виробництва до вимог споживачів, удосконалення системи планування товарного набору і структури посівних площ;

– у галузі функціонують різні форми господарювання – великі спеціалізовані підприємства, фермерські господарства, домашні господарства населення, що створює високий рівень конкуренції на ринку овочів;

– виробники діють в умовах важко прогнозованої ринкової ситуації й часто покладаються на неефективне планування;

– високий рівень забезпечення внутрішнього попиту на овочеву продукцію стимулює виробників до пошуку зовнішніх ринків збуту.

У 2018 р. площі, на яких вирощували продукцію овочівництва, в усіх категоріях господарств становили 440,3 тис. га. Розраховані дані свідчать про поступове звуження масштабів вирощування овочевих культур протягом 2000–2018 рр. – від 518,6 тис. га до 440,3 тис. га, або на цілому на 15%, проте суттєвих коливань за 2015–2018 рр. не спостерігається. Розвиток цього підкомплексу відбувається переважно інтенсивним шляхом (табл. 1).

Аналогічна динаміка властива зібраній площі картоплі, що вищими темпами скорочувалася у 2000–2013 рр., після чого має місце незначна варіація. Показник склав у 2018 р. 1,3 млн га, що відповідає рівню 2015–2016 рр. і на 19% менше початку аналізованого періоду. Площа баштанних продовольчих культур становить у 2018 р. 64,4 тис. га (у 2000 р. – 83,9 тис. га), слід відзначити чітку тенденцію до скорочення площ у 2010–2018 рр. на 17,5 тис. га.

При цьому має значення розподіл використовуваних сільськогосподарських угідь між підприємствами та господарствами населення. Проведені дослідження і розра-

Таблиця 1

Динаміка зібраної площі галузі овочівництва в Україні, тис. га*

Сільськогосподарські культури	Роки								
	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Картопля	1631,0	1515,9	1411,8	1394,1	1342,8	1291,0	1311,6	1323,2	1319,9
% до попереднього року	-	92,9	93,1	98,7	96,3	96,1	101,6	100,9	99,8
Культури овочеві	518,6	464,4	467,8	493,8	463,8	447,1	447,1	446,3	440,3
% до попереднього року	-	89,5	100,7	105,6	93,9	96,4	100,0	99,8	98,7
Культури баштанні продовольчі	83,9	49,7	81,9	82,1	77,3	73,6	70,2	69,5	64,4
% до попереднього року	-	59,2	164,8	100,2	94,2	95,2	95,4	99,0	92,7
у т. ч. сільськогосподарські підприємства									
Картопля	25,4	16,2	28,2	29,8	29,6	23,0	21,8	17,8	16,2
% до загальної площі**	1,6	1,1	2,0	2,1	2,2	1,8	1,7	1,3	1,2
% до попереднього року	-	63,8	174,1	105,7	99,3	77,7	94,8	81,7	91,0
Культури овочеві	111,8	50,5	46,6	37,1	38,7	35,3	34,3	30,6	31,3
% до загальної площі**	21,6	10,9	10,0	7,5	8,3	7,9	7,7	6,9	7,1
% до попереднього року	-	45,2	92,3	79,6	104,3	91,2	97,2	89,2	102,3
Культури баштанні продовольчі	62,2	11,9	10,0	8,8	6,8	6,9	4,8	3,5	3,0
% до загальної площі**	74,1	23,9	12,2	10,7	8,8	9,4	6,8	5,0	4,7
% до попереднього року	-	19,1	84,0	88,0	77,3	101,5	69,6	72,9	85,7

Джерело: розраховано за [6]

** – % до загального обсягу площі відповідної культури.

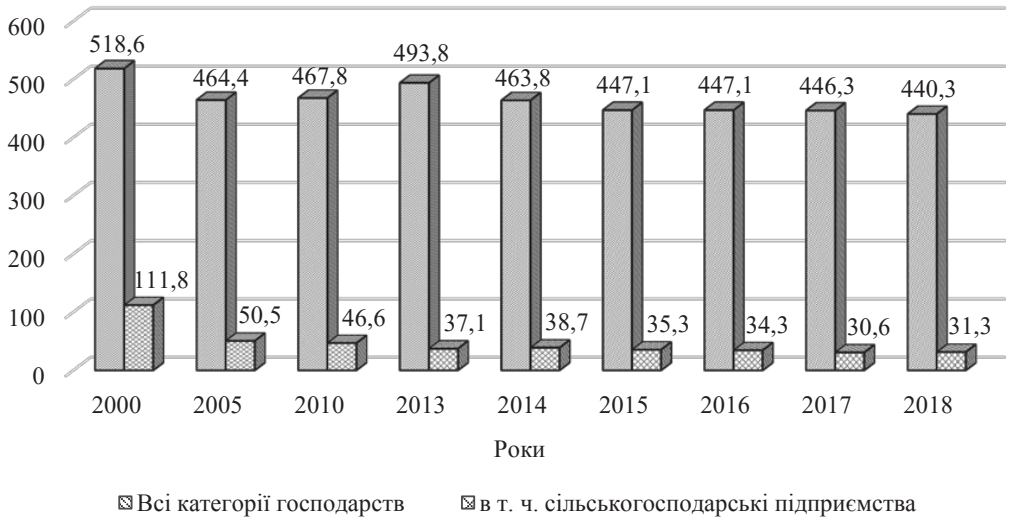

Рис. 1. Динаміка зібраної площі овочевих культур за категоріями господарств, тис. га

хунки виявили, що виробництво зосереджено в господарствах населення, зокрема:

– вирощуванням картоплі протягом всього аналізованого періоду займаються господарства населення, на сільськогосподарські підприємства припадає лише 1,2% зібраної площі, а максимальний рівень спостерігається у 2014 р. – 2,2%;

– виробництвом овочів також переважно займаються господарства населення, їх частка у 2018 р. становить 92,9% від загальної площі.

За період 2000–2018 рр. площі овочевих культур у сільськогосподарських підприємствах скоротилися більш як втричі – від 111,8 до 31,3 тис. га, у 2000 р. їх частка сягала 21,6%, а у 2018 р. – лише 7,1%. Суттєво скоротилася і площа баштанних, що вирощують підприємства: від 62,2 до 3,0 тис. га; частка площі знизилася від 74% до 5%, тобто 95% площі баштанних належить господарствам населення.

Отже, зібрана площа овочевих, баштанних культур і картоплі має тенденцію до скорочення, але темпи змін незначно варіювали.

На противагу зменшенню посівних площ, динаміка валового збору досліджуваних культур є позитивною (табл. 2).

Порівняно з 2000 р. обсяги виробництва суттєво збільшилися, валовий збір картоплі у 2018 р. перевищує показник початку досліджуваного періоду на 13,4%, овочів – на 62,2%, баштанних – на 33,9%. Щорічний приріст валового збору картоплі у 2018 р. становить на 1,3%, овочів – 1,7%, баштанних – на 15,1%.

Після 2013 р. валовий збір овочів в Україні перевищує 9 млн т, а обсяги виробництва у сільськогосподарських підприємствах зростають від 986,3 до 1357,1 тис. т, або на 37,6% (рис. 2).

Внесок сільськогосподарських підприємств і господарств населення у результати виробництва відповідає розподілу зібраної площі. Встановлено, що у виробництві картоплі у 2018 р. на господарства населення припадає 98,1% виробленої картоплі, овочів – 85,6%, баштанних – 93,7%. В цілому спостерігається висхідний тренд валового збору.

Таблиця 2

Динаміка виробництва продукції овочівництва в Україні, тис. т

Сільськогосподарські культури	Роки								
	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Картопля	19838,1	19462,4	18704,8	22258,6	23693,4	20839,3	21750,3	22208,2	22504,0
% до попереднього року	-	98,1	96,1	119,0	106,4	88,0	104,4	102,1	101,3
Культури овочеві	5821,3	7295,0	8122,4	9872,6	9637,5	9214,0	9414,5	9286,3	9440,0
% до попереднього року	-	125,3	111,3	121,5	97,6	95,6	102,2	98,6	101,7
Культури баштанні продовольчі	373,0	310,5	750,8	795,3	685,2	578,1	583,4	434,2	499,6
% до попереднього року	-	83,2	241,8	105,9	86,2	84,4	100,9	74,4	115,1
у т.ч. сільськогосподарські підприємства									
Картопля	276,7	239,7	482,5	659,4	758,9	456,0	468,2	429,4	416,4
% до загального обсягу**	1,4	1,2	2,6	3,0	3,2	2,2	2,2	1,9	1,9
% до попереднього року	-	86,6	201,3	136,7	115,1	60,1	102,7	91,7	97,0
Культури овочеві	986,3	780,7	964,6	1158,7	1340,3	1281,7	1322,9	1343,9	1357,1
% до загального обсягу**	16,9	10,7	11,9	11,7	13,9	13,9	14,1	14,5	14,4
% до попереднього року	-	79,2	123,6	120,1	115,7	95,6	103,2	101,6	101,0
Культури баштанні продовольчі	233,7	50,3	73,6	64,8	44,8	64,1	50,3	24,3	31,5
% до загального обсягу**	62,7	16,2	9,8	8,1	6,5	11,1	8,6	5,6	6,3
% до попереднього року	-	21,5	146,3	88,0	69,1	143,1	78,5	48,3	129,6

Джерело: розраховано за [6]

** % до загального обсягу виробництва відповідної культури

Рис. 2. Динаміка валового збору овочів за категоріями господарств в Україні, тис. т

Позитивна динаміка валового збору, виходячи із встановлених темпів зміни зібраної площі, обумовлена підвищенням урожайності. Результати аналізу урожайності овочевих культур в цілому та за категоріями виробників свідчать про те, що за всіма досліджуваними сільськогосподарськими культурами у період 2000–2013 рр. мало місце інтенсивне підвищення урожайності, що пояснюється, зокрема, інтенсифікацією виробничих процесів, доступом до нових технологій та матеріально-технічних ресурсів для аграрного сектору. Так, наприклад, урожайність картоплі склала 170,5 ц/га, що на 40,2% вище початку досліджуваного періоду, овочів – досягла показника 200 ц / га. У період 2014–2018 рр. після суттєвого зростання має місце коливання виходу продукції з одиниці площі навколо нового середнього показника, вищого від початку аналізованого періоду (табл. 3).

Урожайність овочів в розрахунку на 1 га зібраної площі зросла у 2018 р. на 90,9% (до 214,3 ц/га), баштанних – на 74,1% (до 77,3 ц/га). Максимальна урожайність картоплі має місце у 2014 р. – 176,4 ц/га, овочів – у 2018 р., баштанних – у 2013 р. (96,9 ц/га).

Привертає увагу те, що темпи підвищення ефективності виробництва, визначені на основі урожайності культур, значно відрізняються за категоріями господарюючих суб'єктів. Наприклад, зростання показника у 2018 р. відносно 2000 р. по картоплі у підприємствах – 2,3 рази проти господарств населення – 39%, по овочах співвідношення – 4,8 рази і 66%, баштанних – 2,6 рази і 18%. Таким чином, чітко простежується інтенсифікація галузі у сільськогосподарських підприємствах, які мають кращі можливості підвищення ефективності виробництва овочевої продукції. Дослідження рівня урожайності овочів, баштанних і картоплі в Україні також виявило, що, не зважаючи на позитивну динаміку, абсолютні значення цього показника все ж нижчі, порівняно з іншими країнами світу (рис. 3).

Підвищення ефективності у зазначений період, зростання валового збору обумовлено, зокрема, відкриттям низки великих переробних підприємств в період з 2010 по 2013 рр., що, з одного боку, спонукало фермерів до корегування планів з огляду на потенціал переробки, з іншого, – детермінувало вирощування сировини безпосередньо переробними підприємствами.

Протягом довгого періоду на внутрішньому овочевому ринку спостерігається недосконала асортиментна структура, що представлена переважно культурами борщового набору. В Україні бракує вітамінної продукції – перцю солодкого, баклажанів, часнику, багатьох зеленних і салатних культур. Питома вага цих культур у валовому виробництві низька, тоді як в Європі на них припадає 25–35%. В останні декілька років, за даними Державної служби статистики, виробники Одеської та Запорізької області зменшили посіви під всіма основними овочевими культурами. На Миколаївщині менше посіяли капусти, моркви, огірків, помідорів, цибулі, моркви та буряку. Єдиний регіон, де спостерігалася позитивна динаміка, – Херсонщина. Там збільшили площі під помідорами на 4,3%, а під часником навіть потроїли. Натомість капусти, цибулі

Таблиця 3

Динаміка урожайності овочевих культур в Україні, ц/га

С.-г. культура	Роки								
	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Картопля	121,6	128,4	132,5	159,7	176,4	161,4	165,8	167,8	170,5
с.-г. підприємства	109,1	147,8	171,0	221,3	256,4	198,6	212,1	238,4	252,0
господарства населення	121,8	128,2	131,7	158,3	174,6	160,8	165,0	166,8	169,4
Культури овочеві	112,3	157,1	173,6	199,9	207,8	206,1	210,5	207,9	214,3
с.-г. підприємства	88,3	154,5	207,0	312,3	346,4	363,4	382,7	435,3	427,4
господарства населення	118,9	157,4	169,9	190,8	195,2	192,6	196,1	191,0	197,7
Культури баштанні продовольчі	44,4	62,4	91,7	96,9	88,7	78,6	83,1	62,5	77,3
с.-г. підприємства	37,6	42,2	73,8	73,8	65,4	92,4	102	66,2	97,4
господарства населення	64,2	68,8	94,2	99,7	90,9	77,1	81,6	62,2	76,2

Джерело: розраховано за [6]

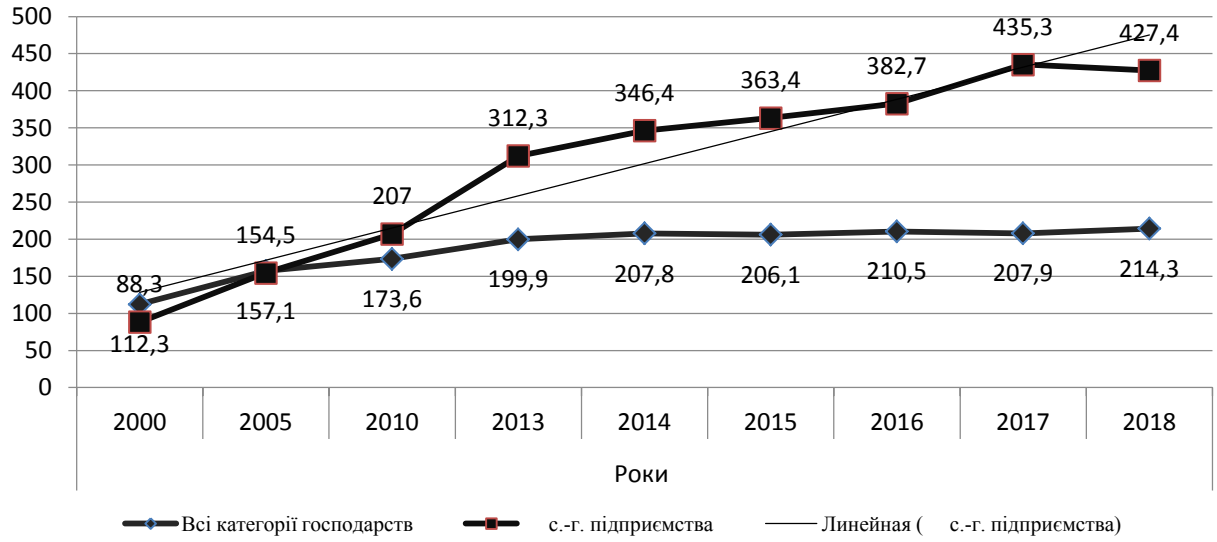

Рис. 3. Динаміка урожайності овочевих культур, ц/га

та огірків теж посіяли менше. Зазначені структурні зміни мають на меті певну оптимізацію площ, зумовлену такими причинами: зниження в раціоні споживачів частки культур борщового набору, переорієнтацію попиту і підвищення питомої ваги зелені, томатів, огірків; зміна кліматичних умов, що ускладнює захист рослин та забезпечення режиму вологості ґрунту; відсутність тенденції до підвищення цін на зазначені культури; низький експортний потенціал культур борщового набору та перманентне домінування внутрішнього попиту.

Аналіз балансу попиту та пропозиції за 2010–2018 рр. показав, що ємність національного овочевого ринку (загальний фонд виробництва) за цей період збільшилась на 75,5%. Водночас темпи зростання продукції на продовольство (фонд споживання) за цей самий період становлять тільки на 49%, що свідчить про активізацію експорту, збільшення втрат продукції, використання на кормові цілі, але при цьому частина внутрішньої потреби населення задовольняється за рахунок імпорту. Відтак, в умовах конкуренції з боку імпортних постачальників вітчизняним виробникам необхідно урізноманітнити асортиментну пропозицію, знизити собівартість виробництва, забезпечити потужності зі зберігання.

Слід відзначити, що Україна експортує більше овочевої продукції, ніж імпортує (рис. 4).

На нашу думку, експортний потенціал галузі овочівництва втрачається через недосконалу систему зберігання, переробки і реалізації овочевої продукції, що приводить до значних втрат, а також неготовність до сертифікації продукції. Наприклад, у 2018 р. втрати овочів і баштанних продовольчих культур становлять 1052 тис. т, а це у 2,4 рази більше, ніж експорт.

Ботанічне різноманіття виробництва і пропозиції овочів у 2017–2018 рр. в Україні досліджено на основі посівних площ культур і валових зборів (табл. 4). У 2018 р. посівні площі овочевих культур по Україні становили 440,3 тис. га, у т. ч. під помідорами – 73,1 тис. га, або 16,6%, капустою – 63,7 тис. га (14,5%), цибулею ріпчастою – 52,5 тис. га (11,9%), огірками – 49,5 тис. га (11,2%), морквою – 43,1 тис. га (9,8%), буряками столовими –

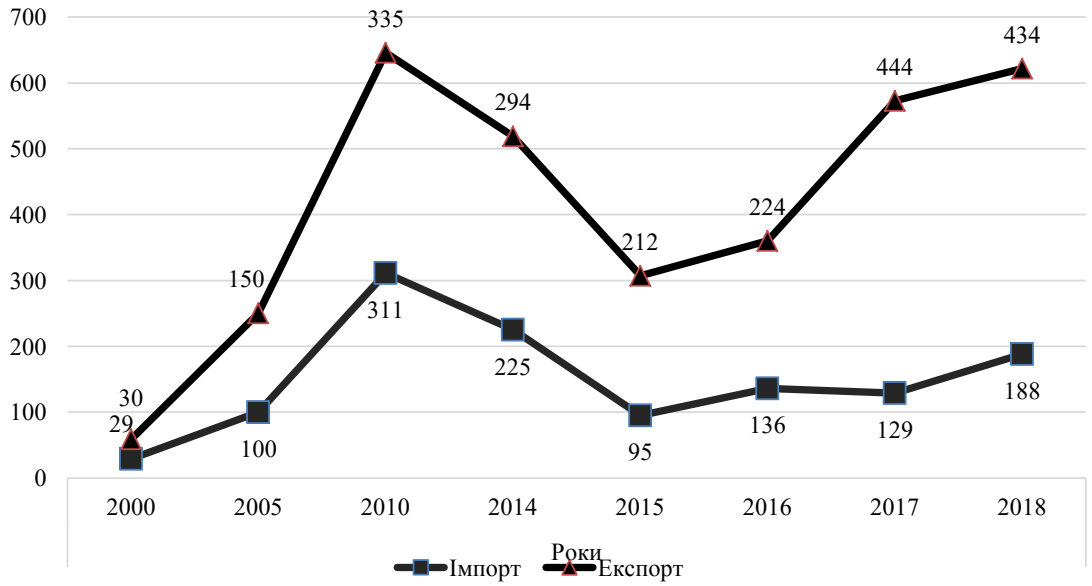

Рис. 4. Обсяги експорту та імпорту овочів в Україні, тис. т.

Таблиця 4

Виробництво сільськогосподарських культур овочевої групи в Україні у 2017–2018 р.

Показник	Огірки	Помідори	Капуста	Буряк столовий	Морква столова	Цибуля ріпчаста	Часник	Перець	Кабачки	Баклажани	Гарбузи столові
2017 р.											
Зібрана площа, тис. га	50,4	74,4	67,9	38,4	42,7	54,8	21,5	15,5	30,8	5,6	27,8
% до площі овочів	11,3	16,7	15,2	8,6	9,6	12,3	4,8	3,5	6,9	1,3	6,2
Виробництво господарствами усіх категорій, тис. т	896,3	2267,5	1733,2	836,2	839,0	976,7	185,8	175,1	543,4	74,8	621,3
% до загального обсягу виробництва овочів	9,7	24,4	18,7	9,0	9,0	10,5	2,0	1,9	5,9	0,8	6,7
Урожайність, ц/га	176,9	303,4	254,6	216,1	195,4	177,8	85,7	110,8	175,6	130,3	220,7
Виробництво господарствами населення, тис. т	851,5	1531,3	1586,5	783,5	739,6	820,9	184,2	162,2	531,2	69,1	614,5
% до загального обсягу виробництва	95,0	67,5	91,5	93,7	88,2	84,0	99,1	92,6	97,8	92,4	98,9
Урожайність в господарствах населення, ц/га	170,0	230,2	247,2	210,8	183,4	163,3	86,9	105,6	173,8	124,7	221,5
2018 рік											
Зібрана площа, тис. га	49,5	73,1	63,7	37,9	43,1	52,5	22,2	15,3	31,9	5,2	29,2
% до площі овочевих культур	11,2	16,6	14,5	8,6	9,8	11,9	5,0	3,5	7,2	1,2	6,6
Виробництво господарствами усіх категорій, тис. т	985,1	2324,1	1672,0	818,1	841,8	883,9	187,0	176,1	645,4	68,5	692,6
% до загального обсягу виробництва овочів	10,4	24,6	17,7	8,7	8,9	9,4	2,0	1,9	6,8	0,7	7,3
Урожайність, ц/га	197,5	316,5	261,4	214,5	197,2	167,8	82,9	113,4	201,2	130,0	234,8
Виробництво господарствами населення, тис. т	936,1	1529,8	1549,7	766,1	735,9	768,5	184,2	163,7	621,8	64,2	681,6
% до загального обсягу виробництва	95,0	65,8	92,7	93,6	87,4	86,9	98,5	93,0	96,3	93,7	98,4
Урожайність в господарствах населення, ц/га	190,0	237,7	255,4	208,8	184,0	159,5	85,5	108,8	199,4	126,8	235,6

37,9 тис. га (8,6%), іншими овочами, у т. ч. гарбузами столовими – 29,2 тис. га (6,6%), кабачками – 31,9 тис. га (7,2%), баклажанами – 5,2 тис. га (1,2%), перцем солодким і гірким – 15,3 тис. га (3,5%).

Встановлено, що частка окремих культур у загальному валовому зборі у 2017 р. становить: помідори – 24,4%, капуста – 18,7%, цибуля ріпчаста – 10,5%, морква – 9,0%, буряки столові – 9,0% та огірки – 9,7%. У 2018 р. з 9440 тис. т: помідори – 24,6%, капуста – 17,7%, цибуля ріпчаста – 9,4%, морква – 8,9%, буряки столові – 8,7% та огірки – 10,4% (рис. 5).

Розрахована питома вага виробництва овочів господарствами населення майже за всіма культурами перевищує 90%, за виключенням помідорів – 65,8%, цибулі ріпчастої – 86,9%, моркви – 87,4%. Отже, пропозиція на овочевому ринку України представлена в основному традиційними культурами борщового набору. Частка інших культур становить менше 20%, що явно недостатньо, адже в розвинених країнах світу цей показник сягає 30–35%. До інших овочів належать кабачки, гарбузи столові, перець солодкий та гіркий, часник та зелені культури.

Водночас встановлено зниження питомої ваги сільськогосподарських підприємств у валовому зборі: якщо у 1990 р. показник становив 73%, у 1995 р. – 27,3%, то у 2000 р. – 16,9%, у 2018 р. – 14,5% у загальному валовому виробництві овочів. Сьогодні 85,6% овочів виробляється господарствами населення, 14,4% – сільськогосподарськими підприємствами, з них 3,2% – фермерськими господарствами. У господарствах населення вирощується основна маса овочів: 98,1% картоплі, 95,0% огірків, 93,6% столових буряків, 92,7% капусти, 87,4% моркви, тобто ключовими виробниками овочів виступають господарства населення. Разом з тим урожайність овочів в господарствах населення є нижчою, ніж середня по галузі: огірків – 197,5 ц/га проти 190,0 ц/га, помідорів – 316,5 ц/га проти 237,7 ц/га і т. ін.

Відповідно, у виробників закладено значний резерв підвищення ефективності овочівництва за зростання обсягів ресурсів і обсягів продукції. Так, зі збільшенням посівної площі овочів в одному підприємстві від 5 до 25 га рівень рентабельності підвищується від 32,7 до 34,5%, а понад 25 га – до 35,1%. У разі зростання валового виробництва від 365 ц до 6,6 тис. ц урожайність підвищується від 56,5 до 134,9 ц/га, тобто у 2,4 рази. Собівартість знижується майже вдвічі. Одним із найбільш дієвих факторів інтенсифікації овочівництва є широке і швидке впровадження нових конкурентоспроможних сортів і гетерозисних гібридів, пристосованих до ґрунтово-кліматичних умов відповідних зон України [7].

Пропозиція на ринку овочів відбиває зростання обсягів виробництва, високий рівень задоволення попиту на внутрішньому ринку та змінюється під впливом експортної орієнтації виробників. На локальному ринку користуються попитом тепличні овочі, що вирощуються поза основним сезоном, але це виробництво потребує впровадження нових технологій при великих затратах

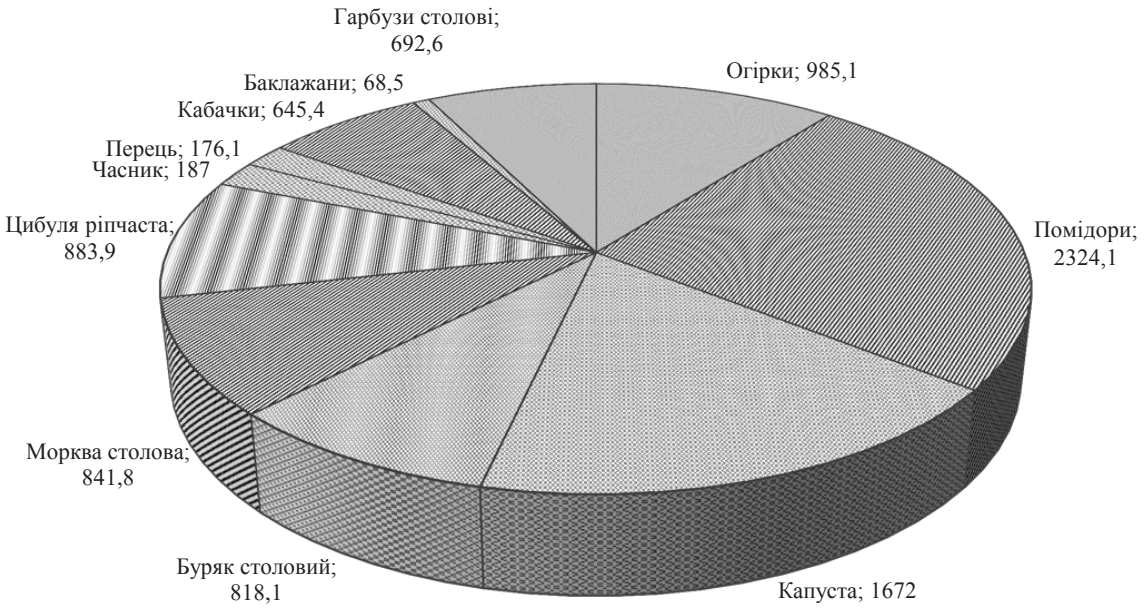

Рис. 5. Структура валового збору овочів всіма категоріями господарств в Україні у 2018 р., тис. т

енергії, значних інвестиційних ресурсів. Додатковими факторами, що стримують розвиток галузі – відсутність післяврожайної доробки продукції (пакування, сортування, охолодження та транспортування). Це впливає на якість продукту в мережах супермаркетів та терміни реалізації [8].

У 2018 р. у товарній структурі експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції свіжі овочі (код 07 згідно з УКТЗЕД) забезпечили 235,7 млн доларів США грошових надходжень і продукти переробки овочів 176,5 млн доларів США (код 20 згідно з УКТЗЕД). Питома вага даних груп у відсотках до підсумку за кодами 1–24 становила лише 1,3 та 0,9%. При цьому експорт овочів у свіжому вигляді зростає, а продукти переробки овочів зменшуються і за вартістю і за питомою вагою, що свідчить про погіршення позицій переробних підприємств на зовнішньому ринку.

У попередній період відзначено зростання: за даними Всесвітньої Торгової Організації, експорт українських овочів та фруктів у 2016 р. склав 532 млн дол. США, а в 2017 р. вже 688 млн дол. США, серед яких: овочі (свіжі, сушені, заморожені) – 283 млн дол. США; фрукти (свіжі, сушені, заморожені) – 240 млн дол. США; перероблені фрукти та овочі (соки, джеми, мармелад та ін.) – 165 млн дол. США. Цибуля, огірки, тепличні овочі затребувані на ринках ЄС, Великобританії, баштанні – на ринках ЄС, Білорусі, Великобританії. Перероблені овочі (заморожені, томатна паста) постачаються переважно на ринки ЄС, Азії, Китаю, Індії, країн Перської затоки. Фрукти та овочі – найбільший сегмент ринку свіжих продуктів України, він генерує 60% загальної виручки [6].

Прогнози на врожай овочів у сезоні 2019/2020 років були оптимістичними, проте вже у серпні, під час збирання нового врожаю, Україна почала активно імпортувати картоплю, чого раніше не відбувалося. Очікується, що у цьому маркетинговому році буде перевищено черговий рекорд імпорту картоплі, тому що ціни на неї зростають, не зважаючи на очікуване збільшення загального обсягу виробництва і достатні темпи її збирання. На даний момент середня оптова ціна на картоплю в Україні перевищила 10 грн/кг, роком раніше вона становила близько 3,5 грн/кг. За прогнозами експертів овочевого ринку, імпорт картоплі не знизиться, навіть якщо ціни впадуть до 7–8 грн/кг, тому що урожай картоплі в Білорусі, Польщі та Росії високий, а ціни в середньому в 2–3 рази нижчі, ніж в Україні.

Отже, вітчизняним виробникам необхідно постійно працювати над підвищенням рівня конкурентоспроможності продукції, здійснювати моніторинг ринкової кон'юнктури за кожним видом овочевої продукції, оскільки зовнішні постачальники швидко реагують на ринкову ситуацію і постачають продукцію в необхідних обсягах і високої якості.

Одночасно однією з ключових проблем розвитку овочевого ринку, на наш погляд, є низький рівень впровадження інновацій, зокрема, через обмежені можливості домінуючого дрібнотоварного виробництва. Причиною згортання крупнотоварного сектору у 1990-х рр., крім всього іншого, стали високі витрати грошових та трудових ресурсів на одиницю площі порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами, що означало їх нижчу рентабельність та привабливість для інвесторів і виробників.

На сьогодні ж створення підприємств замкнутого циклу у найбільш кліматично сприятливій зоні вирощування фіксованої культури є одним із факторів розвитку овочівництва. Наприклад, на півдні України виробники отримують конкурентну на зовнішньому ринку собівартість вирощування томатів відкритого ґрунту для переробки, що зумовило, зокрема, завоювання протягом 10 років стабільної позиції у десятці світових лідерів із виробництва томатної пасти. Вертикально інтегрований холдинг «Агрофьюжн» (Миколаївська область), що включає власне виробництво сировини та 3 переробні заводи, які здатні приймати 12 тис. т сировини на добу, завдяки залученню іноземних інвестицій забезпечує обсяг виробництва томатної пасти на рівні 750 тис. т на рік.

На підставі проведених досліджень визначено перспективні напрями розвитку овочепродуктового сектору й удосконалення пропозиції на овочевому ринку:

– розширення виробництва овочів закритого ґрунту дозволить вітчизняним виробникам не тільки нівелю-

вати сезонність реалізації, а й отримати вищу ціну за вирощену продукцію та, відповідно, вищу частку доданої вартості у ланцюгу поставок, забезпечити високий рівень рентабельності виробництва та вийти на світовий ринок;

– будівництво сучасних овочесховищ забезпечить подовження термінів зберігання продукції, стабілізацію пропозиції і зниження цінової волатильності;

– удосконалення системи післязбиральної доробки овочів, їх сортування, охолодження, пакування сприятиме зростанню обсягів реалізації свіжих овочів у мережах супермаркетів, які віддають перевагу імпортованій продукції навіть протягом основного сезону українських овочів;

– поглиблення спеціалізації підприємств із створенням власної бази переробки і зберігання продукції, розширення асортименту свіжих і перероблених овочів стимулює появу нових видів продукції, адаптованих до зміни преференцій споживачів;

– брендування сприятиме просуванню вітчизняних овочів та продукції їх переробки на світовому ринку;

– удосконалення маркетингових дослідженнь внутрішнього і зовнішнього ринку, забезпечення сертифікації продукції забезпечить оптимізацію структури пропозиції, підвищення її якості, урізноманітнення асортименту, зокрема, у частині розвитку переробки.

Враховуючи те, що близько 90% валового збору овочів забезпечують домашні господарства, потребує вирішення комплекс питань щодо удосконалення системи збуту овочевої продукції та розвитку нових форм господарювання, формування спеціалізованих кооперативних овочівницьких господарств, збутових кооперативів, що забезпечить більш рівномірне постачання овочів протягом року у певному асортименті, посилить вплив сектору домашніх господарств на стабілізацію ринку овочів. Для цього кооперативам необхідно здійснити підбір відповідних сортів і гібридів з різними строками дозрівання, які придатні для переробки, заморожування та закладання продукції на тривале зберігання, забезпечити виробництво/реалізацію оптових партій якісної продукції.

Маркетингові кооперативи створюються для об'єднання економічних зусиль у заготівлі, зберіганні, переробці та реалізації сільськогосподарської продукції; обслуговуючі – матеріально-технічного постачання; надання технічних, технологічних, транспортних, інформаційно-консультаційних, аудиторських та інших послуг. Інвестування у створення власних кооперативних структур, що є альтернативними комерційним, перетворює товаровиробників на впливових операторів ринку, що дозволяє формувати вигідні ціни реалізації та знижувати ризики ринкових коливань [11].

Виробникам слід враховувати, що структура внутрішнього споживання овочів постійно удосконалюється, зокрема, відповідно до моделі здорового харчування, тому виробники мають адаптуватися до вимог споживачів і збільшувати виробництво зелених овочів, урізноманітнювати їх асортиментний склад і підвищувати якісні показники. Вимоги зовнішнього ринку також впливають на структуру виробництва і пропозиції овочів. Йдеться про виробництво нетрадиційних на даний час видів овочів. Наприклад, ТОВ «Грін Тім» орієнтоване на ринок Великобританії, впроваджує новий проект по вирощуванню батату в Херсонській області. Ряд дрібних господарств переорієнтували спеціалізацію із традиційних овочів на спаржу, зелені овочі, спеції.

Перспективною нішею на ринку овочів є органічне виробництво, середня рентабельність інвестицій в яке становить близько 300%, що робить його одним із найпривабливіших напрямів інвестування в українську економіку. Додатковим стимулом є перманентне зростання зовнішнього попиту на органічну продукцію. Розвиток внутрішнього ринку наразі обмежений не лише низькою купівельною спроможністю, а й недостатнім рівнем обізнаності про органічні продукти, несформованістю екологічно відповідальної моделі поведінки споживачів та виробників, відсутністю ефективного маркетингу з боку операторів ринку. Річний обсяг внутрішнього ринку у поточному періоді складає 21–22 млн євро зі споживанням в розрахунку на одну особу 3 євро, тоді як в ЄС – в середньому 53,7 євро [12].

Висновки і перспективи подальших досліджень. На ринку овочевої продукції постійно відбуваються структурні зміни і значні цінові коливання. Організаційно-економічні особливості галузі та формування пропозиції овочів, а саме, переважання серед виробників господарств населення, якісні, структурні та кількісні дисбаланси попиту і пропозиції продукції, недостатня розвиненість інфраструктури зберігання, переробки та збуту впливають на процеси реалізації та взаємодію суб'єктів ринку.

У 2018 р. площі, на яких вирощували продукцію овочівництва, в усіх категоріях господарств становили 440,3 тис. га. При цьому у вирощуванні картоплі на сільськогосподарські підприємства припадає лише 1,2% зібраної площі, виробництвом овочів також переважно займаються господарства населення, їх частка у 2018 р. становить 92,9% від загальної площі.

Валовий збір картоплі склав у 2018 р. 22,5 млн т, овочів – 9,4 млн т, баштанних – 0,5 млн т. Порівняно з 2000 р. обсяги виробництва суттєво збільшилися, валовий збір картоплі у 2018 р. перевищує показник початку досліджуваного періоду на 13,4%, овочів – на 62,2%, баштанних – на 33,9%. Щорічний приріст валового збору картоплі у 2018 р. становить на 1,3%, овочів – 1,7%, баштанних – на 15,1%. Встановлено, що у виробництві картоплі у 2018 р. на господарства населення припадає 98,1% виробленої картоплі, овочів – 85,6%, баштанних – 93,7%.

Внутрішня пропозиція на овочевому ринку України представлена в основному традиційними культурами борщового набору. Частка інших культур становить менше 20%, що недостатньо, адже в розвинених країнах світу цей показник сягає 30–35%. У 2018 р. у товарній структурі експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції свіжі овочі забезпечили 235,7 млн дол. США грошових надходжень і продукти переробки овочів 176,5 млн дол. США.

На основі проведених досліджень визначені перспективні напрями розвитку овочепродуктового сектору і удосконалення пропозиції на овочевому ринку, зокрема розширення виробництва овочів закритого ґрунту, диверсифікація товарного асортименту, подальша розбудова інфраструктури зберігання, переробки та збуту, удосконалення системи планування, прогнозування та логістики, поглиблення спеціалізації підприємств із створенням власної бази переробки і зберігання продукції, просування вітчизняної брендованої продукції, розвиток органічного сегменту, сертифікація продукції відповідно до міжнародних нормативів і стандартів.

Перспективи подальших досліджень будуть зосереджені на ціновій ситуації на ринку овочів та регіональній спеціалізації виробників.

Список використаних джерел:

1. Сєвідова І.О., Лещенко Л.О. Стан, проблеми та перспективи розвитку овочівництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 12. С. 28–33.
2. Галат Л.М. Особливості ринку свіжих овочів в Україні. *Агросвіт*. 2019. № 11. С. 35–44.
3. Логоша Р.В. Трансформації ринку овочів в Україні. *Економіка, фінанси, менеджмент*. 2016. № 3. С. 55–66.
4. Карпенко О. Фермерська стратегія: кооперація і робота над якістю. URL: http://infoindustria.com.ua/fermerska-strategiya-kooperatsiya-i-robota-nad-yakistyu/ (дата звернення: 15.01.2020).
5. Захарчук О.В. Світовий ринок овочів та місце України. *Агросвіт*. 2018. № 3. С. 3–7.
6. Рослинництво України за 2018 рік. Статистичний збірник. Київ, 2019. URL: ukrstat.gov.ua (дата звернення: 13.01.2020).
7. Рудь В.П. Формування та ефективність функціонування регіонального ринку овочевої продукції : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.07.02. Харків, 2006. 24 с.
8. Рубан Н. CLARA відчиняє двері інвестиціям у плодоовочівництво. URL: https://infoindustria.com.ua/clara-vidchinyaye-dveri-investitsiyam-u-plodoovochivnitstvo (дата звернення: 23.01.2020).
9. Поліпшення доступу українського агробізнесу до експортних ринків. Овочі та фрукти. Дослідження проведене в рамках проекту ФАО/ЄБРР. URL: https://ukrainefood.org/.../Дослідження-плодоовочевого-ринку-України-без-брендів (дата звернення: 27.01.2020).
10. Сухий П.О., Заячук М.Д. Сучасний стан та перспективи розвитку овочівництва в Україні. *Ученые записки Таврич. нац. ун-та им. В.И. Вернадского*. 2012. № 3. С. 38–48.
11. Муковіз В.С. Розвиток маркетингових кооперативів в овочівництві : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.06.01.Київ, 2006. 20 с.
12. Yurii Kyrylov, Stanley R. Thompson, Viktoriia Hranovska, Viktoriia Krykunova. The World Trends of Organic Production and Consumption. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development.* Vol. 40. No. 4: 118–127.

References:

1. Sievidova I.O., Leshchenko L.O. (2017) Stan, problemy ta perspektyvy rozvytku ovochivnytstva v Ukraini [The state, problems and prospects of development of vegetable-growing is in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid,* no.12, pp. 28–33.
2. Halat L.M. (2019) Osoblyvosti rynku svizhykh ovochiv v Ukraini [Features of market of green goods are in Ukraine]. *Ahrosvit,* no 11, pp. 35–44.
3. Lohosha R.V. (2016) Transformatsii rynku ovochiv v Ukraini [Transformations of market of vegetablesare in Ukraine]. *Ekonomika, finansy, menedzhment,* no 3, pp. 55–66.
4. Karpenko O. Fermerska stratehiia: kooperatsiia i robota nad yakistyu [Farmer strategy: co-operation and prosecution of quality]. Avialable at: http://infoindustria.com.ua/fermerska-strategiya-kooperatsiya-i-robota-nad-yakistyu (accessed 05 January 2020).
5. Zakharchuk O.V. (2019) Svitovyi rynok ovochiv ta mistse Ukrainy [World market of vegetables and place of Ukraine]. *Ahrosvit,* no. 3, pp. 3–7.
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) *Roslynnytstvo Ukrainy za 2018 rik. Statystychnyi zbirnyk* [A plant-grower of Ukraine is for 2018. Statistical collection]. Avialable at: ukrstat.gov.ua (accessed 13 January 2020).
7. Rud V.P. (2006) Formuvannia ta efektyvnist funktsionuvannia rehionalnoho rynku ovochevoi produktsii [Forming and efficiency of functioning of regional market of vegetable products]. (PhD Tesis). Kharkiv: Kharkivskyi natsionalnyi ahrarnyi universytet imeni V.V. Dokuchaieva.
8. Ruban N. CLARA vidchyniaie dveri investytsiiam u plodoovochivnytstvoie [CLARA opens doors to the investments in a vegetable-growing]. Avialable at: https://infoindustria.com.ua/clara-vidchinyaye-dveri-investitsiyam-u-plodoovochivnitstvo (accessed 23 January 2020).
9. Polipshennia dostupu ukrainskoho ahrobiznesu do eksportnykh rynkiv. Ovochi ta frukty. Doslidzhennia provedene v ramkakh proektu FAO/EBRR [An improvement of access of the Ukrainian agribusiness is to the export markets. Vegetables and fruit. Study is undertaken within the framework of project of FAO / EBRR]. Avialable at: https://ukrainefood.org/.../Doslidzhennia-plodoovochevoho-rynku-Ukrainy-bez-brendiv (accessed 27 January 2020).
10. Sukhyi P.O., Zaiachuk M.D. (2012) Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku ovochivnytstva v Ukraini [The modern state and prospects of development of vegetable-growing are in Ukraine.]. *Uchenie zapysky Tavrych. nats. un-ta ym. V.Y. Vernadskoho,* no. 3, pp. 38–48.
11. Mukoviz V.S. (2006) Rozvytok marketynhovykh kooperatyviv v ovochivnytstvi [Development of marketing cooperative stores in a vegetable-growing] (PhD Tesis). Kyiv: NNTs «Instytut ahrarnoi ekonomiky» UAAN.
12. Yurii Kyrylov, Stanley R. Thompson, Viktoriia Hranovska, Viktoriia Krykunova (2019) The World Trends of Organic Production and Consumption. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 40, no. 4, pp. 118–127.

ПРИОРИТЕТЫ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ПРОДУКЦИИ ОВОЩЕВОДСТВА В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье исследовано современное состояние формирования предложения на рынке овощей. Проанализированы организационно-экономические особенности функционирования отрасли овощеводства, которые влияют на уровень и составляющие предложения. Исследована динамика и структура производства овощей за категориями производителей и видами продукции, что позволило определить основные тренды и факторы влияния на объемы предложения. Обоснованы приоритеты развития отрасли с учетом внутреннего и внешнего спроса, институциональных условий. Проведен анализ структуры производства овощей за видами, предложены мероприятия по диверсификации предложения и усовершенствованию его качественных характеристик. На основании баланса овощей в Украине исследована динамика экспорта и импорта овощной продукции, выявлены потенциальные возможности отечественных предприятий на внешнем рынке, обоснована необходимость развития предложения в направлении разнообразия ассортимента, а также повышения части переработанной овощной продукции, повышения качества и соответствующей сертификации.

Ключевые слова: предложение, рынок овощей, овощи, овощеводство, продукция овощеводства, экспорт, импорт.

PRIORITIES AND FEATURES OF THE VEGETABLE MARKET SUPPLY SHAPING IN UKRAINE

Summary. The paper deals with the current state of the vegetable market supply shaping. The organizational and economic peculiarities that determine the shaping the market of vegetable products supply are figured out: the complex structure of the industry by types of production, methods of cultivation, categories of producers; complicated mechanization of production processes; the need to develop the infrastructure for the storage, processing and marketing of vegetables; complicated forecasting of market conditions; high levels of domestic demand and significant incentives to seek foreign markets. The dynamics and structure of vegetable production by producers' categories were investigated, that allowed to identify the main trends and factors influencing the volume of supply, the priorities of the industry development in terms of internal and external demand and institutional conditions. On the basis of the vegetable balance in Ukraine, the dynamics of export and import were investigated, the potential of domestic enterprises on the external market were identified. The necessity of assortment diversification, as well as increase of the share of processed vegetable products, improvement of quality and certification was substantiated. The export potential of the vegetable industry has been losing due to an imperfect system of storage, processing and vegetable products marketing. The export potential of the vegetable industry has been losing due to an imperfect system of storage, processing and vegetable products marketing. The export of fresh vegetables is increasing, and the products of vegetable processing are diminishing, which indicates the loss of position of processing enterprises in the external market. Necessary to address a complex of issues concerning the improvement of the marketing system for vegetables and the development of innovative forms of farming, the formation of specialized cooperatives, which will ensure supply of vegetables throughout the year in certain assortments, and will facilitate the vegetable market stabilization. The diversification of the product range, promotion of domestic branded products, development of the organic segment, certification of products in accordance with international standards are promising directions of development of the vegetable and food sector and improvement of the vegetable market supply.

Key words: supply, vegetable market, vegetables, vegetable growing, vegetable production, export, import.

УДК 332.1:330.322
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-18

Лещук Г. В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку і аудиту
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника

Leshchuk Halyna
Ph.D. in Economics,
Associate Professor, Professor of Accounting and Auditing,
Carpathian National University named after Vasily Stefanyk

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

Анотація. Запропоновано дефініцію «інвестиційна привабливість регіону» трактувати як збалансовану систему показників, яка характеризує рівень розвитку та потенціал інвестиційної інфраструктури, сформованої на основі соціально-економічного становища регіону та його інфраструктурного комплексу. Систематизовано показники оцінювання інвестиційної привабливості регіону, що дозволило сформувати збалансовану систему показників оцінювання реальної інвестиційної привабливості регіону. Обґрунтовано, що збалансована система показників оцінювання реальної інвестиційної привабливості регіону повинна враховувати критерій рівня суттєвості інформації, визначено три її рівні за вагомістю для потенційного інвестора. Проаналізований практичний вектор оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України засвідчив про наявність певних розбіжностей щодо вибору показників та критеріїв оцінки за експертними думками та «сухими» статистичними даними, що відповідно нівелює сформовані рейтинги регіонів за їхньою інвестиційною привабливістю.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, регіон, оцінювання, показники.

Вступ та постановка проблеми. Вагомим індикатором конкурентоспроможності та соціально-економічного становища регіонів є рівень інвестиційної привабливості, оцінювання якого зумовлює аналізування численних критеріїв та показників. Наприклад, оцінювання рівня загальноекономічного розвитку регіону, стану інвестиційної та комерційної інфраструктури, аналізування різноманітних ризиків. Проте для потенційного інвестора аналізування сукупності численних критеріїв та показників рівня соціально-економічного розвитку регіону не повною мірою може сформувати реальну ситуацію щодо інвестиційної привабливості регіону, оскільки не надає інформації про інвестиційний потенціал та інвестиційні проекти адміністративно-територіальної одиниці. Тому трансформаційні процеси регіональних економічних систем та зміна пріоритетів регіональної економічної політики під впливом глобальних процесів регіоналізації і децентралізації зумовлюють необхідність актуалізації досліджень проблем удосконалення інструментарію оцінювання інвестиційної привабливості та активізації інвестиційних процесів у регіонах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних питань інвестиційної привабливості на регіональному рівні здійснено такими науковцями, як: О.В. Кузьменко, Н.М. Давиденко, Я.Є. Задорожна, С.О. Іщук, Т.В. Кулініч, Н. Макарій, А. П. Дука, Л.М. Борщ, С.В. Герасимова, С.О. Гуткевич та ін. У роботах вказаних авторів закладено науковий фундамент із питань управління інвестиційними процесами на регіональному рівні. Водночас аналіз наукових праць свідчить про те, що низка питань, пов'язаних із визначенням інструментарію, оцінюванням та прогнозуванням інвестиційної привабливості регіону, залишаються невирішеними. Тому є необхідність у подальших теоретико-практичних дослідженнях у цьому напрямі.

Метою статті є дослідження наукових підходів до трактування сутності дефініції «інвестиційна привабливість регіону» та систематизація показників оцінювання інвестиційної привабливості регіону, що дасть змогу сформувати збалансовану систему показників оцінювання реальної інвестиційної привабливості регіону.

Результати дослідження. У науковій літературі відсутнє єдине загальновизнане визначення «інвестиційна привабливість регіону», що зумовлює виникнення значних розбіжностей у методичних підходах щодо вибору показників оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України в сучасних умовах. Аналізуючи цю дефініцію за еволюційним підходом, слід відмітити, що вперше «інвестиційна привабливість регіону» була визначена Агентством із питань запобігання банкрутству підприємств і організацій та Державним комітетом статистики України у 1998 році й містила досить формалізований опис як відповідність регіону основним цілям інвесторів, що полягають у прибутковості, безризиковості та ліквідності інвестицій [1–2].

У сучасних наукових працях [3–5] генезис дефініції «інвестиційна привабливість регіону» ґрунтується на певних концептуальних положеннях, зокрема:

– це сукупність характеристик соціально-економічного розвитку регіону, які сприяють залученню інвестицій;

– це інтегральний показник, що характеризує інвестиційний клімат та інвестиційну інфраструктуру регіону.

При цьому основним недоліком у сучасних трактуваннях сутності дефініції «інвестиційна привабливість регіону» є механізм інтеграції численних показників, критеріїв чи характеристик регіону в єдину сукупність, що в кінцевому підсумку не сформує реальної інвестиційної привабливості регіону для потенційного інвестора.

Доцільно відмітити, що еволюція поняття «інвестиційна привабливість регіону» в сучасних умовах набуває також контексту потенційної та реальної інвестиційної привабливості (інвестора), зокрема:

– потенційна інвестиційна привабливість, що визначається як сукупність регіональних переваг розташування, які впливають на досягнення цілей інвесторів;

– реальна інвестиційна привабливість, що визначається як здатність регіону створювати задоволення для інвестора та впливати на формування фінансового та фізичного капіталу інвестицій [6, с. 3–4];

– інвестиційна привабливість регіону – це поєднання факторів, що зумовлюють поведінку існуючих та потенційних інвесторів економічного розвитку регіону [5, с. 107].

Тому доцільно під час визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість регіону» враховувати таке:

1. Сукупність усіх соціально-економічних показників регіону та рівень розвитку його інфраструктурного комплексу слід вважати фундаментом для формування потенційної інвестиційної привабливості регіону.

2. Необхідно здійснювати комплексний аналіз інвестиційної інфраструктури адміністративно-територіальної одиниці під час визначення інвестиційної привабливості регіону.

На основі наведеного запропоновано дефініцію «інвестиційна привабливість регіону» трактувати як збалансовану систему показників, яка характеризує рівень розвитку та потенціал інвестиційної інфраструктури, сформованої на основі соціально-економічного становища регіону та рівні розвитку його інфраструктурного комплексу.

Окрім цього, згідно із методикою, запропонованою Державною службою статистики України, інвестиційну привабливість регіону запропоновано оцінювати за певними показниками, яку слід вважати розрахунком потенційної інвестиційної привабливості, проте, на нашу думку, при цьому також необхідно враховувати показники оцінки розвитку інфраструктурного комплексу регіону та його інвестиційної інфраструктури. Оскільки саме характеристики рівня розвитку інфраструктурного комплексу регіону впливають на формування реальної інвестиційної привабливості тієї чи іншої адміністративно-територіальної одиниці.

На практиці концептуальними вважаються показники оцінювання інвестиційної привабливості регіону, сформовані за методологією Державної служби статистики України [1] та за методологією, розробленою Конференцією ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD) [7]. Враховуючи вищенаведене, запропоновано збалансовану систему показників оцінювання реальної інвестиційної привабливості регіону (рис. 1), яка під час оцінювання реальної інвестиційної привабливості регіону містить такі блоки аналізу:

I. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону за методологією Державної служби України та UNCTAD, що визначають загальний соціально-економічний стан регіону.

II. Оцінювання рівня розвитку інфраструктурного комплексу регіону.

III. Оцінювання рівня розвитку інвестиційної інфраструктури регіону.

Оскільки загальноприйняті показники за методологією Державної служби України та UNCTAD не можуть повною мірою забезпечити потенційного інвестора необхідною інформацією, запропоновано також здійснювати аналіз інвестиційної інфраструктури регіону із виокремленням інформації про реальні земельні ділянки («greenfield») та об'єкти промислової нерухомості («brownfield»), а також про інвестиційні проекти, що були чи будуть реалізовані.

При цьому основним джерелом інформації для інвестора є підготовлені до інвестування саме земельні ділянки («greenfield») та об'єкти промислової нерухомості («brownfield»), що дозволяють інвестору здійснити порівняння різних інвестиційних пропозицій [8, с. 6].

Сформована збалансована система показників оцінювання реальної інвестиційної привабливості регіону (рис. 1) повинна також враховувати такий вагомий критерій, як рівень суттєвості інформації. Запропоновано під час оцінювання реальної інвестиційної привабливості регіону виділяти три рівні суттєвості інформації для потенційного інвестора:

I. *Високий ступінь суттєвості* – сукупність комплексної, достовірної та своєчасної інформації про стан розвитку інвестиційної інфраструктури регіону із виокремленням даних про земельні ділянки («greenfield»), об'єкти промислової нерухомості («brownfield») та інвестиційні проекти вже реалізовані та потенційні – блок показників оцінювання інвестиційної інфраструктури регіону.

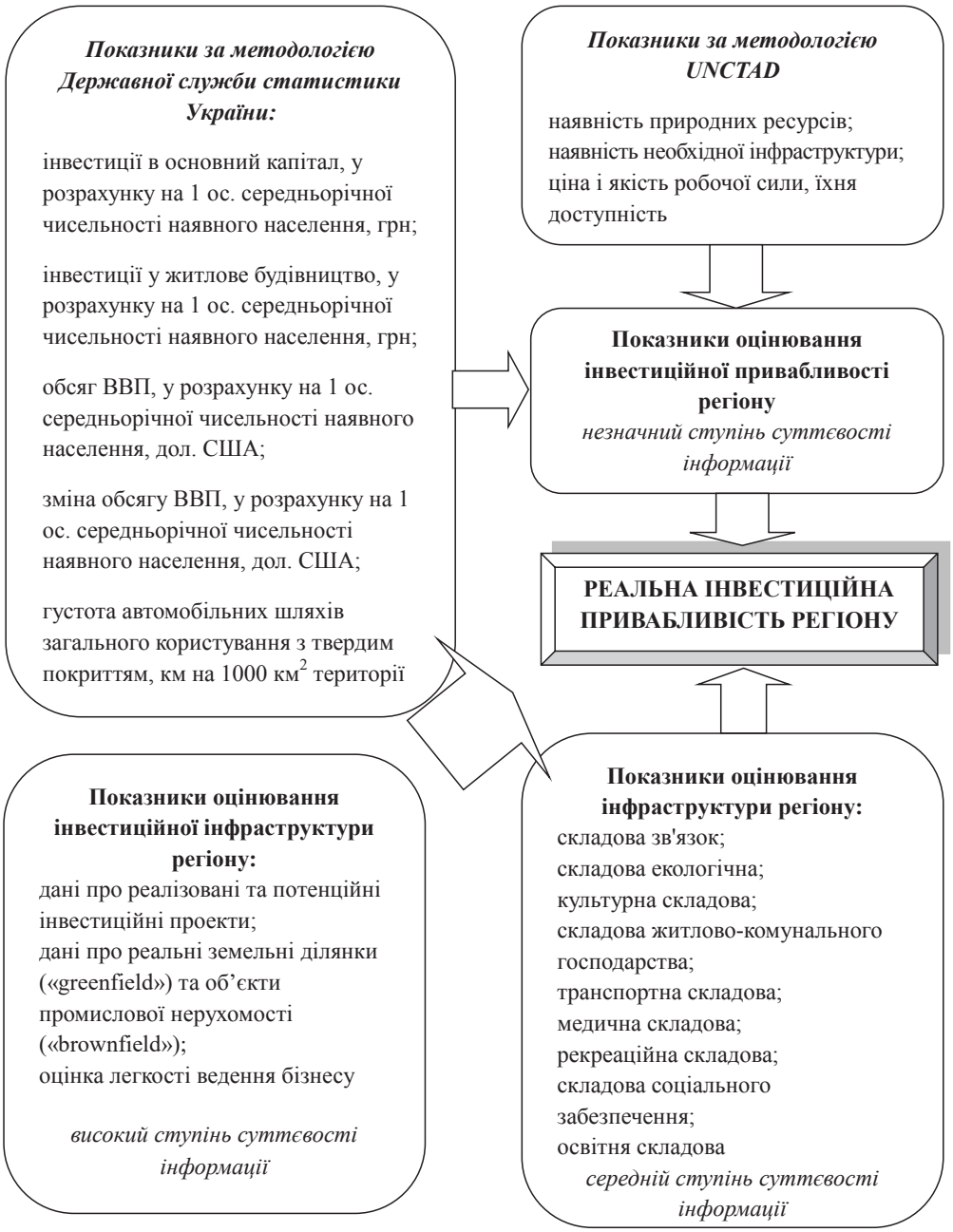

Рис. 1. Збалансована система показників оцінювання реальної інвестиційної привабливості регіону

Джерело: сформовано на основі даних [1; 7; 9, с. 6–8]

II. *Середній ступінь суттєвості* – сукупність комплексних показників аналізування рівня розвитку інфраструктурного комплексу регіону – блок показників оцінювання інфраструктури регіону.

III. *Незначний ступінь суттєвості* – загальні тенденції та інтегральні показники соціально-економічного становища адміністративно-територіальної одиниці – блок показників оцінювання інвестиційної привабливості регіону за методологією Державної служби статистики України та за методологією UNCTAD.

Розподіл згрупованих показників за рівнем суттєвості інформації дозволить потенційному інвестору визначити алгоритм дій при оцінюванні інвестиційної привабливості того чи іншого регіону та сформувати комплексний аналіз саме про реальний інвестиційний потенціал адміністративно-територіальної одиниці.

Аналізуючи практичний вектор оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України, слід відмітити таке:

1. Дані державної служби статистики України за регіонами (до прикладу, капітальні інвестиції за регіонами, індекси капітальних інвестицій за регіонами тощо) є досить «сухими» статистичними показниками і не інформують майбутніх потенційних інвесторів про реальну ситуацію в регіонах. Такі дані є недостатніми для формування відповідних рейтингів регіонів за характеристикою інвестиційної привабливісті.

2. Більш комплексним показником є індекс інвестиційної привабливості European Business Association (EBA), який характеризує інвестиційний клімат в країні, дозволяє визначити ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання, зокрема, його привабливість як для інвесторів, що вже знайшли себе на

цьому ринку, так і для тих, хто лише входить в Україну. При цьому індекс інвестиційної привабливості розраховується як середнє арифметичне оцінок п'яти аспектів інвестиційного клімату (сукупність політичних, економічних, законодавчих, регуляторних та інших факторів). Індекс інвестиційної привабливості EBA є вагомим показником саме для іноземних інвесторів, оскільки надає інформацію про загальний стан в країні.

3. Практичним та досить інформативним є рейтинг «Regional Doing Business» офісу ефективного регулювання (Better Regulation Delivery Office), який дозволяє оцінити легкість ведення бізнесу в усіх обласних центрах України та, нашу думку, повною мірою характеризує саме реальну ситуацію в регіонах. За адаптованою методологією Світового банку виокремлено такі напрями взаємодії бізнесу із владою, як [10]: одержання дозволів на будівництво; оформлення земельної ділянки під об'єктом нерухомості; приєднання до електромереж; створення підприємства; сплата місцевих податків; електронні сервіси. Слід відмітити, що основними критеріями оцінювання є часовий та вартісний критерії оцінки, що витрачаються на проходження офіційних процедур, а також кількість візитів до органів влади.

4. Визнаним у світі та вагомим серед потенційних інвесторів є щорічне дослідження групи Світового банку – Doing Business Report, що оцінює простоту здійснення підприємницької діяльності на основі 11 індикаторів, які відображають регуляторні, фіскальні та ринкові обмеження, що ускладнюють або сприяють веденню бізнесу в країні та впливають на інвестиційну привабливість. Зокрема, аналіз тенденцій в Україні протягом 2016–2020 рр. за критерієм «легкість ведення бізнесу» (Ease of doing business ranking) свідчить про певні позитивні зміни, проте у 2019 році вони були дещо менші, ніж у попередні роки (рис. 2).

За висновками Doing Business, проведені реформи у 2018–2019 роках в Україні засвідчили про вирішення питань щодо: дозволів на будівництво шляхом впорядкування видачі дозволів на будівництво; полегшення отримання електроенергії за рахунок упорядкування видачі технічних умов та впровадження географічної інформаційної системи; спрощення реєстрації права власності шляхом підвищення прозорості системи управління земельними ресурсами; покращення доступу до кредитної інформації шляхом створення нового публічного реєстру кредитів у Національному банку України; посилення захисту міноритарних інвесторів, вимагаючи більшого розкриття угод із зацікавленими сторонами; скорочення часу імпорту, за рахунок спрощення вимог відповідності для сертифікації автозапчастин [11].

Слід також відмітити, що наведені вище методології та рейтинги оцінювання інвестиційної привабливості регіонів жодним чином не враховують інформацію про реальні земельні ділянки («greenfield») та об'єкти промислової нерухомості («brownfield»), а також дані про їхнє географічне розташування / близькість до кордону. Проте, враховуючи дані про земельні ділянки, об'єкти промислової нерухомості та їхню близькість до кордону, можливо більш комплексно оцінити реальну інвестиційну привабливість регіону. Наприклад, серед усіх регіонів України за цим критерієм найоптимальнішим є розташування західних регіонів.

Висновки. Таким чином, оцінюючи реальну інвестиційну привабливість регіону, доцільно застосовувати збалансовану систему показників, яка характеризує рівень розвитку та потенціал інвестиційної інфраструктури, сформованої на основі соціально-економічного становища регіону та його інфраструктурного комплексу, а також доцільно враховувати: комплексну інформаці. про земельні ділянки («greenfield») та об'єкти промислової нерухомості («brownfield»); сприятливе географічне розташування регіону; наявність висококваліфікованих працівників та менеджерів; природно-ресурсний потенціал регіону; індекс ризиків, в тому числі інвестиційних; інформативність інвестиційного веб-порталу про регіон та інвестиційні паспорти відповідної адміністративно-територіальної одиниці. При цьому слід акцентувати увагу на тому, що різноманітні дослідження та сформовані рейтинги інвестиційної привабливості регіонів, які здійснюються зовнішніми експертами, завжди будуть більш об'єктивними, інформативними та сприятимуть визначенню реальної ситуації, ніж формалізовані оцінки, зроблені резидентами цієї країни, чи аналіз «сухих» статистичних показників, що відповідно нівелює сформовані рейтинги регіонів за їхньою інвестиційною привабливістю.

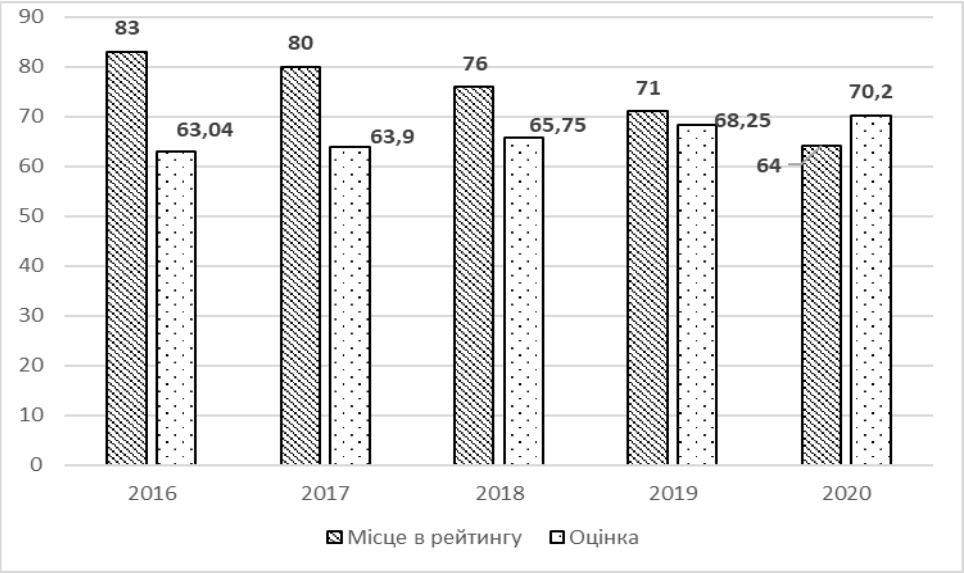

Рис. 2. Динаміка за критерієм «легкість ведення бізнесу» (Ease of doing business ranking) в Україні

Джерело: сформовано на основі звітів Світового банку [11]

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку. Наказ Держкомстату України № 114 від 15.04.2003 р. URL: http://uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/index.htm (дата звернення: 15.01.2020).
2. Про затвердження "Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій" : наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій № 22 від 23.02.1998 р. // *Офіційний вісник України*. 1998. № 8. С. 243.
3. Давиденко Н.М. Оцінка інвестиційної привабливості регіону в умовах сучасних викликів. *Економічний форум*. 2017. № 2. С. 86–93.
4. Замазєєва Г.В. Удосконалення інструментарію підвищення інвестиційної привабливості регіональної економічної системи : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.05. Одеса, 2017. 22 с.
5. Davydenko, N., Buriak, A., Demyanenko, I. Investment attraction of the agricultural sector of the Ukrainian region in the contemporary conditions of socio-economic development. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4(1). P. 106–110. doi: 10.30525/2256-0742/2018-4-1-106-110 (дата звернення: 15.01.2020).
6. Regional investment attractiveness 2016. Warsaw School of Economics. prof. Hanna Godlewska-Majkowska. Warsaw School of Economics. Warsaw. URL: http://www.paiz.gov.pl/publications/regions (дата звернення: 15.01.2020).
7. World investment report 2012 – Towards a New Generation of Investment Policies, 05 Jul 2012 [Electronic resource]. United nations conference on trade and denelopment *(UNCTAD).* URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf (дата звернення: 15.01.2020).
8. Рекомендації Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо стандартів залучення та супроводу інвесторів на місцевому те регіональному рівні. URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/489/Methodology_on_investors_support_on_regional_and__local_levels__1_.pdf (дата звернення: 15.01.2020).
9. Інфраструктура регіонів України. Пріоритети модернізації. Аналітичне дослідження. ГО «Поліський фонд міжнародних та регіональних досліджень», Фонд імені Фрідріха Еберта. Київ, 2017. 108 с.
10. Рейтинг «Regional Doing Business». URL: http://rdb.brdo.com.ua/ (дата звернення: 15.01.2020).
11. Doing Business Report. URL: https://www.doingbusiness.org/ (дата звернення: 15.01.2020).

References:

1. Pro zatverdzhennia Metodyky rozrakhunku intehralnykh rehionalnykh indeksiv ekonomichnoho rozvytku [On approval of the Methodology for calculating integrated regional economic development indices] Order of the State Statistics Committee of Ukraine vol. 114 of April 15, 2003. Available at: http://uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/index.htm (accessed: 15 January 2020).
2. Pro zatverdzhennia "Metodyky intehralnoi otsinky investytsiinoi pryvablyvosti pidpryiemstv i orhanizatsii" : nakaz Ahentstva z pytan zapobihannia bankrutstvu pidpryiemstv i orhanizatsii # 22 vid 23.02.1998 r. [On Approval of "Methodology for Integral Assessment of Investment Attractiveness of Enterprises and Organizations": Order of the Agency for Bankruptcy Prevention of Enterprises and Organizations] *Ofitsiinyi visnyk Ukrainy [*Official Bulletin of Ukraine]. 1998. Vol. 8. P. 243.
3. Davydenko N.M. (2017) Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehionu v umovakh suchasnykh vyklykiv [Assessment of the investment attractiveness of the region in the face of modern challenges]. *Economic Forum,* vol. 2, pp. 86–93.
4. Zamazieieva H.V. (2017) Udoskonalennia instrumentariiu pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti rehionalnoi ekonomichnoi systemy [Improving the toolkit to increase the investment attractiveness of the regional economic system] (PhD Thesis), Odessa: Odessa. nat. Acad. food. technologies.
5. Davydenko, N., Buriak, A., Demyanenko, I. (2018) Investment attraction of the agricultural sector of the Ukrainian region in the contemporary conditions of socio-economic development. *Baltic Journal of Economic Studies*. vol. 4(1), pp. 106–110. doi: 10.30525/2256-0742/2018-4-1-106-110 (accessed: 15 January 2020).
6. Regional investment attractiveness 2016. Warsaw School of Economics. prof. Hanna Godlewska-Majkowska. Warsaw School of Economics. Warsaw. Available at: http://www.paiz.gov.pl/publications/regions (accessed: 15 January 2020).
7. World investment report 2012 (2012) Towards a New Generation of Investment Policies, [Electronic resource]. United nations conference on trade and denelopment *(UNCTAD).* Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf (accessed: 15 January 2020).
8. Rekomendatsii Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy shchodo standartiv zaluchennia ta suprovodu investoriv na mistsevomu te rehionalnomu rivni [Recommendations of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine on standards of attraction and support of investors at the local and regional level]. Available at: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/489/Methodology_on_investors_support_on_regional_and__local_levels__1_.pdf (accessed: 15 January 2020).
9. Infrastruktura rehioniv Ukrainy. Priorytety modernizatsii (2017) [Infrastructure of the regions of Ukraine. Modernization priorities] Analytical research. NGO "Polissya Fund for International and Regional Studies", Friedrich Ebert Foundation. Kiev, 108 p.
10. Rating «Regional Doing Business». Available at: http://rdb.brdo.com.ua/ (accessed: 15 January 2020).
11. Doing Business Report. Available at: https://www.doingbusiness.org/ (accessed: 15 January 2020).

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация Предложено дефиницию «инвестиционная привлекательность региона» трактовать как сбалансированную систему показателей, которая характеризует уровень развития и потенциал инвестиционной инфраструктуры, сформированной на основе социально-экономического положения региона, его инфраструктурного комплекса. Систематизированы показатели оценки инвестиционной привлекательности региона и сформирована сбалансированная система показателей оценки реальной инвестиционной привлекательности региона. Обосновано, что сбалансированная система показателей оценки реальной инвестиционной привлекательности региона должна учитывать критерий уровня существенности информации, определены три ее уровня по значимости для потенциального инвестора. Практический вектор оценки инвестиционной привлекательности регионов Украины

засвидетельствовал определенные разногласия в выборе показателей и критериев оценки экспертными мнениями и «сухими» статистическими данными, что нивелирует сформированные рейтинги регионов по их инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, регион, оценка, показатели.

SYSTEMATIZATION OF THE APPROACHES TO ESTIMATING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF A REGION

Summary. Transformation processes of the regional economic systems, changing the priorities of regional economic policy under the influence of global processes of integration and regionalization, as well as decentralization, caused the necessity of research the problems of activation of investment processes in the regions of Ukraine and improvement of tools for valuation and increase of their investment attractiveness. However, a number of issues related to determining the factors affecting the investment attractiveness of the region on its development, researching the factors and reserves of its enhancement, their evaluation and forecasting, are still remaining unresolved and thus become actual issues for nowadays. There is no single commonly accepted definition of the notion of "investment attractiveness of a region" in the scientific literature, which causes significant differences in methodological approaches to the selection of indicators / criteria for evaluating the investment attractiveness of Ukrainian regions. This research proposes to define the notion of "investment attractiveness of the region" as a balanced system of indicators that characterizes the level of development and potential of investment infrastructure, formed on the basis of the social and economic situation of a region and its infrastructure complex. The indexes of the region's investment attractiveness are systematized and a balanced system of indicators of the real investment attractiveness of the region is formed, which is based on the blocks of indicators of the region's investment attractiveness evaluation, the assessment of the regional infrastructure and the evaluation of the investment infrastructure. It is substantiated that a balanced system of indicators for assessing the real investment attractiveness of a region should take into account the criterion of the level of information materiality, thus three levels of importance for a potential investor are formed. The analyzed practical vector for assessing the investment attractiveness of the regions of Ukraine testified to certain differences in the selection of the indicators and evaluation criteria by expert opinions and “dry” statistics data, which accordingly offset the formed ratings of the regions by their investment attractiveness.

Key words: investment attractiveness, region, evaluation, indicators.

УДК 339.92:330.34(477)(045)
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-19

Мізюк С. Г.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет
Білик А. В.
студентка
Національного авіаційного університету

Miziuk Svitlana
PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor in the Department of Air Transport Economics,
National Aviation University
Bilyk Anna
Student
National Aviation University

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Анотація. У статті описується характер сучасного стану розвитку транснаціональних компаній, а також позитивний та негативний вплив їхньої діяльності на національну економіку. Здійснено аналіз припливу прямих іноземних інвестицій в Україну та перелік існуючих ТНК на інших територіях. Визначено загрозу транснаціоналізації для приймаючої країни на національному, комерційному та громадянському рівнях та визначено основні шляхи її зменшення. Встановлено та проаналізовано розподіл іноземних підприємств в Україні за галузями економіки. Визначено найбільших інвесторів серед ТНК у промисловість України та встановлено сумарний приплив прямих іноземних інвестицій.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, позитивний і негативний вплив, національна економіка, прямі іноземні інвестиції.

Вступ та постановка проблеми. У сучасній фазі світової економіки транснаціональні корпорації (ТНК) стали одним із головних рушіїв глобалізації. Вони представляють понад 50% світового виробництва, понад 75% світової торгівлі та міграції міжнародного капіталу, понад 80% міжнародного трансферу технологій. В останні роки

багатонаціональні компанії стали головним структурним елементом в економіці більшості країн, основною силою їхнього розвитку та ефективності. Інтернаціоналізація виробництва та капіталу, лібералізація зовнішньої торгівлі та поява транскордонних стратегічних альянсів поставили ТНК в центр глобального економічного розвитку. Сьогодні ТНК вирішують ключові виклики нового економічного та територіального поділу світу та створили найбільшу групу іноземних інвесторів та носіїв нових технологій як у виробничій, так і у невиробничій сфері.

Діяльність транснаціональних компаній має прямий вплив на платіжний баланс, обсяги виробництва, зовнішньоторговельний оборот, зайнятість та конкурентоспроможність економіки, що приймає. Інвестиції в конкретний сектор країни-реципієнта часто супроводжуються переміщенням робочої сили, технологій та інших ресурсів із країни походження, тому пов'язані з цим політичні фактори все частіше пояснюються здійсненням контролю за національною економікою. Для цього необхідний аналіз принципів та механізмів діяльності ТНК з метою вдосконалення державної політики їх регулювання та створення сприятливих умов для залучення капіталу до національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Процеси транснаціоналізації та діяльності ТНК детально вивчені іноземними та вітчизняними авторами. Іноземними представниками є Дж. Брейль, Дж. Даннінг, Р. Кейвс, Х. Коуз, С. Майєрс, С. Росс, С. Хеймер. У нашій науці проблему вивчали А. Архипов, А. Астапович, О. Білорусь, Г. Давтян, А. Ковальов, О. Полоус, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, А. Наговицин, О. Стаг, В. Рокоча.

Однак, незважаючи на велику кількість наукових досягнень, проблема функціонування ТНК у сучасних економічних умовах залишається важливою. Вплив ТНК на глобальну економіку все більше диференціюється. Глобальна фінансово-економічна криза спричинила зміни в поведінці ТНК – всі ці тенденції потребують постійного наукового моніторингу. Однак визначення перспектив інвестиційного процесу в Україні залишається важливим питанням, оскільки розширення іноземних ТНК на український ринок є одним із найважливіших наслідків інтеграційних процесів. ТНК в Україні працюють не на повну потужність, тому Україна все ще має шанс впливати на діяльність на своїй території і потребує всебічної та збалансованої політики державного регулювання.

Метою дослідження є оцінка інвестиційної діяльності ТНК та їхніх перспектив в Україні в контексті глобалізації світової економіки.

Результати дослідження. У сучасних умовах становлення та розвитку глобалізації економічних систем різних країн це поняття можна розглядати як процес міжнародного економічного розвитку, що характеризується певним розвитком та певним етапом і визначає засоби інтеграції країни світової економічної системи. Водночас це один із найвибагливіших етапів глобального економічного розвитку, оскільки навіть найбільш розвинені країни стикаються з проблемою забезпечення ефективності виробництва за рахунок міжнародного співробітництва, що виникає внаслідок міжнародного поділу праці. Нині двигуном глобалізації стало зростання конкуренції, і найбільше вигоди отримують лише промислово розвинені країни, що, безперечно, відображає негативні наслідки для країн, що розвиваються, або економіки з низьким рівнем доходу.

Глобальні зміни відображаються у таких формах, як: міжнародні інвестиції, ТНК, транснаціональні стратегічні альянси, міжнародні фінансові центри, засоби масової інформації, глобальні комунікаційні системи, міжнародні регіональні асоціації тощо. [4]. Проміжні форми використовують місцеві у всіх міжнародних національних науково-дослідних процесах серед ТНК.

Відповідно до офіційного визначення Конференції Організації Об'єднаних Націй з питань торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), багатонаціональні компанії (багатонаціональні компанії, транснаціональні компанії, транснаціональні компанії, транснаціональні компанії) – це компанії, що асоціюють будь-яку юридичну особу або організаційно-правові форми у двох чи більше країнах та пропонують єдину політику та глобальну стратегію прийняття рішень.

Експерти ООН виділили характеристики, які характеризують компанію як транснаціональну:

– річний дохід такого підприємства повинен перевищувати 100 млн дол. США;

– наявність філії як мінімум у шести країнах;

– аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції [6].

Мультинаціональна позиція компанії відображається на структурі її активів. Вона охоплює до 25% від загального обсягу відповідної продукції [2].

Поки що найбільшою у світі ТНК є китайська компанія ISVS, капітал якої становить 3124,9 млрд дол. США. У Топ-10 кращих ТНК у світі входять китайські фірми China Construction Bank, Agricultural Bank of China, Petro China та фірми США: JPMorgan Chase, Berkshire Hathaway, Exxon Mobil, General Electric, Wells Fargo [6].

Найсильніші ТНК знаходяться у США, Європейському Союзі та Китаї. Проте набувать розвитку ТНК таких нових індустріальних країн, як Південна Корея, Бразилія, Гонконг та Мексика, що зумовлено впровадженням цими державами стратегії застосування конкурентних переваг.

Зміцнення ТНК у швидко зростаючих азіатських країнах має важливе значення – це нова розстановка сил на світовому ринку. Вперше за десятиліття США втратили статус найбільшої світової економічної сили, як повідомляє Fox News із посиланням на МВФ, згідно з яким обсяг національного економічного виробництва в Росії та Китаї зараз становить 17,6 трлн , у США – 17,4 трлн. За даними Financial Times, китайську економіку зараз можна вважати найбільшою у світі, але країна ще не є найбагатшою, ВВП на душу населення в Китаї, як і раніше, менше чверті від американського рівня.

З 500 найсильніших міжнародних (багатонаціональних) компаній (ТНК) 85 з них контролює 70% усіх іноземних інвестицій. ТНК працюють не у всіх сферах. Більшість транснаціональних компаній працюють у нафтовій, хімічній, автомобільній та електронній галузях. Це тому, що в цих сферах створювати міжнародні галузеві асоціації простіше і зручніше. 500 найпотужніших транснаціональних компаній продають 95% фармацевтичної продукції, 80% електроніки та хімікатів та 76% продукції машинобудування (виробництво). Більше половини або 60% міжнародних компаній зайняті у виробництві, 37% – у сфері послуг та 3% у гірничій справі та сільському господарстві [5].

Значною мірою ТНК визначає динаміку та структуру, рівень конкурентоспроможності на світовому ринку товарів і послуг, а також міжнародний рух капіталу та передачу технологій (знань). Вони також визначають пропорції економіки приймаючої країни, країни походження та приймаючої економіки.

Транснаціональні корпорації відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, яке все більше розширюється в процесі поглиблення виробничих зв'язків між компаніями різних країн.

Траннасціональні корпорації займають 40% світової торгівлі послугами, 90% патентів, ліцензій, ноу-хау. Вони

представляють половину найбільших світових економік і контролюють 50% світової торгівлі та 67% зовнішньої торгівлі.

Сьогодні ТНК є реальним показником того, що рівень концентрації капіталу та виробництва перейшов національні кордони, що вони зайняли сильну позицію не лише в національній економіці, а й у світовій економіці.

Зважаючи на швидкий розвиток та захоплення зростаючої частки національних економік різних країн сучасними ТНК та їхню зростаючу роль у процесах глобалізації та інтернаціоналізації, на наш погляд, доцільно оцінити їхній вплив на Україну, яка потребує фінансової підтримки, технологічної допомоги та великого досвіду міжнародних компаній. Тому глобальні економічні зв'язки та взаємодії національних економік можуть стабілізувати розвиток продуктивних сил та забезпечити рівень життя населення.

У межах національної економічної системи розвиток транснаціональної діяльності передбачає вирішення двох основних завдань: залучення ресурсів, необхідних для розвитку капіталу, та проведення власної політики розширення на зовнішніх ринках. У цьому відношенні ми вивчимо динаміку транснаціональних ідей в українській справі.

Сьогодні найвищу форму економічної діяльності, яка є на національному рівні, становлять фінансові та промислові групи, спрямовані на розширення та перетворення їх у багатонаціональні корпорації. Водночас потужні промислові та фінансові комплекси не здатні діяти на міжнародному рівні, на рівні інших ТНК у світі. Об'єктивними проблемами в Україні щодо розширення діяльності ТНК є:

– нестабільність політичного та правового середовища країни;

– недостатній розвиток ринкової інфраструктури;

– коливання національної валюти;

– недостатній розвиток внутрішнього інвестиційного ринку;

– обмежена зовнішньоторговельна орієнтація;

– затримка з інформуванням країни;

– малі (глобальні) бізнес-групи;

– науково-технічна діяльність, інноваційна частина управління;

– криза у високотехнологічних секторах тощо. [4]

Транснаціональні корпорації впливають на країни базування та приймаючі країни. Їхня стратегія повинна постійно працювати в різних компаніях. Позитивний вплив ТНК на економіку базується на створенні додаткових робочих місць, відродженні внутрішньої торгівлі, впровадженні інновацій та збуті нової продукції.

За даними Національного комітету статистики, за останні роки наша країна викликала значну зацікавленість іноземних інвесторів до економічного та промислового виробництва. Станом на 1 січня 2018 року в країну інвестували 2 млрд 451,7 млн дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу) [6]. Сумарно в Україну інвестувала 131 країна.

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 13 млрд 710,6 млн дол., Німеччина – 5 млрд 720,5 млн

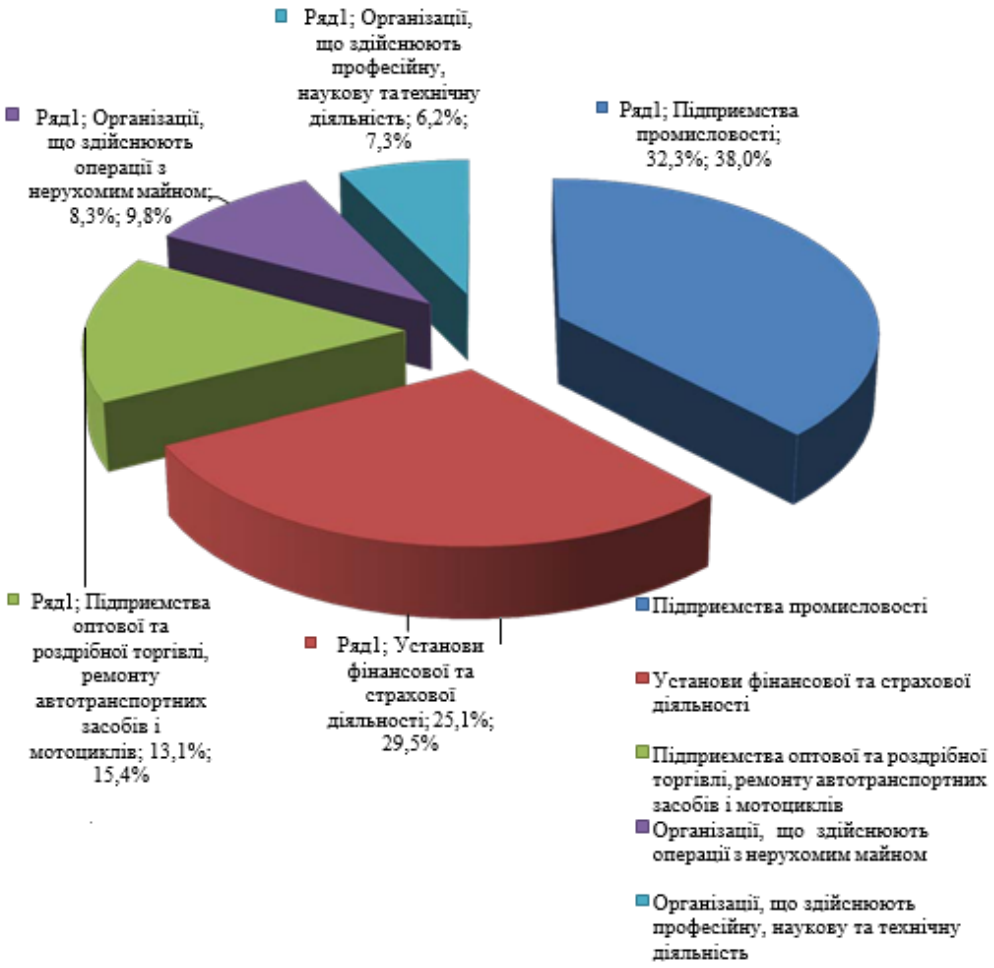

Рис. 1. Розподіл іноземних підприємств в Україні за галузями економіки [6]

Таблиця 1

Найбільші інвестори серед ТНК у промисловість України

Інвестор	Сума, млн дол. США	Сфера вкладення капіталу
Pepsi Co (США)	250	Виробництво безалкогольних напоїв, мережа ресторанів Pizza
Компанія «Київстар GSM»	240	Телекомунікації. Роумінг більшості міст та автомагістралей України
Coca Cola (США)	230	«Кока Кола Аматіл Україна» (виробництво безалкогольних напоїв)
Компанія McDonald's	100	Заклади харчування, розширення власної мережі ресторанів швидкого обслуговування
Компанія GoldenTelecom	100	Телекомунікації. Об'єднання в одному опера- торі всіх доступних послуг зв'язку, що являє собою додаткову конкурентну перевагу на вітчизняному ринку
Компанія Cargill	85	Харчова промисловість, сільське господарство, торгівля. У 2000 р. розпочав роботу завод із виробництва олії потужністю 300 т. с
Корпорація Nestle	41	Кондитерська промисловість
Компанія Sun INBEW	40	Пивоварна промисловість
Нафтова компанія «ЛУКОЙЛ»	37	Нафтова галузь
BAT Industries PLC (Велика Британія)	35	Контрольний пакет акцій тютюнової фабрики в Прилуках, модернізація виробництва сигарет
Компанія Kraft Jacobs Suchard	20	Харчова промисловість, виробництво кондитерських виробів
Otis Elevator Ins (США)	17	UkrOtis (виробництво та обслуговування ліфтів)
Tetra Laval (Швеція)	7,6	Tetrapack Kiev (виробництво упаковки для харчових продуктів)
Siemens AG (Німеччина)	5,8	MTM Telecom (виробництво комунікаційного обладнання)

Джерело: розроблено автором за даними [3]

дол., Нідерланди – 5 млрд 111,5 млн дол., Австрія – 2 млрд 526,4 млн дол., Велика Британія – 2 млрд 145,5 млн дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1 млрд 997,7 млн дол., Франція – 1 млрд 614,7 млн дол., Швейцарія – 1 млрд 390,6 млн дол. та Італія – 999,1 млн дол. [6].

Більшість іноземних інвестиційних фірм зосереджені у виробничих галузях, фінансовій та страховій діяльності, а найменше – в організаціях, що займаються науково-технічною діяльністю (рис. 1).

Економіка України запропонувала іноземним інвесторам можливість збільшувати свій капітал за допомогою використання природних ресурсів та дешевої робочої сили. Важливою причиною приходу ТНК у національну економіку також стала можливість залучити новий великий ринок збуту продукції та послуг.

Значний іноземний капітал країна отримала завдяки інвестиціям ТНК, що ми можемо побачити з табл. 1.

Іноземні ТНК здатні зробити свій внесок у модернізацію капіталомістких галузей та покращити загальний рівень корпоративного управління для надання певних антикризових гарантій. Українські партнери можуть проникати на традиційні ринки товарів та на нові ринки через свої канали.

Для того щоб повністю оцінити роль ТНК у приймаючих країнах, необхідно визначити не тільки переваги їхньої діяльності для економіки України, але й загрози, з якими вони стикаються.

Найбільша небезпека полягає в тому, що функціонування ТНК є транснаціональним і приводить до формування відносин між державами. На наш погляд, загрози для національної економіки такі. По-перше, кількість ТНК та їхніх філій настільки велика, що вони перевищують кількість країн. Це дає їм можливість безпосередньо спілкуватися з главами держав та чинити тиск на уряд, що приймає.

По-друге, кінцевою метою ТНК є максимізація прибутку, саме тому вони не звертають уваги на негативні економічні та соціальні наслідки в країні та виснаження природних ресурсів. ТНК можуть лобіювати прийняття певних законів на їхню користь у приймаючій країні. З метою гарантування ділової політики ТНК проводять іноземну дипломатію на основі власної корпоративної ідеології.

По-четверте, світові резерви ТНК у кілька разів перевищують загальні резерви всіх центральних банків у світі.

По-п'яте, більші шанси на те, що іноземні інвестори захоплюють перспективні та більш досконалі види діяльності у приймаючій країні та можуть нав'язувати застарілі екологічні технології вітчизняним компаніям. В Україні більшість іноземних компаній орієнтуються на торгівлю, ремонт, нерухомість, будівництво та переробку сировини, що дозволяє їм швидко отримувати прибуток. Водночас видобуток та сільське господарство були привабливими для іноземних інвесторів, які виводили їх за межі міжнародного рівня. У багатьох країнах деякі галузі (металургія, повітряний транспорт, суднобудування, телекомунікації, енергетика) закриті для іноземних інвестицій, оскільки вони реально чи потенційно становлять основу національної оборони та безпеки. Україна дозволила іноземним компаніям увійти до цих галузей [3].

Висновки. Підсумовуючи, слід зазначити, що прихід ТНК в Україну має позитивний вплив на національну економіку, оскільки компанії, як правило, демонструють високу продуктивність праці та капіталу, впроваджують нові технології та ефективне управління. З іншого боку, ТНК абсолютно байдужі до української економіки загалом, оскільки вони хочуть залучити до міжнародного розподілу праці лише прибуткові галузі української економіки. Така орієнтація ТНК може призвести до зниження менш вигідних сегментів національної економіки.

Економічні реформи в Україні планують продовжити транснаціоналізацію українських підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності та фінансових можливостей. Оцінюючи сучасну фазу економічного розвитку України, слід зазначити, що транснаціоналізація економіки може стати механізмом, який створить нові пріоритети соціально-економічного розвитку, зовнішньополітичні стратегії та виграє від участі України в міжнародній торгівлі. Однією з основних стратегічних цілей державної політики має стати подальше створення національних ТНК, що підвищить ефективність суспільного виробництва, задоволення споживачів та покращить конкурентну позицію суспільства.

Список використаних джерел:

1. Карпенко В.Г. Фінансові механізми транснаціональних корпорацій у системі сучасної світової економіки. *Наукові праці НДФІ*. 2009. № 1. С. 42.
2. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектору національної економіки України. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму.* 2012. № 1. С. 250–258.
3. Мекшун П.В. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічну безпеку держави. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2013. № 4. С. 157–162.
4. Одягайло Б.М. Міжнародна економіка: навчальний посібник / Б.М. Одягайло. К.: Знання, 2005. С. 369–370.
5. Офіційний сайт журналу Forbes. The world`s biggest public companies. URL: http://www.forbes.com (дата звернення: 19.01.2020).
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 19.01.2020).
7. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD. URL: www.unctad.org (дата звернення: 21.01.2020).

References:

1. Karpenko V.G. (2009) Finansovi mekhanizmy transnacionaljnykh korporacij u systemi suchasnoji svitovoji ekonomiky [Financial Mechanisms of Transnational Corporations in the System of Contemporary World Economy]. *Naukovi praci NDFI*, vol. 1, pp. 42.
2. Makedon V.V. (2012) Format vzajemodiji transnacionaljnykh korporacij ta realjnogho sektoru nacionaljnoji ekonomiky Ukrajiny [Formation of the Transition of Transnational Corporations and the Real Sector of the National Economy of Ukraine]. *Bjuletenj Mizhnarodnogho Nobelivsjkogho ekonomichnogho forumu,* vol. 1, pp. 250–258.
3. Mekshun P.V. (2013) Vplyv dijaljnosti transnacionaljnykh korporacij na ekonomichnu bezpeku derzhavy [Influence of transnational corporations' activity on the economic security of the state]. *Naukovyj visnyk ChDIEU*, vol. 4, pp. 157–162.
4. Odjaghajlo B.M. (2005) Mizhnarodna ekonomika [International economics]. Kyiv: Znannja. (in Ukrainian)
5. Oficijnyj sajt zhurnalu Forbes. The world`s biggest public companies. URL: http://www.forbes.com (date of appeal 19.01.2020).
6. Oficijnyj sajt Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrajiny [Official site of the state statistics service of Ukraine]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (date of appeal 19.01.2020).
7. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD. URL: www.unctad.org (date of appeal 21.01.2020).

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье описывается характер современного состояния развития транснациональных компаний, а также положительное и отрицательное влияние их деятельности на национальную экономику. Осуществлен анализ притока прямых иностранных инвестиций в Украину и дан перечень существующих ТНК на других территориях. Определены угрозы транснационализации для принимающей страны на национальном, коммерческом и гражданском уровнях и определens основные пути ее уменьшения. Установлено и проанализировано распределение иностранных предприятий в Украине по отраслям экономики. Определены самые большие инвесторы среди ТНК в промышленость Украины и суммарный приток прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, позитивное и негативное влияние, национальная экономика, прямые иностранные инвестиции.

THE INFLUENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ACTIVITIES ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Summary. The article describes the nature of the current state of development of multinational companies, as well as the positive and negative impact of their activities on the national economy. Analysis of the inflow of foreign direct investment in Ukraine and a list of existing transnational corporations in other territories. The threats of transnationalization for the host country at the national, commercial and civil levels are identified and the main ways to reduce it are identified. Analysis of the unreliability of all aspects relating to the activities of TNCs, using the opportunity to transform transnational capital in the domestic economy. The distribution of foreign enterprises in Ukraine by sectors of the economy is established and analyzed. The largest investors among TNCs in the industry of Ukraine and the total inflow of foreign direct investment are identified. Analysis of foreign investment firms in manufacturing industries focused on financial and insurance activities and organizations engaged in scientific and technical activities. Based on the economic analysis, it can be seen that the Ukrainian economy offered foreign investors the opportunity to increase their capital through the use of natural resources and cheap labor. Economic reforms in Ukraine are planning to expand the transnationalization of Ukrainian businesses in order to increase their competitiveness and financial capacity. In assessing the current phase of development of Ukraine's conomonomy, it should be noted that transnationalization of conomonomy may be a mechanism that will create new priorities for socio-economic development and foreign policy. One of the main strategic goals of the state policy should be to go further than the creation of national TNCs, which will increase the efficiency of social production, the development of social cohesion. In Ukraine, most foreign companies are oriented to trade, repair, non-movement, construction and processing of raw materials, which allows them to arrive quickly. At the same time, the farms and farms were attractive to foreign investors, who brought them out from the international level. In the caucus Ukraine allowed foreign companies to enter these branches.

Key words: transnational corporations, positive and negative effect, national economy, foreign direct investment.

УДК 658.012.32:65.014.12
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-20

Ноняк М. В.
аспірант,
Європейський університет

Noniak Mykhailo
PhD student,
European University

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розглянуто сутність механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств, окреслено його можливості та мету, визначено суб'єкти та об'єкти, опрацьовано підходи й вимоги до його формування, сформовано ціннісні орієнтири й принципи, обґрунтовано складники та етапи розроблення механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств. Доцільність та адекватність реалізації авторських пропозицій щодо концептуального базису механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств базуються на узагальненні та уточненні в сучасних наукових дослідженнях методичних підходів щодо його формування, розбудови та структуризації, що виступає системоутворюючою основою для визначення складних та багатоаспектних траєкторій організаційного розвитку, а саме організаційних перетворень, через які знаходять прояв реконфігурація взаємодій та інформаційно-комунікаційних ланцюгів телекомунікаційних підприємств.

Ключові слова: організаційний розвиток, механізм, механізм управління організаційним розвитком, телекомунікаційні підприємства, складники механізму організаційного розвитку.

Постановка проблеми. У конкурентних реаліях сьогодення, що характеризуються високим рівнем динамічності, телекомунікаційні підприємства постійно стикаються із проблемою необхідності адаптації організаційного розвитку до зовнішніх викликів, невід'ємною складовою чатиною якої вважаються організаційні, функціональні, інформаційні, комунікаційні та структурні перетворення. Незворотність та обмеженість у часі подібних організаційних трансформацій передбачає розроблення механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств, який має бути спрямований на збереження бажаних характеристик, підвищення ефективності господарювання та на досягнення визначеної мети організаційного розвитку, що й обґрунтовує теоретико-методичну доцільність, актуальність та прикладну значимість даної розробки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Узагальненням та уточненням різних аспектів механізму управління організаційним розвитком підприємств займалося багато вчених, серед них варто відмітити наукові розробки: Р. Аккофа, І. Ансоффа, В. Власенко, О. Гудзь, О. Гривківської, П. Друкера, Й. Завадського, І. Крейдич, Е. Короткова, А. В. Куценко, Н. Прокопенко, В. Пономаренко, М.Є. Рогози, С. Судомир, Н. Шматько та інших. Але концептуальне осмислення механізму управління організаційним розвитком досі залишається для телекомунікаційних підприємств практично не розглянутим, що і пояснює необхідність глибокого вивчення проблем методичного обґрунтування його розроблення.

Метою статті є розгляд сутності механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств, окреслення його можливостей та мети, визначення суб'єктів та об'єктів, опрацювання підходів і вимог до його розроблення, формування ціннісних орієнтирів й принципів, обґрунтування складових частин та етапів розроблення механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Організаційний розвиток телекомунікаційного підприємства є складним утворенням, яке ми розуміємо як закономірний процес цілеспрямованих послідовних перетворень стратегічного характеру задля зростання результативності діяльності підприємства, що передбачає розроблення стратегій якісних органічних змін цінностей, компетентностей, регламентів, організаційного дизайну та взаємодій, структури, організаційної поведінки та культури, системи організації праці та організаційного клімату підприємства з урахуванням конкретних зовнішніх та внутрішніх реалій. Необхідність формування механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств визначається метою та завданнями організаційного розвитку.

Таким чином, для вирішення проблем організаційного розвитку щодо забезпечення цілеспрямованих послідовних перетворень стратегічного характеру задля зростання результативності діяльності здійснення та усталеність оформлення процесу організаційного розвитку в телекомунікаційних підприємствах має ґрунтуватися на розбудові цілісного механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств.

Загалом, «механізм" у перекладі з грецької – «машина, система, що складається з певних частин, які оперують та взаємодіють між собою»[4].

Ф.І. Хміль визначає механізм управління як «загальну схему функціонування механізму менеджменту" [10, с. 213]. Деякі дослідники [3, с. 354] стверджують, що це «складна категорія управління, яка об'єднує такі елементи: цілі управління; критерії управління; фактори управління (елементи об'єкта управління та їх зв'язки, на які здійснюється вплив в інтересах досягнення поставлених цілей); методи управління; ресурси управління (матеріальні і фінансові ресурси, соціальний та організаційний потенціал, при використанні яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети)» [3, с. 354]. Інші, окреслюють його, як «складову частину системи управління, яка забезпечує дієвий вплив на чинники, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління» [8], «сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових

засобів цілеспрямованого впливу суб'єктів управління і впливу на їхню діяльність, що забезпечують узгодження інтересів учасників державного управління та громадського врядування, які взаємодіють» [5, с. 111]; «спосіб організації управління суспільним виробництвом з притаманними йому формами, методами, засобами, що відповідають кожній історичній епосі» [4, с. 361]; «штучно створена система управлінських засобів, за допомогою якої здійснюється прийняття науково обґрунтованого управлінського рішення і досягається ефективна його реалізація» [5, с. 340, 344]; «принципи і задачі управління, методи, форми й інструменти управління, організаційна структура управління підприємством та його персонал, інформація та засоби її обробки» [7, с. 378]. О.В. Раєвнєва обґрунтовує, що «це сукупність таких елементів, як організаційні форми і структури управління, методи і важелі впливу, що забезпечують ефективну реалізацію характерних для виробництва цілей і найбільш повно на даному етапі задовольняють суспільні, колективні й індивідуальні інтереси і потреби» [9, с. 265]. Ж.М. Балабанюк трактує його як «систему, яка об'єднує цілі, функції, принципи, методи, засоби і способи, прийоми і технології управління» [1]. А.А. Малицький розглядає його «як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на чинники, стан яких зумовлює результат діяльності об'єкта управління» [7]. А.В. Куценко стверджує, що «це оптимальна сукупність форм, структур, методів, засобів і функцій управління, які покликані сприяти цілеспрямованому оперативному регулюванню діяльності за напрямами управління ефективністю для забезпечення відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам» [6, с. 54]. В.Г. Васильков вважає, що це «сукупність методів, функцій та принципів, засобів управління, а також основних цілей і завдань, структур, форм і технологій для раціонального використання ресурсів соціально-економічної системи; водночас це система чинників, які спрямовуються на координацію різних функціональних складових діяльності системи з метою забезпечення її цілісності та стабільного стану найважливіших параметрів входу і виходу, оптимальної реалізації процесів на рівні підсистем та своєчасного реагування на запити зовнішнього середовища» [2, с. 181].

Опираючись на розглянуті визначення, доходимо до переконання, що механізм управління організаційним розвитком це стратегічно орієнтовані управлінські рішення і заходи щодо забезпечення переходу телекомунікаційних підприємств у новий якісний формат функціонування, їхня адаптація до нових викликів та запитів внутрішнього й навколишнього середовища.

Таким чином, структурне упорядкування різних аспектів механізму управління організаційним розвитком побудови комплексу взаємодій і комунікацій складових телекомунікаційних підприємств, відчутно утруднюється через високу ризиковість та розмаїття організаційних перетворень, які в нерозривній синтезній єдності окреслюють напрями та зміст їх процесу організаційного розвитку. Водночас, специфіка прояву та особливості генерування кожного типу організаційних перетворень, певним чином відображаються на структурі, елементному складі та організаційній побудові механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств, як складної відкритої ієрархічної системи.

Складність та розмаїття організаційних перетворень, що здійснюються у контурі механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств, зумовлюють необхідність тісної інтеграції до цього процесу широкого спектру інноваційних рішень та заходів, які, помітно відрізняються за ключовими властивостями та параметрами.

При цьому унікальні характеристики механізму управління організаційним розвитком конкретного телекомунікаційного підприємства мають знаходити своє відображення у виборі інструментів, форм, методів і засобів здійснення реконфігурацій відповідних організаційних перетворень. Так, для телекомунікаційних підприємств, що здійснюють програмування у форматі технологічно жорстко поєднаних ланцюжків, зміст заходів організаційного розвитку, полягає, передусім, у цілеспрямованому перетворенні операційних технологій, бізнес-комбінацій та у інших трансформаціях фундаментальних основ їх функціонування, що зумовлені ціннісними пріоритетами визначеної стратегічної програми, яка, фактично визначає функціональне наповнення та архітектуру необхідних перетворень організаційного дизайну, модернізацію організаційної поведінки тощо.

Можливості механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств окреслюються, передусім, компетенціями персоналу, тому що саме кваліфікований персонал здійснює пошук напрямів поліпшення ситуації, та розробленою стратегією організаційного розвитку, яка визначає точки, резерви та можливості зростання.

Формування механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств має бути націленим на створення адаптаційної моделі розвитку, адекватної внутрішнім реаліям та зовнішнім викликам.

Нині в наукових екскурсах, знаходимо розгляд багатьох методичних підходів, які можна використати для побудови механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств. З проміж них найчастіше згадуються: системний, процесний, ситуаційний, комплексний, ціннісно-орієнтований, міждисциплінарний, сценарний, мікроскопічний, макроскопічний, поведінковий, стратегічний, адаптивний, компетентнісний, бенчмаркінг, нормативний, інноваційний, радикальний, маркетинговий, ієрархічний, реінжиніринг, інтеграційний, функціональний [11, с. 149].

Розглянувши змістове наповнення та функціонал кожного підходу, розуміємо, що кожному притаманні певні недоліки та переваги, тому при обранні підходу для використання, необхідно оцінювати комплексно конкретну ситуацію, щоб забезпечити якісне управління організаційним розвитком. Доцільно використати комбінацію з декількох підходів. Отже, у форматі авторських пропозицій щодо концептуального базису формування й розбудови механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств процес цілепокладання має чітко виражений мультикомбінаторний характер, що вважаємо прямим відбиттям чіткого дотримання причинно-наслідкових зв'язків комбінації вимог усіх розглянутих методичних підходів.

У якості суб'єктів механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств мають виступати: акціонери, власники підприємства, партнери, керівництво, менеджери, керівники середньої ланки, управлінський персонал тощо.

Оскільки, механізм управління організаційним розвитком телекомунікаційного підприємства має «забезпечувати нарощування його потенціалу і підвищення рівня його використання, і, у першу чергу, за рахунок освоєння новацій, тобто об'єктом виступають процес перетворення і процеси, які його забезпечують» [11, с. 137–138]. Таким чином, об'єктами механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств є: мета, завдання, цін-

ності, інтереси, стратегія організаційного розвитку; організаційна структура підприємства; компетентності персоналу та підприємства; система мотивації та система організації праці підприємства; організаційна культура, стиль та організаційна поведінка; бізнес-процеси; сучасні інформаційно-комунікаційні технології; організаційні інновації; технології та автоматизація виробництва; організаційний дизайн підприємства; системи документів – регламентів підприємства; організаційні взаємодії підприємства; організаційний клімат підприємства.

Під час побудови механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств доцільно опиратися на ціннісні орієнтири, що запропоновані Р. Танненбаумом і С. Дейвісом [14]: «наділення людей здебільшого позитивними якостями; ставлення до працівників як до самобутніх особистостей і «цілісних людей»; погляд на людину як особистість, що на постійно розвивається; визнання і позитивне використання індивідуальних відмінностей; адекватне вираження і використання можливих почуттів; акцентування автентичної (реальної) поведінки; використання статусу тільки для організаційних релевантних цілей; довіра до людей; готовність відстоювати свою думку; готовність йти на ризик; розгляд участі у даному процесі в якості істотно важливого для ефективного виконання завдання; акцент на співпрацю, а не на конкуренцію» 14] та доповнені Н. Маргулісом і А. Райяном [13]: «надання людям можливості бути особистостями, а не ресурсом підвищення продуктивності; надання можливості для кожного члена організації, так само як і для усієї організації в цілому можливості розвинути максимальний потенціал; пошук можливостей підвищення ефективності організації у кожній з її цілей; формування середовища, в якому можна знайти цікаву роботу; надання можливостей для людей впливати на ставлення до роботи, організації та навколишнього середовища; розвиток кожної людини як особистості зі складним набором потреб, кожна з який відіграє важливу роль в його роботі та житті» [13].

Враховуючи означені ціннісні орієнтири, визначимо принципи, які мають бути підґрунтям під час розроблення механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств: правова визначеність; економічність; розширення можливостей співробітників; обґрунтованість; альтернативність; мотиваційне забезпечення; створення відкритості для комунікацій; адекватність; логічність і зрозумілість; сприяння перетворенням; розвиток взаємодій; безперервність; орієнтація на ключові цінності; дуальність; системність; проактивність; інформаційно-комунікаційне забезпечення; клієнтоорієнтованість; цілісність; еквіфінальність; адаптивність; синергетична орієнтація; взаємодія; превентивність; плановість дій; інноваційність; децентралізація; програмно-цільове управління; гнучкість; зворотний зв'язок; ієрархічність; конфігуративність; гармонізація; збалансованість; самовідновлення; орієнтація на процес; антропоцентричність.

Є низка вимог, дотримання яких має бути обов'язковим під час побудови механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств, серед них: прозорість, керованість, доступність, гнучкість, адаптивність та ефективність. Водночас, ми підтримуємо пропозиції науковців, що обґрунтовують необхідність дотримання ще й наступних вимог під час формування механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств [12, с. 101]:

– забезпечення комплексного підходу до організаційних змін з урахуванням розвитку внутрішнього і зовнішнього середовища для визначення проблемних дільниць;

– розроблення комплексної програми розвитку організаційної структури підприємства;

– використання найбільш простих і конкретних організаційних рішень;

– чітка послідовність здійснюваних організаційних змін на основі комплексної програми розвитку;

– навчання персоналу підприємства методам діяльності в умовах організаційних змін;

– підтримка організаційних перетворень вищою управлінською ланкою підприємства;

– обмеження неконструктивної критики організаційних змін на підприємстві та запобігання на цій основі конфліктам» [12, с. 101].

Стисло окреслимо наступні підсистеми механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств:

– стратегічна підсистема (урахування інтересів усіх контактних аудиторій; формулювання мети, ціннісних орієнтирів; формування місії, стратегії, програми та завдань);

– організаційна підсистема (організаційний дизайн підприємства; організаційні взаємодії підприємства; організаційна структура підприємства; організаційний клімат підприємства);

– нормативно-правова підсистема (системи документів, стандартів, регламентів підприємства);

– технологічна підсистема (бізнес-комбінації та бізнес-процеси);

– інформаційно-комунікаційна підсистема;

– мотиваційна підсистема (організаційна поведінка підприємства; організаційна культура підприємства; системи мотивації та організації праці підприємства, компетентності персоналу та підприємства);

– забезпечувальна підсистема (ресурсне та фінансове забезпечення) ;

– контролююча підсистема (моніторинг, контроль)

Щодо методів механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств, то традиційно розрізняють: економічні, соціально-психологічні та адміністративні методи.

Побудова механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств здійснюється за наступними етапами: формування команди; визначення місії, мети, інтересів, ціннісних орієнтирів і завдань; обґрунтування підходу; формування вимог та принципів; визначення суб'єктів і об'єктів; визначення функцій; вибір методів, інструментів і засобів; оцінку зовнішніх викликів; діагностика діючої організаційної структури; виявлення загроз і можливостей; розробка стратегії і сценаріїв її реалізації; розроблення заходів та графіків; впровадження заходів та їх моніторинг і контроль; оцінка й аналіз впровадження заходів; коригування невідповідностей.

Оцінювати результативність роботу механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств доцільно за такими критеріями: за рівнем досягнення визначеної мети; за приростом конкурентних переваг; за підвищенням прибутковості.

Зауважимо, що оцінка результативності роботи механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств включає: функціональну діагностику; оцінку організаційних інновацій; характеристику комунікаційних взаємодій; виявлення дублювання функцій та протиріч; швидкість ухвалення управлінських рішень та заходів.

Таким чином, високі динамічність і невизначеність організаційного розвитку телекомунікаційних підприємств, а також глибокі взаємозалежності та комунікаційні

взаємодії між її субсистемами і блоками передбачають необхідність використання режиму превентивності і проактивності функціонування механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств;

Висновки. У статті розглянуто сутність механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств, окреслено його можливості та мету, визначено суб'єкти та об'єкти, опрацьовано підходи й вимоги до його формування, сформовано ціннісні орієнтири й принципи, обґрунтовано складники та етапи розробки механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств. Доцільність та адекватність реалізації авторських пропозицій щодо концептуального базису механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств базуються на узагальненні та уточненні в сучасних наукових дослідженнях методичних підходів щодо його формування, розбудови та структуризації, що виступає системоутворюючою основою для визначення складних та багатоаспектних траєкторій організаційного розвитку, а саме: організаційних перетворень, через які знаходять прояв реконфігурація взаємодій та інформаційно-комунікаційних ланцюгів телекомунікаційних підприємств.

При цьому акцентуємо, що теоретична спільність авторських пропозицій та їх методологічна єдність щодо формування, розбудови та структуризації механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств окреслюється визнанням фундаментального характеру взаємодій та інтересів усіх контактних аудиторій та належних до них мети й ціннісних орієнтирів, визначення яких виступає платформою для забезпечення прагнень, завдань та потреб організаційного розвитку. Отже, у форматі авторських пропозицій щодо концептуального базису формування й розбудови механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств процес цілепокладання має чітко виражений мультикомбінаторний характер, що вважаємо прямим відбиттям чіткого дотримання причинно-наслідкових зв'язків комбінації вимог усіх розглянутих методичних підходів. Характерною особливістю представлених авторських пропозицій щодо концептуального базису формування й розбудови механізму управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств є органічне включення ціннісних орієнтирів, принципів та вимог до контексту трансформації його архітектури, що дає змогу використати теоретичні положення для практичного застосування в телекомунікаційних підприємствах.

Проведене дослідження безперечно стане надійним підґрунтям подальших розробок, які дадуть змогу окреслити стратегії управління організаційним розвитком телекомунікаційних підприємств, визначити необхідні для них організаційні інновації та модернізувати їхню організаційну культуру.

Список використаних джерел:

1. Балабанюк Ж.М. Механізм управління організацією:сутність, поняття та пропозиції щодо оцінки його ефективності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2011. № 5. С. 190–194.
2. Васильков В.Г. Організаційний розвиток підприємств. Київ : КНЕУ, 2003. 600 с.
3. Економіка підприємства : підручник / за ред. Л.Г. Мельника. Суми : Університетська книга, 2004. 648 с.
4. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. Київ : Міжнародна Економічна Фундація, 2000. С. 361.
5. Круглов, М.И. Стратегическое управление компанией. Москва : Русская деловая литература, 1998. С. 111.
6. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
7. Малицький А.А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура. XII Міжнародна наукова конференція «Простір і час сучасної науки». Київ : МНПІК, 2016. 128 с.
8. Паламарчук О.М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економічний вісник університету ПХДПУ*. 2011. № 17. С. 23–31.
9. Раєвнєва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2006. 496 с.
10. Хміль Ф.І. Основи менеджменту : підручник. Київ : Академвидав, 2003. 608 с.
11. Шимановська-Діанич Л.М. Управління розвитком персоналу організації : теорія і практика : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2012. 462 с.
12. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография / под общей ред. О.Ф. Балацкого. Сумы : «Университетская книга», 2006. 973 с.
13. Margulies N., Raia A. Organization Development: Values, Process, and Technology. N. Y. : mcgraw-Hill, 1972.
14. Tannenbaum R., Davis S.A. Values, Man and Organizations. *Industrial Management Review*. 1969. № 10. P. 67–86.

References:

1. Balabanyuk J.M. (2011) Mehanizm upravlinnya organizatsiєyu:sutnist, ponyattya ta propozitsiї schodo otsinki yogo efektivnosti [The management mechanism of the organization: the essence, concepts and suggestions for evaluating its effectiveness]. *Visnik Hmelnitskogo natsionalnogo universitetu. Ekonomichni nauki,* no. 5, pp. 190–194. (in Ukrainian)
2. Vasilkov V.G. (2003) *Organizatsiyniy rozvitok pidpriєmstv* [Organizational development of enterprises]. Kiїv : KNEU, 600 p. (in Ukrainian)
3. *Ekonomika pidpriєmstva* (2004) [The economy of the enterprise] : pidruchnik / za red. L.G. Melnika. Sumi : Universitetska kniga, 648 p. (in Ukrainian)
4. *Entsiklopediya biznesmena, ekonomista, menedjera* [Encyclopedia of businessman, economist, manager] (2000) / za red. R. Dyakiva. Kiїv : Mijnarodna Ekonomichna Fundatsiya, pp. 361. (in Ukrainian)
5. Kruglov, M.I. (1998) *Strategicheskoe upravlenie kompaniey* [Strategic company management]. Moskva : Russkaya delovaya literatura, 111 p. (in Russian)
6. Kutsenko A.V. (2008) *Organizatsiyno-ekonomichniy mehanizm upravlinnya efektivnistyu diyalnosti pidpriєmstva* [Organizational and economic mechanism for managing the efficiency of the enterprise] : monografiya. Poltava : RVV PUSKU, 205 p. (in Ukrainian)
7. Malitskiy A.A. (2016) *Organizatsiyno-ekonomichniy mehanizm upravlinnya pidpriєmstvom: sutnist ta struktura* [Organizational and economic mechanism of enterprise management: essence and structure]. XII Mijnarodna naukova konferentsiya «Prostir i chas suchasnoї nauki». Kiїv : MNPIK, 128 p. (in Ukrainian)

8. Palamarchuk O.M. (2011) Sutnist ta formuvannya organizatsiyno-ekonomichnogo mehanizmu upravlinnya konkurento-spromojnistyu pidpriemstva [The essence and formation of organizational and economic mechanism for managing enterprise competitiveness]. *Ekonomichniy visnik universitetu PHDPU*, no. 17, pp. 23–31. (in Ukrainian)
9. Raєvnєva O.V. (2006) *Upravlinnya rozvitkom pidpriємstva: metodologiya, mehanizmi, modeli* [Enterprise development management: methodology, mechanisms, models] : monografiya. Harkiv: INJEK, 496 p. (in Ukrainian)
10. Hmil F.I. (2003) *Osnovi menedjmentu* [Fundamentals of Management] : pidruchnik. Kiïv: Akademvidav, 608 p. (in Ukrainian)
11. Shimanovska-Dianich L.M. (2012) *Upravlinnya rozvitkom personalu organizatsiї : teoriya i praktika* [Organization development of personnel of the organization: theory and practice] : monografiya. Poltava: PUET, 462 p. (in Ukrainian)
12. *Ekonomicheskiy potentsial administrativnyih i proizvodstvennyih sistem* [The economic potential of administrative and production systems] (2006) : monografiya / pod obschey red. O.F. Balatskogo. Sumyi: «Universitetskaya kniga», 973 p. (in Ukrainian)
13. Margulies N., Raia A. (1972) *Organization Development: Values, Process, and Technology*. N. Y.: mcgraw-Hill.
14. Tannenbaum R., Davis S.A. (1969) Values, Man and Organizations. *Industrial Management Review*, no. 10, pp. 67–86.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассмотрена сущность механизма управления организационным развитием телекоммуникационных предприятий, определены его возможности и цели, определены субъекты и объекты, обработано подходы и требования к его формированию, сформированы ценностные ориентиры и принципы, обоснованы составляющие и этапы разработки механизма управления организационным развитием телекоммуникационных компаний. Целесообразность и адекватность реализации авторских предложений по концептуальному базису механизма управления организационным развитием телекоммуникационных компаний базируются на обобщении и уточнении в современных научных исследованиях методических подходов к его формированию, развитию и структуризации, что выступает системообразующей основой для определения сложных и многоаспектных траекторий организационного развития, а именно: организационных преобразований, через которые находят проявление реконфигурация взаимодействий и информационно-коммуникационных цепей телекоммуникационных компаний.

Ключевые слова: организационное развитие, механизм, механизм управления организационным развитием, телекоммуникационные предприятия, составляющие механизма организационного развития.

MECHANISM OF MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

Summary. In this article the essence of the mechanism of management of the organizational development of telecommunication enterprises is considered, its possibilities and purpose are defined, the approaches and requirements for its formation are worked out, the values and principles for the organization of the management mechanism development of the mechanism are elaborated. The expediency and adequacy of the author's proposals for the conceptual basis of the mechanism for managing the organizational development of telecommunications enterprises are based on the generalization and refinement in modern scientific research of methodological approaches to its formation, development and structuring, which serves as a system-forming basis for determining complex and multi-aspect development: organizational transformations through which reconfiguration of interactions and information- omunikatsiynyh chains telecommunications companies. At the same time, we emphasize that the theoretical community of copyright proposals and their methodological unity regarding the formation, development and structuring of the mechanism for managing the organizational development of telecommunication enterprises is outlined by the recognition of the fundamental nature of the interactions and interests of all contact audiences and their respective goals and values. to meet the aspirations, goals and needs of organizational development. Therefore, in the format of the author's proposals on the conceptual basis of formation and development of the mechanism for managing the organizational development of telecommunication enterprises, the goal-setting process has a clear multicombinatorial character, which we consider as a direct reflection of the strict observance of the cause and effect relationships of the combination of requirements of all methods. A characteristic feature of the presented author's proposals on the conceptual basis for the formation and development of the mechanism for managing the organizational development of telecommunications enterprises is the organic incorporation of value orientations, principles and requirements in the context of transformation of its architecture, which allows the use of theoretical provisions for practical application in telecommunications enterprises.

Key words: organizational development, mechanism, mechanism of management of organizational development, telecommunication enterprises, components of mechanism of organizational development.

УДК 338.48(477)
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-21

Передерко В. П.
кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри туризму
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Perederko Vitaliy
PhD, Assistant Professor,
Assistant Professor of Tourism Department
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

АНАЛІЗ ПОТОКІВ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ У 2018 Р. ЗА ДАНИМИ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ. ЧАСТИНА 2

Анотація. Офіційна статистика не може відображати повноцінну і реальну картину внутрішніх туристичних потоків Івано-Франківської області через недосконаліть методології розрахунку. Мета статті – дати приблизну оцінку внутрішніх туристичних потоків на основі аналізу даних, що демонструють переміщення абонентів мобільного зв'язку. Моніторинг мобільності не є панацеєю, адже обмежений насамперед тим, що не містить інформації про мету короткочасного перебування абонентів на певній території, тому ми не можемо всіх без винятку зараховувати до екскурсантів чи туристів. Однак застосування інноваційного підходу до аналізу внутрішніх туристичних потоків та кількісного вимірювання відвідуваності регіону на основі моніторингу міжрегіональної мобільності абонентів зв'язку є перспективним напрямом подальших досліджень. У статті проаналізовано короткотермінові міжрегіональні переміщення (міграції) населення України у 2018 році у контексті вивчення внутрішніх туристичних потоків Прикарпаття у розрізі адміністративно-територіальних одиниць (локальних дестинацій) Івано-Франківської області на основі моніторингу міжрегіональної мобільності абонентів оператора зв'язку. Увагу зосереджено на гостьових потоках до м. Івано-Франківська. Визначено найбільші за кількістю відвідувачів гостьові регіони (міста) України для обласного центру. Досліджено сезонність переміщень (міграцій), тривалість перебування відвідувачів, що дало можливість виявити закономірності мобільності, ознаки транзитності руху та ін.

Ключові слова: внутрішній туризм, статистика, мобільність, локальна дестинація, Івано-Франківська область, Івано-Франківськ.

Постановка проблеми. Важливу роль для оцінки внеску туризму в економіку держави відіграє облік туристів. Сьогодні необхідні обґрунтовані статистичні заміри з метою визначення стратегічних напрямів розвитку туристичної і супутньої інфраструктури, організації маркетингових заходів для просування туристичного продукту на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти міжнародного і внутрішнього туризму є предметом досліджень таких науковців, як І. Ангелко, С. Грабовенська, Т. Грачевська, М. Колосінська, А. Парфіненко. Питання просторової мобільності населення вивчають О. Грішнова, М. Долішній, Е. Лібанова, О. Малиновська, С. Сардак, О. Шаблій та ін. Аналізом специфіки просторової мобільності через призми міграцій і туризму займається М. Біль.

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій із питань удосконалення в Україні методики і методології статистичного обліку у сфері туризму, досліджень різних аспектів просторової мобільності населення, міграцій як одного з напрямів реалізації високого рівня мобільності, використання в туризмі даних переміщень абонентів мереж мобільного зв'язку є сьогодні маловивченою темою. На нашу думку, рівень розгляду та вирішення у дослідженнях теоретичних і емпіричних завдань, пов'язаних із методологією комплексного аналізу інформації таких переміщень (міграцій), є недостатнім. Територіальна (просторова) туристична мобільність заслуговує на більшу увагу та може входити до пріоритетних об'єктів наукових досліджень учених у галузях економіки і статистики.

Постановка завдання. Мета дослідження – дати приблизну оцінку внутрішнім туристичним потокам у 2018 р. у розрізі адміністративно-територіальних одиниць Івано-Франківської області через застосування інноваційного підходу до статистичного обліку на основі аналізу даних переміщень (міграцій) абонентів мережі мобільного зв'язку.

Основні завдання дослідження:

– охарактеризувати короткотермінові міжрегіональні переміщення (міграції) абонентів у контексті вивчення внутрішніх туристичних потоків у м. Івано-Франківську;

– визначити географію відвідувачів обласного центру;

– проаналізувати показники сезонності переміщень (міграцій) і тривалості перебування абонентів – потенційних внутрішніх туристів – у м. Івано-Франківську.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вибірки у дослідженні були проаналізовані: кількість унікальних абонентів, які приїжджали протягом 2018 р. до м. Івано-Франківська із зазначенням регіону прибуття (область чи обласний центр України переважного місцезнаходження абонентів «Київстар»); тривалість перебування абонентів у межах обласного центру: 1, 2–3, 4–7 днів. Інформація отримана у помісячному розподілі для аналізу сезонності.

За даними моніторингу мобільності, отриманими від компанії «Київстар», відкаліброваними відповідно до нашої методики [1], у 2018 р. в Івано-Франківській області у всіх районах та містах обласного значення було зафіксовано 2.81 млн абонентів з 23 областей України, з них – 1,38 млн короткотермінових відвідувачів (у т.ч. туристів) та 1,42 млн одноденних відвідувачів (у т.ч. екскурсантів) [2], (рис. 1). Раніше ми з'ясували, що найвідвідуванішими

локальними дестинаціями Івано-Франківської області з тривалістю перебування 2–7 днів упродовж 2018 року стали: Надвірнянський (з територією Яремчанської міської ради без м. Яремче), міста Івано-Франківськ і Яремче, Косівський, Верховинський райони [3, с. 57].

Перейдемо до характеристики міжрегіональних потоків в окремих адміністративно-територіальних одиницях Івано-Франківської області. У цій частині дослідження зосередимось на м. Івано-Франківську.

Івано-Франківськ. Місто зайняло друге місце в області за відвідуваністю абонентами інших регіонів України у 2018 році. Трендовими показниками мобільності для цієї локальної дестинації є такі цифри:

– 23,89% абонентів-одноденних відвідувачів всієї області побували саме в м. Івано-Франківську (у 2017 р. – 22,96%);

– 63,81% гостей міста – це одноденні відвідувачі (у 2017 р. – 63.89%).

Висока транзитність та міжадміністративна прикордонна мобільність характерні для районів Івано-Франківської області, які межують із сусідніми областями (рис. 2). Найбільша транзитність фіксується саме в

м. Івано-Франківську. Ці цифри є свідченням надмірної транзитності обласного центру, що варто брати до уваги очільникам міста, якщо вони мають на меті розвивати туризм. Проблема транзитності не нова і всім відома,

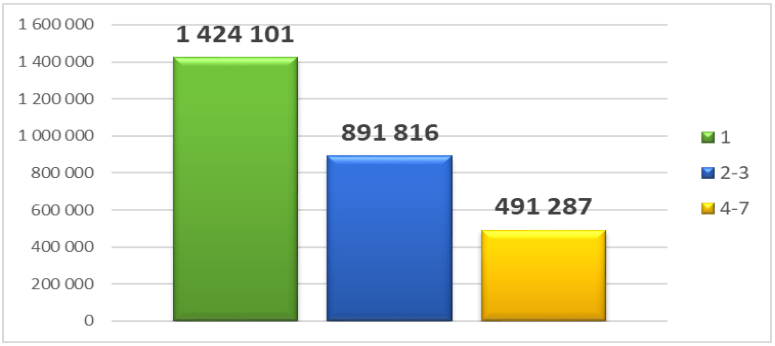

Рис. 1. Тривалість перебування абонентів в Івано-Франківській області. 2018 рік (осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [2]

варто відзначити, що наш моніторинг тільки підтверджує цю тенденцію. Тому варто попрацювати над стратегією затримування відвідувачів, а не долати транзитність точковими заходами, які не мають довгострокових економічних наслідків.

Моніторинг зафіксував, що до цієї адміністративної локації у 2018 р. приїздило 533 144 особи, з них майже 193 тис. абонентів – з ночівлями. Але лише близько 10% гостей ночували у місті дві і більше ночей [2]. Сезонність практично відсутня (за виключенням помірного росту відвідуваності влітку), що є ще одним свідченням транзитності і слабкої «туристичності» потоку (рис. 3, 4).

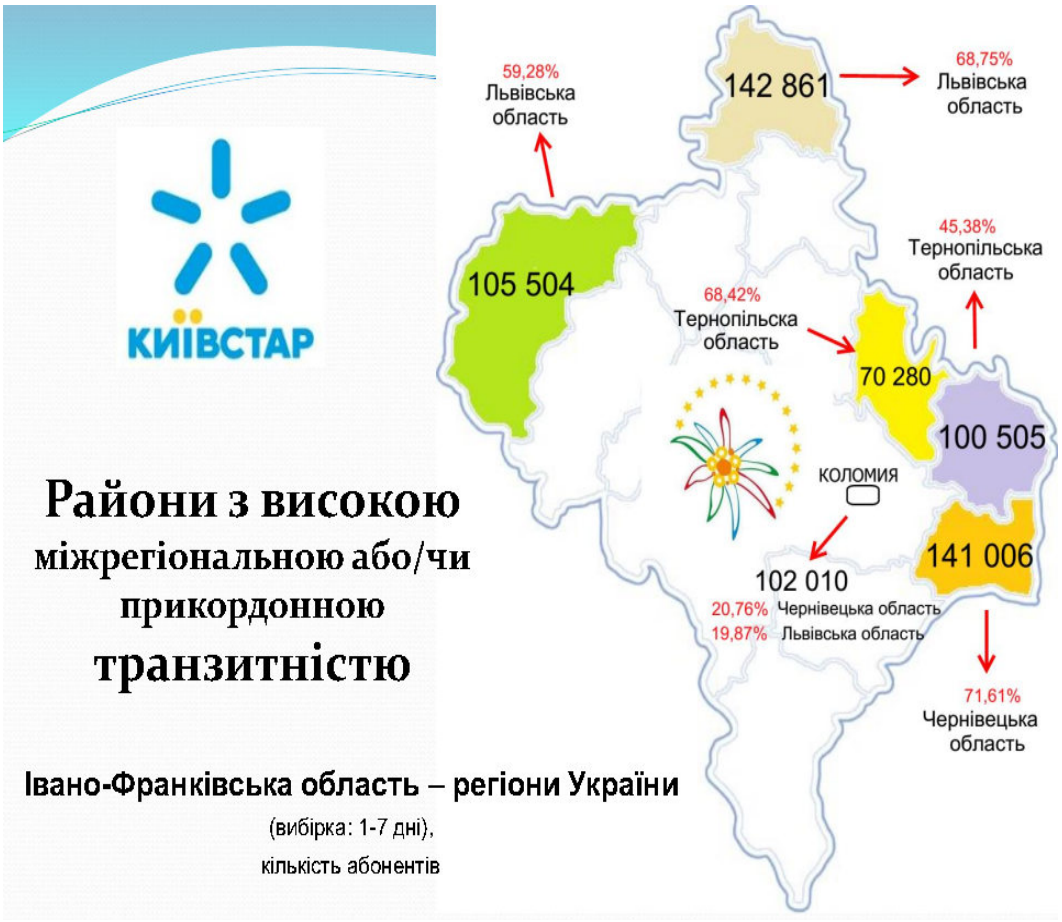

Рис. 2. Райони (міста) Івано-Франківської області з високою транзитністю/ міжадміністративною мобільністю. 2018 рік (осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [2]

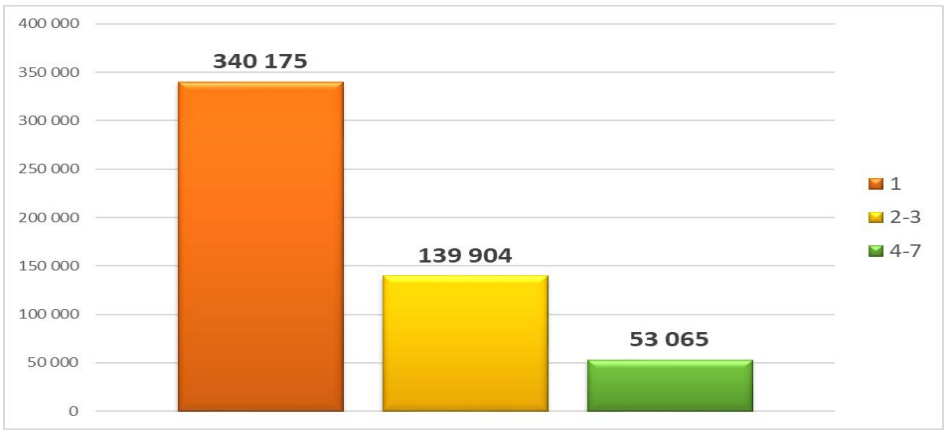

Рис. 3. Розподіл тривалості короткострокового перебування абонентів в м. Івано-Франківську. 2018 рік (осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [2]

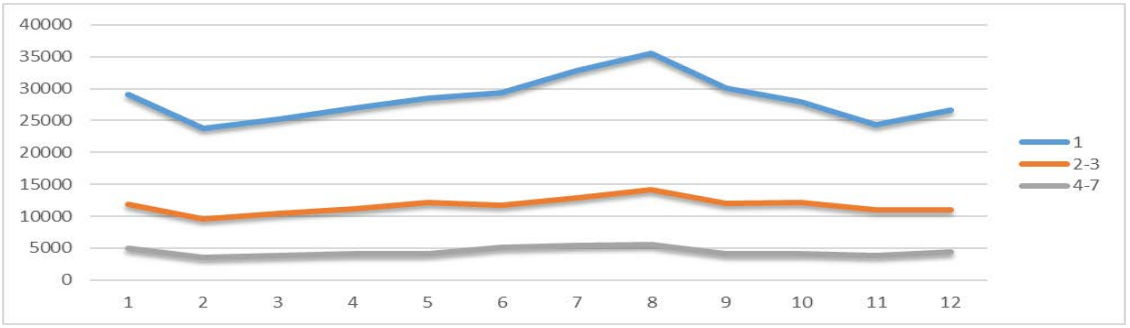

Рис. 4. Сезонність короткострокового перебування абонентів в м. Івано-Франківську. 2018 рік

Джерело: авторська розробка на основі [2]

До п'ятірки регіонів (міст), мешканці яких найчастіше приїжджали до цієї локальної дестинації, ввійшли Львівська (21,94% сумарного гостьового потоку м. Івано-Франківська), Тернопільська області (20,72%), м. Київ (13,36%), Закарпатська (8,62%), Чернівецька області (5,73%) [2], (рис. 5).

Далі, у порядку зменшення кількості відвідувачів, йдуть мешканці Хмельницької, Київської, Одеської, Дніпропетровської та Вінницької областей [2].

З огляду на присутність серед лідерів потоку абонентів з усіх сусідніх регіонів, знову ж таки можемо вести мову про надмірну транзитність локації. Висока частка одноденного перебування зафіксована для всіх гостьових абонентів. Найбільша частка одноденних відвідувачів у сукупному потоці гостьового регіону – у Чернівецької (67,78%), Одеської (67,09%), Київської (66,01%), Закарпатської (65,98%), Львівської (64,56%) областей [2].

Порівнюючи гостьову мобільність абонентів українських областей до м. Івано-Франківська у 2017 та 2018 роках у розрізі регіонів, спостерігаємо, що упродовж 2018 року показники притоку абонентів впали майже серед всіх областей.

Відчутне зростання зафіксоване тільки для відвідувачів з Луганської області – +41,44% [2; 4]. Натомість найбільше падіння потоку – з Полтавської (-14,86%), Волинської (-13,18%), Закарпатської (-10,30%), Київської (-9,05%), Чернігівської (-8,55%) областей [2; 4].

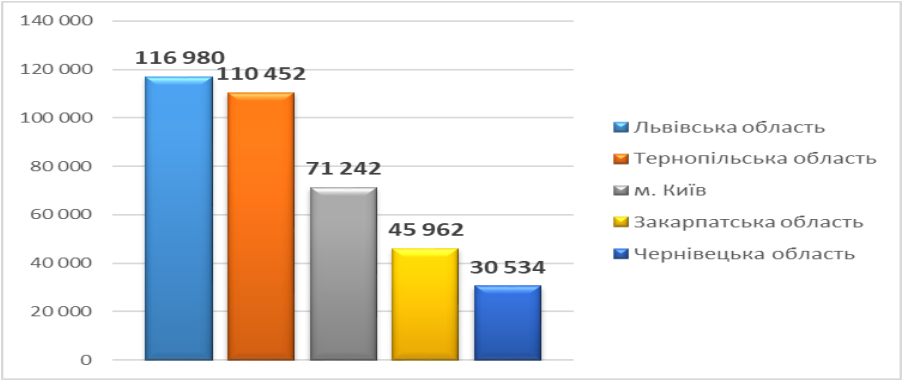

Рис. 5. Регіони (міста)-лідери короткострокового перебування в м. Івано-Франківську. 2018 рік (осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [2]

Аналіз мобільності гостьових потоків до м. Івано-Франківська з обласних центрів засвідчив, що найчастіше у 2018 р. до міста приїжджали мешканці Києва, Львова, Тернополя, Чернівців та Одеси [2]. Далі, у порядку зменшення кількості відвідувачів, йдуть гості з Хмельницького, Дніпра, Рівного, Харкова та Вінниці [2]. Найбільша частка абонентів обласного центру у сукупному потоці гостьового регіону зафіксована для мешканців Харкова (79,41%), Києва (77,31%), Одеси (64,42%), Запоріжжя (62,73%), Львова (54,17%) [2]. Найбільший приріст відвідувачів м. Івано-Франківська серед інших обласних центрів зафіксовано для абонентів Чернігова (+15,38%), найбільше падіння – Дніпра (-11,92%) [2].

Моніторинг мобільності абонентів у розрізі регіонів (міст) з найбільшою кількістю відвідувачів через призми сезонності і тривалості перебування недоцільний з огляду на високу транзитність потоків в м. Івано-Франківську.

Візуалізація даних на прикладах мобільності мешканців Львівщини, Тернопільщини чи Києва чітко демонструє цей тренд [2] (рис. 6–8).

Тренд транзитності м. Івано-Франківська можемо додатково ілюструвати на прикладі мобільності мешканців Одеси. Всього у 2018 р. місто відвідало майже 11 тис. осіб, при цьому тільки 927 абонентів гостювали більше 3 днів [2]. Як правило, одесити приїжджали на Прикарпаття на зимові канікули і для цього використовували обласний центр як транспортний хаб (рис. 9).

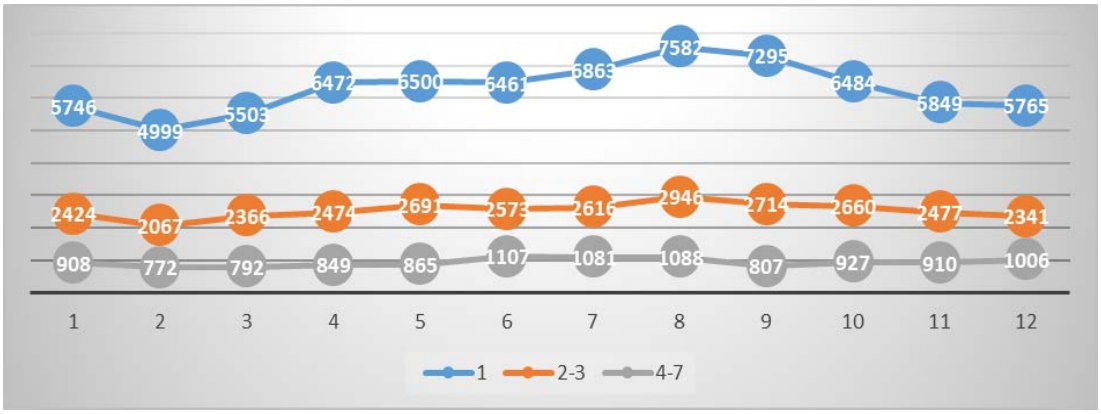

Рис. 6. Гостьова мобільність абонентів Львівської області до м. Івано-Франківська. 2018 рік

Джерело: авторська розробка на основі [2]

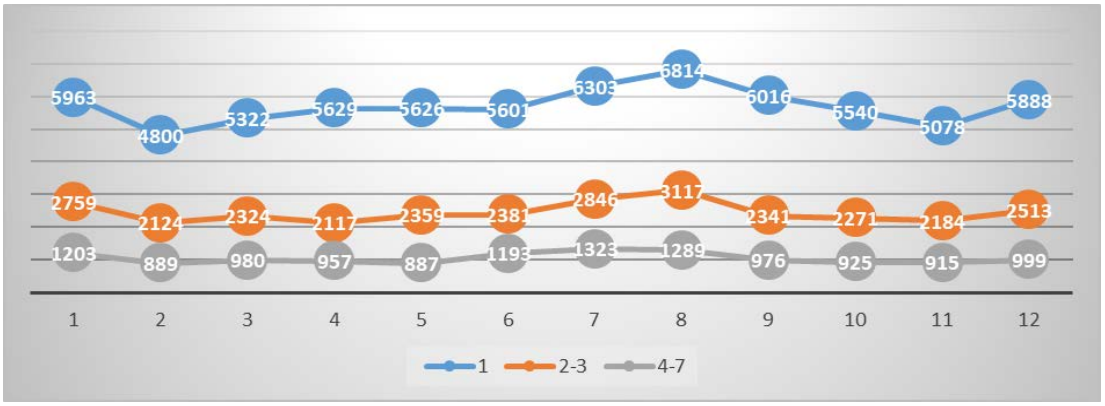

Рис. 7. Гостьова мобільність абонентів Тернопільської області до м. Івано-Франківська. 2018 рік

Джерело: авторська розробка на основі [2]

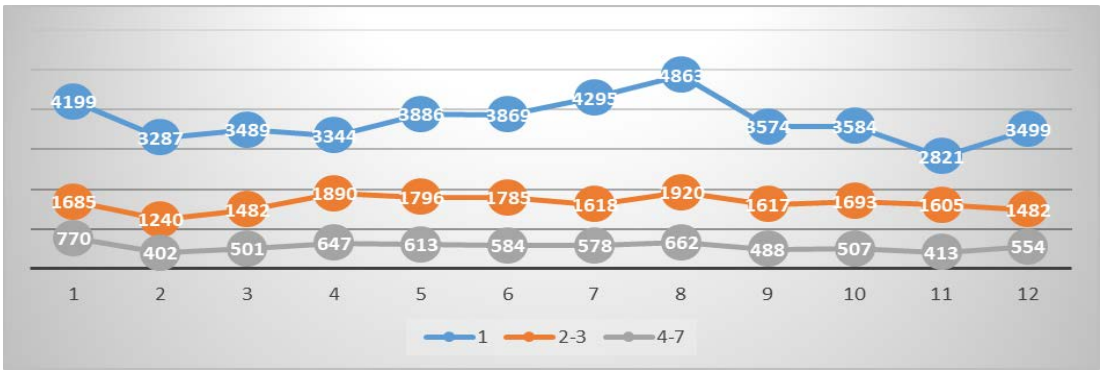

Рис. 8. Гостьова мобільність абонентів м. Києва до м. Івано-Франківська. 2018 рік

Джерело: авторська розробка на основі [2]

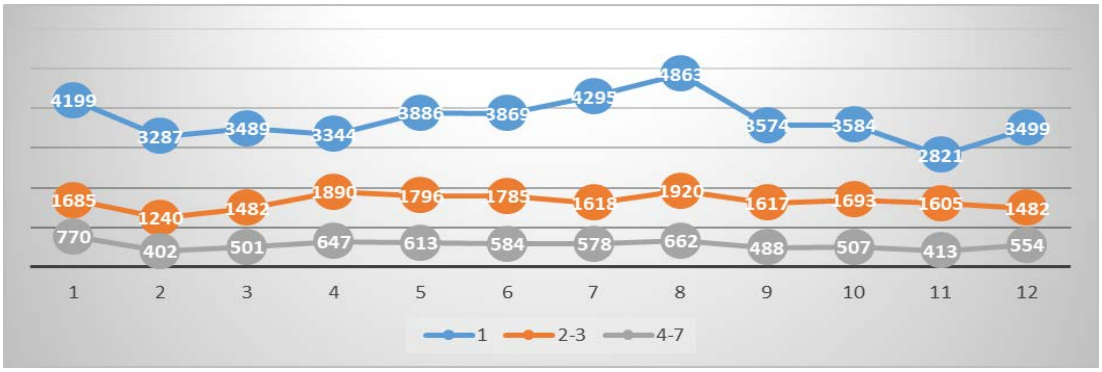

Рис. 9. Гостьова мобільність абонентів м. Одеси до м. Івано-Франківська. 2018 рік

Джерело: авторська розробка на основі [2]

В абсолютних цифрах найбільше відвідувачів з кількома ночівлями у розрізі місяців 2018 року м. Івано-Франківськ прийняло у серпні – 5,5 тис. гостей [2]. Серед лідерів – мешканці Тернопільської, Львівської, Київської (з м. Київ), Закарпатської, Чернівецької областей [2], (рис. 10).

Серед зимових місяців домінуючим за відвідуваністю є січень – майже 5 тис. відвідувачів [2]. Серед лідерів – мешканці Тернопільської, Київської (з м. Київ), Львівської, Закарпатської, Чернівецької областей [2], (рис. 11).

Якщо розширити вибірку до тривалості перебування 2–7 днів, то місяці-лідери залишаться незмінні: у січні м. Івано-Франківськ відвідало майже 17 тис. осіб, у серпні – майже 20 тис. осіб [2].

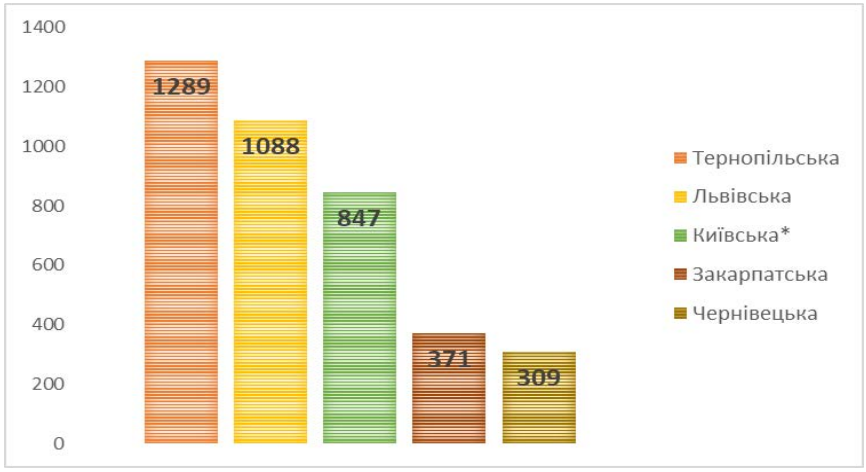

Рис. 10. Регіони-лідери короткострокового перебування в м. Івано-Франківську (4–7 дні). Серпень 2018 року (осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [2]

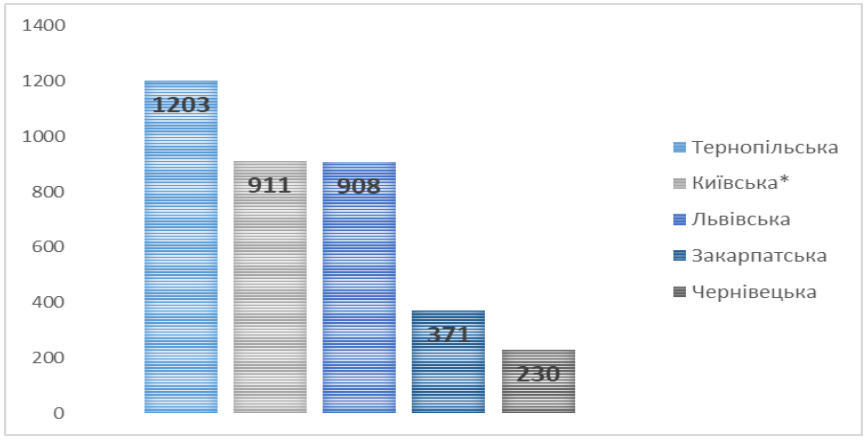

Рис. 11. Регіони-лідери короткострокового перебування в Івано-Франківську (4–7 дні). Січень 2018 року (осіб)

Джерело: авторська розробка на основі [2]

Висновки. Місто Івано-Франківськ – один із лідерів за показником відвідуваності серед адміністративно-територіальних одиниць Івано-Франківської області. Але лідерство не туристичне. Рекордні 23,89% абонентів – одноденних відвідувачів всієї області побували саме в обласному центрі і при цьому 63,81% гостей міста – це одноденні відвідувачі.

Моніторинг зафіксував, що до цієї адміністративної локації у 2018 р. приїздило 533 144 особи, з них майже 193 тис. абонентів – з ночівлями. Лише близько 10% гостей ночували дві і більше ночей. Сезонність перебування відвідувачів практично не простежуються, що ускладнює ідентифікацію серед них туристів. До п'ятірки регіонів (міст), мешканці яких найчастіше приїжджали до цієї локальної дестинації, ввійшли Львівська (21,94% сумарного гостьового потоку м. Івано-Франківська), Тернопільська області (20,72%), м. Київ (13,36%), Закарпатська (8,62%), Чернівецька області (5,73%).

З огляду на розгалуженість автомобільної та залізничної мережі, наявність єдиного на Прикарпатті діючого пасажирського аеропорту, досить прогнозовано, що прибуття значної частки відвідувачів до Івано-Франківської області відбувається саме через обласний центр. Проте місто абоненти інших регіонів України, як правило, використовують як транзитний хаб для подорожування до гірських районів Прикарпаття або ж мобільності до сусідніх областей.

Список використаних джерел:

1. Передерко В.П. Аналіз потоків внутрішнього туризму в Івано-Франківській області у 2017 р. за даними мобільного зв'язку. Частина 3 // Регіональна економіка та управління. 2(24) травень 2019 р. Частина ІІ. Запоріжжя, 2019. С. 56–66.
2. Інформація про мобільність населення. 2018 рік. Калібровані дані (Україна – Івано-Франківська область).
3. Передерко В.П. Аналіз потоків внутрішнього туризму в Івано-Франківській області у 2018 р. за даними мобільного зв'язку. Частина 1 // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий журнал. Івано-Франківськ : Вид-во ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», 2019. Вип. 15. Т. 2. С. 52–64.
4. Інформація про мобільність населення. 2017 рік. Калібровані дані (Україна – Івано-Франківська область).

References:

1. Perederko V.P. (2019) Analiz potokiv vnutrishn`ogo tury`zmu v Ivano-Frankivs`kij oblasti u 2017 r. za dany`my` mobil`nogo zv'yazku. Chasty`na 3 [Domestic tourism flows of Ivano-Frankivsk region analysis based on mobile communication data in 2017. Part 3]. *Regional Economics and Management,* 2(24) May 2019, part 2, 56–66.
2. Informaciya pro mobil`nist` naselennya. 2018 rik. Kalibrovani dani (Ukrayina – Ivano-Frankivs`ka oblast`) [Population mobility. 2018. Calibrated data (Ukraine – Ivano-Frankivsk region)].
3. Perederko V.P. (2019) Analiz potokiv vnutrishn`ogo tury`zmu v Ivano-Frankivs`kij oblasti u 2018 r. za dany`my` mobil`nogo zv'yazku. Chasty`na 1 [Domestic tourism flows of Ivano-Frankivsk region analysis based on mobile communication data in 2018. Part 1]. *THE ACTUAL PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY DEVELOPMENT,* vol. 2, No 15 (2019), 52–64.
4. Informaciya pro mobil`nist` naselennya. 2017 rik. Kalibrovani dani (Ukrayina – Ivano-Frankivs`ka oblast`) [Population mobility. 2017. Calibrated data (Ukraine – Ivano-Frankivsk region)].

АНАЛИЗ ПОТОКОВ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В ИВАНО-ФРАНКОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2018 Г. ПО ДАННЫМ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ. ЧАСТЬ 2

Аннотация. Официальная статистика не может отражать полноценную и реальную картину внутренних туристических потоков Ивано-Франковской области из-за несовершенства методологии расчета. Цель статьи – дать приблизительную оценку внутренних туристических потоков на основе анализа данных, демонстрирующих перемещения абонентов мобильной связи. Мониторинг мобильности не является панацеей, потому что ограничен прежде всего тем, что не содержит информации о цели кратковременного пребывания абонентов на определенной территории, поэтому мы не можем всех их без исключения отнести к экскурсантам или туристам. Однако применение инновационного подхода к анализу внутренних туристических потоков и количественного измерения посещаемости региона на основе мониторинга межрегиональной мобильности абонентов связи является перспективным направлением дальнейших исследований. В статье проанализированы краткосрочные межрегиональные перемещения (миграции) населения Украины в 2018 году в контексте изучения внутренних туристических потоков Прикарпатья в разрезе административно-территориальных единиц (локальных дестинаций) Ивано-Франковской области на основе мониторинга межрегиональной мобильности абонентов оператора связи. Внимание сосредоточено на гостевых потоках в г. Ивано-Франковск. Определены самые большие по количеству посетителей гостевые регионы (города) Украины для областного центра. Исследована сезонность перемещений (миграций), длительность пребывания посетителей, что позволило выявить закономерности мобильности, признаки транзитности движения и др.

Ключевые слова: внутренний туризм, статистика, мобильность, локальная дестинация, Ивано-Франковская область, Ивано-Франковск.

DOMESTIC TOURISM FLOWS OF IVANO-FRANKIVSK REGION ANALYSIS BASED ON MOBILE COMMUNICATION DATA IN 2018. PART 2

Summary. Official statistics cannot reflect the true picture of domestic tourism flows entering the Precarpathian region because of the imperfection of the methodology for calculating. The purpose of the article is to provide an approximate domestic tourism flows estimation based on data analysis that illustrate the movement of subscribers of the mobile communication in terms of the administrative districts of Ivano-Frankivsk region. Mobility monitoring is limited; first, by the fact that it does not contain information about the purpose of subscribers' short-term stay in a certain territory; therefore, we cannot all of them count as excursionists or tourists without exception. However, the application of the innovative approach of domestic tourism flows analyzes and quantitative measuring of region's attendance based on monitoring of interregional mobility of communication operator subscribers is a promising direction for further researches. The article is devoted to the short-term interregional movements (migrations) of the population of Ukraine analyzes in the context of studying the domestic tourism flows of Prykarpattya in terms of administrative districts (local destinations) of Ivano-Frankivsk region based on monitoring of interregional mobility of the communication operator subscribers in 2018. The Ivano-Frankivsk city's guest flows are in the article's focus. The guest regions (cities) of Ukraine with the largest numbers visitors for Ivano-Frankivsk city were determined. Investigated seasonality of movements (migrations) and visitors' stay duration in Ivano-Frankivsk city allowed to identify mobility patterns, traffic transit signs, etc. In line with collected data based on movement monitoring (duration of stay from 1 to 7 days), Ivano-Frankivsk city thought to be one of the most visited districts of Ivano-Frankivsk region. Over 0.5 million guest subscribers have been recorded in Ivano-Frankivsk city, including almost 193 thousand subscribers – with overnight stays. Only about 10% of the guests stayed in the city for two or more nights. It is an evidence of transit and weak "tourism" flow. The mobile network data use in means of statistical information in the field of tourism is of a great importance for the region's economy, since tourism is one of the regional development priorities.

Key words: domestic tourism, statistics, mobility, local destination, Ivano-Frankivsk region, Ivano-Frankivsk city.

УДК 338.48
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-22

Пестушко В. Ю.
кандидат географічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму та країнознавства
Національного авіаційного університету

Pestushko Valeriy
Ph.D. in Geography, Associate Professor
Department of International Tourism and Country-Management
National Aviation University, Kiev

МАКРОЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ТУРИЗМУ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ КРАЇН СВІТУ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню впливу туризму на економіку країн світу. Описано основні показники, які характеризують макроекономічну роль туризму, розглянуто їхні складники. Проведено аналіз та узагальнення статистичних даних в контексті макроекономічної ролі сучасного туризму у розвитку окремих територій. Акцентована увага на необхідності застосування не лише абсолютних, але й передусім відносних показників як основних індикаторів макроекономічного впливу туризму. Встановлено, що економічне значення сучасного туризму помітно відрізняється в країнах із різним рівнем розвитку економіки. Виявлено реальний вплив туризму на ВВП економічно розвинених країна та країн, що розвиваються. Побудовано рейтинги країн і територій за загальним внеском індустрії туризму у ВВП, а також за загальним внеском у зайнятість населення.

Ключові слова: ВВП, загальний внесок туризму у ВВП, прямий внесок туризму у ВВП, непрямий внесок туризму у ВВП, індукований внесок туризму у ВВП, зайнятість в туризмі, загальний внесок туризму у зайнятість, прямий внесок туризму у зайнятість, непрямий внесок туризму у зайнятість, індукований внесок туризму у зайнятість.

Постановка проблеми. Туризм давно уже перетворився на феномен світової економіки, що впливає на різноманітні сектори господарства – транспорт, зв'язок, торгівлю, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного вжитку тощо.

При цьому туризм розвивається помітно динамічніше за деякі інші галузі економіки. За результатами 2018 р. зростання світового валового внутрішнього продукту (ВВП) забезпечували такі сфери діяльності, як: фінансові послуги – на 1,7%, зв'язок – на 1,7%, сільське господарство – на 1,8%, охорона здоров'я – на 3,1%, роздрібна торгівля – на 3,3%, будівництво – на 3,4%, туризм – на 3,9%, промислове виробництво – на 4,0%. Загалом же зростання індустрії туризму перевищило зростання світової економіки – 3,4% проти 3,2% [15; 16].

Отже, не випадково економічна функція туризму – предмет численних наукових публікацій, в яких зазвичай підкреслюється не лише значний внесок туристичної галузі в світову економіку, але й помітний вплив на національну економіку окремих держав. При цьому ілюстрацією таких досліджень виступають передусім провідні економічно розвинуті країни світу, що очолюють різноманітні рейтинги успішності на ринку туристичних послуг – щодо туристичних прибуттів, доходів від туризму, конкурентоспроможності в туризмі, внеску туризму у ВВП тощо. І таке лідерство є очевидним, оскільки сильна економіка стимулює розвиток туризму. Однак постійний акцент на туризмі країн зі сприятливим економічним середовищем створює спотворене уявлення щодо сучасної, пріоритетної, ролі в цьому середовищі власне туризму. Адже досвід багатьох інших країн свідчить про те, що уявлення на кшталт «Розвинена економіка – розвинений туризм» далеко не завжди означає правдивість іншого ствердження: «Розвинений туризм – розвинена економіка».

Використання економічно розвинених країн як ілюстрацій щодо ролі туризму в економіці насправді демонструє значення цих країн у створенні туристичної складової частини світового ВВП. Про значення ж власне туризму у ВВП цих країн свідчать не абсолютні показники, а відносні. І вони показують, що країни, де індустрія туризму й справді є пріоритетною галуззю економіки і формує левову частку ВВП – це скоріше виняток. Для обґрунтування цього ствердження нами було використано статистичні дані передусім Всесвітньої Ради з подорожей і туризму (World Travel & Tourism Council – WTTC), яка випускає щорічні звіти щодо економічного впливу туризму для 185 країн і територій [16].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Попри значний інтерес науковців до економічних аспектів туризму, публікації на цю тему не можна вважати такими, що не дають відповіді на всі нагальні запитання як від теоретиків, так і практиків туризму. Адже чимало праць присвячено загальним аспектам економіки туризму, а також економіці туристичного бізнесу. Предметом таких досліджень є не вплив туризму на економіку конкретних країн, а скоріше розроблення методологічних та методичних підходів до вивчення економіки туризму [1; 4; 5; 8; 9]. Водночас окремі публікації, у назві яких анонсовано дослідження туризму як чинника економічного розвитку, насправді здебільшого обмежуються тривіальним повторенням загальновідомих постулатів про значний внесок туризму в економіку країн і подекуди помилковими твердженнями щодо визначної ролі туризму в економіці найбільш розвинених країн світу. При цьому власне повноцінний аналіз ролі туризму в економіці конкретних країн залишається поза увагою або застосовується лише до однієї-двох обраних держав [2; 3; 6; 7; 9; 10; 11].

Метою роботи є критичний аналіз та узагальнення статистичних даних щодо макроекономічної ролі сучасного туризму задля виявлення його реального впливу на структуру ВВП економічно розвинених країна та країн, що розвиваються.

Виклад основного матеріалу. Загальний внесок туризму в макроекономіку оцінюють зазвичай за обсягами загального внеску туристичної індустрії у ВВП і

забезпечення зайнятості в абсолютному та відносному вимірі. За методологією Всесвітньої Ради з подорожей і туризму (WTTC) *загальний внесок туристичної індустрії у ВВП* формують три основні складники – прямий внесок туризму, непрямий внесок туризму та індукований внесок туризму у ВВП.

Прямий внесок туризму у ВВП (Total Travel & Tourism Contribution to GDP) – це грошовий еквівалент передусім обсягів туризму в середині країни (internal tourism), який включає у себе внутрішній (domestic tourism) та в'їзний туризм (inbound tourism), тобто витрати на туристичні подорожі всередині певної країни як резидентів, так і нерезидентів. Ці витрати здійснюються у секторах, які безпосередньо займаються туристами, і включають у себе сплату за подорожі в туристичних агенціях, в транспортних компаніях, у закладах розміщення, за надані послуги розваг, екскурсійні послуги, відвідування пам'яток і музеїв тощо. До цих витрат додаються ще й державні цільові (індивідуальні) витрати на утримування об'єктів і територій, які використовуються для потреб туристів – музеїв, національних парків, рекреаційних зон тощо. Але при визначенні прямого внеску туризму вираховуються зроблені в усіх секторах витрати на закупівлю товарів, у т.ч. імпортних. На прямий внесок припадає значна частина загального внеску індустрії туризму у ВВП – 31,2% у 2018 р.

Непрямий внесок туризму у ВВП складається з інвестицій в туристичну галузь (наприклад, будівництво туристичної інфраструктури, придбання обладнання і транспорту), державних витрат на загальне підтримку індустрії туризму (забезпечення безпеки, маркетинг, адміністрування), а також витрат підприємств індустрії туризму на придбання необхідних для своєї діяльності товарів і послуг (послуги з прибирання, забезпечення ІТ-послуг, закупівля продуктів харчування тощо). Саме непрямий внесок забезпечує більшу частину загального внеску туризму у ВВП; у 2018 р. він становив 51,5%.

Індукований внесок туризму в ВВП формується за рахунок витрат осіб, які отримують доходи, внаслідок прямої або опосередкованої зайнятості саме в індустрії туризму. Це найменша складова частка загального внеску туризму у ВВП – 17,3% у 2018 р. [15; 16].

За даними WTTC у 2018 р. загальний внесок індустрії туризму у світовий ВВП перевищував 8,8 трлн. дол. США, що становило більш як 10% світового ВВП. Цей обсяг був сформований загалом за участю 185 країн і територій. Проте понад половину його забезпечили лише десять країн (табл. 1). Склад їх є цілком закономірним, оскільки більшість з них, за виключенням Китаю та Індії, належить до економічно розвинених країн. Більше того, серед наведеного переліку країн присутні шість із так званої «Великої сімки» – найрозвиненіших держав світу. Одночасно майже усі представлені країни (за виключенням Індії), належать до провідної десятки світу за туристичними прибуттями і/або доходами від іноземного туризму [13; 15; 16]. Україна, що представлена в табл. 1 для порівняння, за обсягами загального внеску індустрії туризму у ВВП країни значно поступається країнам-лідерам.

Особливо вирізняються внеском туризму у ВВП дві держави з найбіль-шою у світі економікою – Китай і США. До того ж, Китай є країною з найбільшою чисельністю населення. Варто зазначити, що Індія, яка є найпопулярнішою туристичною дестинацією Південної Азії і поступається чисельністю населення лише Китаю, належить до провідної трійки країн світу за обсягом ВВП, розрахованого за паритетом купівельної спроможності. Щодо Мексики, яка у 2018 р. посіла почесне сьоме місце у світовому рейтингу найпопулярніших у міжнародних туристів країн, то вона помітно вирізняється і своїм ВВП – 12 місце у світі за обсягом, розрахованого за паритетом купівельної спроможності [14].

Наведені дані, що свідчать про масштаби світових лідерів виробництва у туристичній галузі у світовому розрізі, не можуть не залишити враження. Тим більше, що обсяги виробництва туристичного продукту подекуди перевищують загальний ВВП деяких країн світу. Проте реальну ситуацію щодо значимості туризму у ВВП розкривають не абсолютні показники, а відносні. Так, частка загального внеску туризму зазначених країн-лідерів у їх ВВП виглядає досить скромно (табл. 1). У половини з наведеної десятки країн вона не сягає навіть середньосвітової (10,4%). Серед країн іншої половини найбільшу частку загального внеску туризму у ВВП має Мексика – понад 17%. Перевищують середньосвітовий показник також Іспанія, Італія, Великобританія та Китай.

Наскільки репрезентативними є цифри за окремий узятий 2018 рік свідчить проведений нами аналіз даних за увесь період спостережень WTTC, розпочинаючи з 1995 р. За його результатами можна стверджувати, що частка загального внеску туризму у ВВП країн, які розглядалися, коливалася щонайменше від 1,5% (США) до

Таблиця 1

Країни-лідери за обсягами внеску індустрії туризму у ВВП, 2018 р.

Країна	Загальний внесок туризму у ВВП			
	Абсолютні показники		Відносні показники	
	млрд. дол. США	місце у рейтингу	частка у ВВП, %	місце у рейтингу
США	1595	1	7,8	122
Китай	1509	2	11,0	79
Японія	368	3	7,4	129
Німеччина	345	4	8,6	109
Великобританія	311	5	11,0	80
Італія	275	6	13,2	62
Франція	266	7	9,5	93
Індія	247	8	9,2	100
Іспанія	211	9	14,6	56
Мексика	209	10	17,2	47
Україна	*7*	*79*	*5,4*	*156*
Світ	8811	-	10,4	-

Джерело: складено за даними [16]

максимум 6,2% (Великобританія). При цьому з початку поточного століття у Великобританії спостерігається повільне зниження і стабілізація частки загального внеску туризму у ВВП країн – до 10–11%, що й відображено у табл. 1. Щодо інших країн, то за означений період спостережень частка загального внеску туризму у їх ВВП коливалася в межах 2-3%. Отже, дані за 2018 р. є такими, що цілком відповідають сучасним реаліям.

Для визначення країн, в економіці яких туризм й справді відіграє дуже важливу роль, було побудовано рейтинг за часткою внеску індустрії туризму у ВВП (табл. 2). Перша десятка цього рейтингу виглядає за складом зовсім по-іншому і представлена країнами і територіями, що розвиваються. Хоча за даними Світового банку деякі з них класифікуються як «економіки з високим рівнем доходу». Це виключно острівні, подекуди залежні території. Усіх їх об'єднує те, що саме туризм є пріоритетним напрямом їхньої економіки. Але особливо виразно значення туризму, як основного джерела доходів до державного бюджету ілюструє Аруба – невеликий острів та однойменна країна на півдні Карибського моря неподалік від берегів Південної Америки. Тут, як і на більшості островів Карибського басейну, усе сприяє розвитку міжнародного туризму. Але туристичний бум на острові розпочався лише в 1990-і роки, після закриття нафтопереробного заводу внаслідок кризи. Проте уже з початку поточного століття частка загального внеску індустрії туризму у ВВП Аруби загалом впевнено почала зростати з менш як 60% до сучасних більш як 90%. За прогнозом WTTC лідерство Аруби зберігатиметься і в 2019-2020 рр. наведений в табл. 1 показник зміниться у бік зростання.

Макао, що посідає друге місце у рейтингу, називають світовою столицею азарту. Адже цей спеціальний адміністративний район Китаю широко відомий своїми гральними закладами, заради яких до нього і приїжджають заможні туристи з усього світу. Попри те, що доходи від туризму в економіці Макао були не завжди настільки значимими як сьогодні, частка загального внеску індустрії туризму у ВВП цієї території за період спостереження ніколи не опускалася нижче 44–45%, а у 2013 р. становила 82,2%. Подібно до Аруби, ситуація в Макао щодо домінуючої ролі туризму в економіці найближчим часом не зміниться – 72% від ВВП у 2019–2020 рр.

Британські Віргінські острови нині входять в першу трійку економік, найбільш залежних від туризму. Ця дестинація є однією з улюблених місць відпочинку у Карибському басейні заможних туристів. Значна кількість їх прибуває до цієї британської заморської території круїзними суднами. Туризм тут завжди відігравав помітну роль в економіці, а в 2014–2016 р. його частка у ВВП була ще вищою і коливалася від 94 до майже 98%. Втім, у 2019–2020 рр. WTTC прогнозує деяке зростання проти 2018 р. – до 73–75% від ВВП.

Щодо відомих природною красою Сейшельських островів, то за всю історію спостережень лише на початку нашого століття частка загального внеску туризму у ВВП цієї країни опускалася дещо нижче 50%. Натомість звичним для неї є показник, що перевищує 60%. Подібне ж простежується і в іншій туристичній дестинації Індійського океану – на Мальдівах, що приваблює туристів бездоганно чистим природним середовищем. За останні майже 10 років частка загального внеску туризму у ВВП тут не нижче 60%. У найближчі роки ці дві країни скоріше за все залишатимуться у даному рейтингу на своїх місцях.

Наступні чотири туристичні дестинації (Сент-Кітс і Невіс, колишні Нідерландські Антильські острови, Американські Віргінські острови, Гренада), що розташовані в Карибському басейні, так само не випадково потрапили до провідної десятки країн, в яких розвиток туризму визначає розвиток економіки. Останніми роками загальний внесок туризму у ВВП цих територій складав не менше 50%. А у 2019–2020 рр. за прогнозом WTTC частка туризму у ВВП цієї групи країн коливатиметься від 56% в Гренаді до 63% у Сент-Кітс і Невіс.

Замикає провідну десятку єдиний представник Океанії – тихоокеанська держава Вануату. Вона єдина серед лідерів з показником загального внеску туризму у ВВП нижче 50%. Так було не завжди і в минулому доходи від туризму цієї острівної республіки відігравали більш вагому роль, формуючи понад половину ВВП країни. Проте, за прогнозами, у наступні роки стан туристичної індустрії суттєво не зміниться і внесок її в економіку Вануату залишатиметься в межах 48%.

Зауважимо, що крім розглянутих лідерів, ще у близько півтора десятка країн і територій частка загального внеску індустрії туризму коливається від майже 33% до 46% їх ВВП. Це здебільшого представники Карибського басейну і тільки одна розвинена країна – Ісландія (32,6%). Наступна десятка, що розташована нижче за рейтингом – це країни, ВВП яких на 20–30% формується завдяки туризму. Серед розвинених країн сюди потрапили лише такі відомі туристичні дестинації, як-от Хорватія (25%), Кіпр (22%) і Греція (21%.). Решта країн і територій (загалом 95) мають економіку, в якій туристична індустрія чи навряд може претендувати на провідну, хоча подекуди й помітну роль.

Таблиця 2

Країни-лідери за часткою внеску індустрії туризму у ВВП, 2018 р.

Країна	Загальний внесок туризму у ВВП			
	Відносні показники		Абсолютні показники	
	частка у ВВП, %	місце у рейтингу	млрд. дол. США	місце у рейтингу
Аруба	98,3	1	2,7	108
Макао	72,2	2	39,3	32
Британські Віргінські о-ви	70,0	3	0,7	153
Сейшели	67,1	4	1,1	144
Мальдіви	66,4	5	3,1	103
Сент-Кітс і Невіс	62,4	6	0,6	154
Колишні Нідерландські Антильські о-ви	62,2	7	2,0	122
Американські Віргінські о-ви	58,9	8	2,3	112
Гренада	56,6	9	0,7	152
Вануату	48,0	10	0,4	166

Джерело: складено за даними [16]

Таблиця 3

Країни-лідери за внеском індустрії туризму у зайнятість, 2018 р.

Країна	Загальний внесок у зайнятість			
	Абсолютні показники		Відносні показники	
	робочі місця, тис.	місце у рейтингу	частка загальної зайнятості, %	місце у рейтингу
Китай	79910	1	10,3	86
Індія	42673	2	8,1	116
США	14290	3	9,2	101
Індонезія	12966	4	10,3	85
Філіппіни	10944	5	26,4	27
Мексика	9464	6	17,8	40
Бразилія	6855	7	7,5	122
Таїланд	5991	8	15,9	48
Німеччина	5382	9	12,0	70
Японія	4608	10	6,9	126
Україна	*778*	*45*	*4,9*	*157*
Світ	318811	-	10,1	-

Джерело: складено за даними [16]

Значення туризму в економіці країн, як зазначалось вище, оцінюють також і через забезпечення зайнятості, тобто задоволення потреби населення у робочих місцях. Зайнятість населення вважається найбільш узагальненим показником економіки, який відображає внесок людської праці у досягнутий рівень економічного розвитку. Варто додати, що в туризмі поряд з повною зайнятістю досить поширені і так звані нетрадиційні форми – сезонна, поденна, погодинна та тимчасова зайнятість.

Загальний внесок туризму у зайнятість формується також завдяки трьом основним складовим – прямому внеску туризму, непрямому внеску туризму та індукованому внеску туризму у зайнятість.

Прямий внесок туризму у зайнятість – це зайнятість на підприємствах та в установах, які надають послуги безпосередньо туристам: туристичних фірмах, екскурсійних бюро, засобах розміщення, транспортних компаніях, у сфері громадського харчування, розваг та дозвілля. У 2018 р. частка прямого внеску у зайнятість складала 38,5% загального внеску.

Непрямий внесок туризму у зайнятість – це зайнятість на підприємствах та в установах, які забезпечують формування непрямого внеску туризму у ВВП. Отже, йдеться про зайнятість, яка опосередковано пов'язана з туризмом через реалізацію інвестиційних проектів, наприклад, удосконалення популярного у туристів пасажирського транспорту, будівництво нових засобів для розміщення туристів, ресторанів або закладів розваг тощо. Сюди також належать робочі місця в державних установах, які займаються просуванням туризму, інформаційними послугами, адміністративними та іншими державними послугами. Крім того, непрямий внесок туризму у зайнятість включає і зайнятість на підприємствах, які здійснюють закупівлю вітчизняних товарів та послуг, що потрібні в індустрії туризму.

Індукований внесок туризму у зайнятість – це зайнятість, яка виникла завдяки доходам, отриманим від прямо або опосередковано зайнятих в індустрії туризму.

За даними WTTC у 2018 р. завдяки туризму загалом у світі було створено близько 319 млн. робочих місць. Внесок окремих країн у загальну справу забезпечення робочих місць суттєво відрізняється – від кількох тисяч до багатьох мільйонів місць. Втім і тут вирізняється ціла група країн-лідерів, серед яких лише перші десять спромоглися створити в індустрії туризму 60,5% усіх робочих місць у світі (табл. 3).

Порівняння рейтингів за обсягами загального внеску індустрії туризму у ВВП та зайнятість свідчить, що за складом країн вони помітно відрізняються. Серед лідерів за внеском індустрії туризму у зайнятість переважа-

Таблиця 4

Країни-лідери за часткою внеску індустрії туризму у зайнятість

Країна	Загальний внесок туризму у зайнятість			
	Відносні показники		Абсолютні показники	
	частка загальної зайнятості, %	місце у рейтингу	робочі місця, тис.	місце у рейтингу
Аруба	99,1	1	47	152
Сейшели	66,7	2	31	162
Сент-Кітс і Невіс	59,9	3	15	174
Американські Віргінські о-ви	52,4	4	22	168
Гренада	52,2	5	27	165
Британські Віргінські о-ви	50,7	6	5	185
Макао	50,3	7	194	107
Багамські о-ви	48,2	8	102	127
Ангілья	45,6	9	3	186
Антигуа і Барбуда	44,1	10	16	171

Джерело: складено за даними [16]

ють країни, що розвиваються [12]. Причому йдеться про держави, які вирізняються за чисельністю населення і трудовими ресурсами (входять у першу двадцятку світу). Додамо, що перші чотири позиції у цьому рейтингу посіли країни з найбільшою чисельністю населення на Землі. Наявність достатньої дешевої робочої сили стимулювала створення в індустрії туризму цих країн великої кількості робочих місць. Разом із тим, питома вага туризму у зайнятості в країнах даного рейтингу є відносно значною лише на Філіппінах (26,4%), а також помітною у Мексиці і в Таїланді (табл. 3). У зайнятості більшості ж країн з наведеного рейтингу туризм не відіграє ключової ролі, про що свідчать як статистика минулих років, так і прогнози на найближчу перспективу.

Країни і території, в зайнятості яких туризм й справді відіграє дуже важливу роль наведені у табл. 4. Звертає на себе увагу те, що переважна частина їх уже знайома по рейтингу країн за внеском індустрії туризму у ВВП. Такий збіг є цілком закономірним і відображає уже очевидний факт – для невеликих острівних, подекуди залежних територій саме туризм є пріоритетним напрямком їхньої економіки, що є основним джерелом зайнятості і доходів до державного бюджету. Разом із тим, загалом нараховується лише два десятки дестинацій, де туризм забезпечує понад третину робочих місць. Серед розвинених країн вирізняється тільки Ісландія, де близько 34% зайнято в індустрії туризму. Помітну роль як сфера зайнятості туризм відіграє також в Греції (26%), Хорватії (23%), Новій Зеландії, на Кіпрі і в Португалії (22% кожна). Натомість переважна більшість країн і територій (148) характеризуються економікою, в якій туризм за-безпечує менш як 1/5 робочих місць.

Висновки. Індустрія туризму розвивається динамічніше за деякі інші галузі світової економіки, випереджаючи за темпами розвитку й світову економіку в цілому. В обсязі загального внеску туристичної індустрії у світовий ВВП провідна роль належить економічно розвиненим країнам. Однак уявлення про те, що саме туризм посідає одне з головних місць у забезпеченні доходів та зайнятості населення в країнах світу є перебільшенням. Найчастіше туризм лише диверсифікує економіку держави, підсилюючи її. Саме це демонструє більшість економічно розвинених країн, у ВВП яких питома вага туризму зазвичай не перевищує 15%, а максимальна, як-от в Ісландії, становить близько 33%. Подібне спостерігається і у забезпеченості туризмом зайнятості, максимальна частка якої (в тій же Ісландії) не досягає 34%, а у більшості країн цієї групи так само не перевищує 15%. Як показало виконане нами дослідження, з точки зору економіки окремо узятої країни або території, туризм є провідною галуззю лише в окремих країнах, що розвиваються. Вони утворюють відносно невелику групу, більшість із них розташовані в Карибському басейні.

Список використаних джерел:

1. Городня Т.А., Щербак. А.Ф. Економіка туризму: теорія і практика : навчальний посібник. Київ : Кондор-Видавництво, 2012. 436 с.
2. Гук Н.А. Вплив туризму на соціально-економічний розвиток держави. *Актуальні проблеми моделювання та управління соціально-економічними системами в умовах глобалізації* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Дрогобич, 11 травня 2018 р. ДДПУ ім. І. Франка, 2018. С. 143–147.
3. Довгаль Т.О., Влащенко Н.М. Роль туристсько-рекреаційного комплексу в активізації розвитку регіональної економіки. *Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами* : матеріали всеукраїнської наук.-практ. конф., м. Луцьк, 8 грудня 2016 р. Луцьк : Луцький НТУ, 2016. Ч. 2. С. 71–74.
4. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу : навчальний посібник. Київ, Центр навчальної літератури, 2007. 224 с.
5. Економіка туризму. Теорія і практика : підручник / М.П. Мальська та ін. Львівський національний університет імені Івана Франка. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 544 с.
6. Ильина М.В. Перспективы развития индустрии туризма в Украине и Российской Федерации. *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. 2013. № 1. С. 121–132.
7. Малик Л. Роль та місце туризму в економіці країни та розвиток туристичного бізнесу. *Молодь і ринок*. 2011. № 3(74). С. 67–72.
8. Мальська М.П., Бордун О.Ю. Організація і планування діяльності туристичних підприємств: теорія та практика : навчальний посібник / Львівський національний університет імені Івана Франка. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 248 с.
9. Миронов Ю.Б., Свидрук І.І. Туризм як чинник економічного розвитку країни. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 26.6. С. 255–262.
10. Папп В.В. Розвиток сфери туризму в контексті євроінтеграційних процесів в Україні. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова.* 2015. Т. 20. Вип. 3. С.179–184.
11. Самойленко А.О. Роль туризму у світовій економіці. *Інвестиції: практика та досвід.* 2013. № 20/2013. С. 72–76.
12. United Nations. World Economic Situation and Prospects 2019. Statistical annex. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2019_BOOK-ANNEX-en.pdf (дата звернення: 26.01.2020).
13. UNWTO Tourism Highlights, 2019 Edition. URL: https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284421152 (дата звернення: 26.01.2020).
14. World Development Indicators database, World Bank. Gross domestic product 2018, PPP. URL: https://databank.worldbank.org/data/download/GDP_PPP.pdf (дата звернення: 26.01.2020).
15. World Travel & Tourism Council (WTTC). Travel & Tourism Economic impact 2019. URL: https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/regions-2019/world2019.pdf (дата звернення: 26.01.2020).
16. World Travel & Tourism Council (WTTC). WTTC Data Gateway. URL: http://www.wttc.org/datagateway/ (дата звернення: 26.01.2020).

References:

1. Ghorodnja T.A., Shherbak. A.F. Ekonomika turyzmu: teorija i praktyka : na-vchaljnyj posibnyk. Kyjiv : Kondor-Vydavnyctvo, 2012. 436 s.
2. Ghuk N.A. Vplyv turyzmu na socialjno-ekonomichnyj rozvytok derzhavy. Aktualjni problemy modeljuvannja ta upravlinnja socialjno-ekonomichnymy systemamy v umovakh ghlobalizaciji : materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf., m. Droghobych, 11 travnja 2018 r. DDPU im. I. Franka, 2018. S. 143–147.

3. Dovghalj T.O., Vlashhenko N.M. Rolj turystsjko-rekreacijnogho kompleksu v aktyvizaciji rozvytku reghionaljnoji ekonomiky. Aktualjni problemy upravlinnja socialjno-ekonomichnymy systemamy : materialy vseukrajinsjkoji nauk.-prakt. konf., m. Lucjk, 8 ghrudnja 2016 r. Lucjk : Lucjkyj NTU, 2016. Ch. 2. C. 71–74.
4. Djadechko L.P. Ekonomika turystychnogho biznesu : navchaljnyj posibnyk. Kyjiv, Centr navchaljnoji literatury, 2007. 224 s.
5. Ekonomika turyzmu. Teorija i praktyka : pidruchnyk / M.P. Maljsjka ta in. Ljvivsjkyj nacionaljnyj universytet imeni Ivana Franka. Kyjiv : Centr uchbovoji literatury, 2017. 544 s.
6. Yljyna M.V. Perspektyvy razvytyja yndustryy turyzma v Ukrayne y Rossyjskoj Federacyy. Ynnovacyonnaja ekonomyka: perspektyvy razvytyja y sovershenstvovanyja. 2013. # 1. S. 121-132.
7. Malyk L. Rolj ta misce turyzmu v ekonomici krajiny ta rozvytok turystychnogho biznesu. Molodj i rynok. 2011. # 3(74). S. 67–72.
8. Maljsjka M.P., Bordun O.Ju. Orghanizacija i planuvannja dijaljnosti turystychnykh pidpryjemstv: teorija ta praktyka : navchaljnyj posibnyk / Ljvivsjkyj nacionaljnyj universytet imeni Ivana Franka. Kyjiv : Centr uchbovoji literatury, 2017. 248 s.
9. Myronov Ju.B., Svydruk I.I. Turyzm jak chynnyk ekonomichnogho rozvytku krajiny. Naukovyj visnyk NLTU Ukrajiny. 2016. Vyp. 26.6. S. 255–262.
10. Papp V.V. Rozvytok sfery turyzmu v konteksti yevrointehratsiinykh protsesiv v Ukraini. Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova. 2015. T. 20. Vyp. 3. S.179–184.
11. Samojlenko A.O. Rolj turyzmu u svitovij ekonomici. Investyciji: praktyka ta dosvid. 2013. # 20/2013. S. 72–76.
12. United Nations. World Economic Situation and Prospects 2019. Statistical annex. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2019_BOOK-ANNEX-en.pdf (accessed 26 January 2020).
13. UNWTO Tourism Highlights, 2019 Edition. URL: https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284421152 (accessed 26.01.2020).
14. World Development Indicators database, World Bank. Gross domestic product 2018, PPP. URL: https://databank.worldbank.org/data/download/GDP_PPP.pdf (accessed 26 January 2020).
15. World Travel & Tourism Council (WTTC). Travel & Tourism Economic impact 2019. URL: https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/regions-2019/world2019.pdf (accessed 26 January 2020).
16. World Travel & Tourism Council (WTTC). WTTC Data Gateway. URL: http://www.wttc.org/datagateway/ (accessed 26 January 2020).

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ТУРИЗМА: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ СТРАН МИРА

Аннотация. Статья посвящена исследованию влияния туризма на экономику стран мира. Описаны основные показатели, характеризующие макроэкономическую роль туризма, рассмотрены их составляющие. Проведен анализ и обобщение статистических данных в контексте макроэкономической роли современного туризма в развитии отдельных территорий. Акцентировано внимание на необходимости применения не только абсолютных, но и прежде всего относительных показателей как основных индикаторов макроэкономического влияния туризма. Установлено, что экономическое значение современного туризма заметно отличается в странах с разным уровнем развития экономики. Выявлено реальное влияние туризма на структуру ВВП экономически развитых стран и развивающихся стран. Построены рейтинги стран и территорий в заисимости от общего вклада индустрии туризма в ВВП, а также в заисимости от вклада в занятость населения.

Ключевые слова: ВВП, общий вклад туризма в ВВП, прямой вклад туризма в ВВП, косвенный вклад туризма в ВВП, индуцированный вклад туризма в ВВП, занятость в туризме, общий вклад туризма в занятость, прямой вклад туризма в занятость, косвенный вклад туризма в занятость, индуцированный вклад туризма в занятость.

MACROECONOMIC ROLE OF TOURISM: MODERN REALITIES OF THE WORLD COUNTRIES

Summary. Tourism has long ceased to be regarded as an elite type of holiday for a small group of wealthy people, initially organized by a small group of enthusiasts and who is unlikely to count on a significant expense for both their own wallet and their own state. However, during the second half of the twentieth century, tourism has gradually evolved into a powerful industry, with tens of millions of professionals now serving hundreds of millions of consumers around the world, and nations competing for a foreign visitor who is willing to spend more and more money on all the whims of a modern travel trip. As a result, the world economy has received a rather significant new source of currency inflows and the social sphere has created new jobs. The economic function of tourism has attracted the attention of both scholars and practitioners. The result is the emergence of international organizations that have begun research in the field of tourism economics, presenting to a wide range of regular statistical reports based on a specially developed methodology. The available statistics provide great opportunities for generalizations not only of a global nature, but also at the level of individual countries and territories. And the considerable demarcation of poor and prosperous countries requires a proper study of the role of tourism in the development of their economy. This is what determines the relevance of this article, which focuses on the macroeconomic impact of the tourism industry in terms of individual countries and territories of the world. This did not apply a selective approach to separately selected destinations, but made a full-fledged full study of all modern countries and territories. A dynamic series for the entire observation period was used to analyze the economic impact of tourism. The main indicators used to determine the place of tourism in the destination economy were not just tourism revenues, but the total contribution of the tourism industry to the gross domestic product (GDP) of countries and territories, as well as the total contribution of tourism to employment. The results of this study should adjust the current perceptions of the leading role of the tourism industry in the most economically developed countries at present, and reorient tourism business to more promising areas – to the emerging countries.

Key words: GDP, total contribution of tourism to GDP, direct contribution of tourism to GDP, indirect contribution of tourism to GDP, induced contribution of tourism to GDP, employment in tourism, total contribution of tourism to employment, direct contribution of tourism to employment, indirect contribution of tourism to employment, induced contribution of tourism to employment.

УДК 330.567.224
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-23

Петровська І. О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
підприємництва та природничих наук
Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського
Мітал О. Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, підприємництва природничих наук
Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

Petrovskaya Irina
PhD in Economics,
Assistant Professor, Associate Professor
of the Department of Economics and Entrepreneurship
Taurian National University Vernadsky
Mital Olena
PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship
Taurian National University Vernadsky

ВПЛИВ ШЕРИНГОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ІНДУСТРІЮ ГОСТИННОСТІ

Анотація. Обмеженість ресурсів, погіршення економічного стану і добробуту населення зумовили виникнення нового напряму – шерингової економіки. Її суть базується на скороченні витрат або отриманні прибутку від здачі власності в оренду іншій людині. У роботі розглядається вплив економіки спільного споживання (шерингової економіки) на індустрію гостинності. Базою шерингової економіки стала переорієнтація поведінки споживачів від придбання товарів у особисту власність на спільне використання придбаного. Шерингова економіка активно перетворює бізнес на економіку відносин у різних сферах, таких як: туристичний бізнес, громадський транспорт, сфера обслуговування, оренда комерційної нерухомості та обладнання. Ця тема актуальна для розроблення інноваційних корпоративних стратегій у туристичних, транспортних компаніях та закладах гостинності. У статті окреслено основні ефекти економки спільного споживання, її роль у досягненні показників економічного зростання країни.

Ключові слова: шерингова економіка, економіка спільного споживання, індустрія гостинності, туризм, сфера обслуговування, спільне використання.

Вступ та постановка проблеми. Основоположниками теорії спільного споживання виступили економісти Рейчел Ботсман і Ру Роджерс [1, с. 201]. Її суть полягає в переорієнтації споживчої поведінки із придбання на спільне користування, тобто споживачеві частіше вигідніше здійснити оплату за тимчасове користування продуктом, ніж володіти ним. На думку одного з авторів (Рейчел Ботсман), шерингова економіка , або економіка спільного споживання, являє собою нову соціально-економічну модель, яка міняє систему споживання товарів і послуг. Для економіки спільного споживання властиве використання активів, які володіють високою пропускною здатністю, з метою отримання економічного, екологічного і/або соціального ефекту. Використання принципів спільного споживання дає людям змогу оптимізувати споживчі витрати й істотно підвищити якість життя. Якщо люди звикли до моделі спільного володіння майном, їм тепер потрібно звикнути ділитися своїми автомобілями, велосипедами, квартирами, пральними машинами тощо [2, с. 300]. Спільне використання – процес старий, як людство, але причина зростання моделі спільного використання була виявлена у зниженні доходів середнього класу в західних країнах [3, с. 141]. Це приводить до зниження споживання. Люди почали усвідомлювати витрати, викликані володінням і неоптимальним використанням автомобілів, нерухомості та інших товарів. Інноваційні компанії почали просувати послуги, засновані на частковій економіці, створюючи зсув у культурі володіння товарами. Перший досвід застосування економіки спільного використання був щодо товарів тривалого користування, таких як автомобілі і квартири (оренда) [4, с. 41]. У Радянському Союзі можна було взяти напрокат практично будь-яку річ: хоч баян, хоч пральну машинку. Після розвалу Союзу пункти прокату благополучно почили з миром, здавалося б, назавжди. Але ні, ідеї соціалізму щодо загального володіння речами несподівано набрали популярності у всьому світі, і в нашій країні вони отримали друге дихання. Розвиток інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ) у другому десятилітті 21-го століття дав змогу створити сильні взаємно співпрацюючі веб-спільноти, які є партнерами, що обмінюються цифровими продуктами та інформацією [5].

Економіка спільного користування стає економічною діяльністю, заснованою на особистому спілкуванні (P2P) і діловому спілкуванні (B2P). Онлайн-платформи стають важливою частиною економіки спільного використання, яка дозволяє людям брати участь у спільному споживанні [6, с. 310].

Аналіз останніх досліджень і публікацій Найбільше за останній час дослідження на тему шерингової економіки зробила міжнародна консалтингово-аудиторська компанія Pricewaterhouse Coopers, яка надає опис шерингової економіки в цифрах, її привабливості для споживачів, доступ до шерингових платформ, а також переваг, які вона дає.

Метою дослідження є аналіз впливу економіки спільного використання, інтернет-технологій на індустрію гостинності, а також дослідження впливу моделі спільного використання на бізнес-середовище та аналіз важелів, що можуть стати рушійною силою економічної активності у сфері гостинності.

Результати дослідження . У всі часи люди допомагали одне одному, обмінюючись речами на деякий час: подружка позичала плаття «на вихід», сусіди позичали відсутнє начиння для приготування їжі. Особливо сильно ця практика процвітала в СРСР і в десятиліття після, за часів тотального дефіциту. Зараз причина спільного використання речей в іншому. Люди стали економнішими і намагаються не купувати товари, які використовують рідко. Багато людей борються із захаращенням своєї оселі. Деякі вважають за необхідне боротися із суспільством споживання: якщо ми не будемо купувати товари в таких кількостях, а будемо користуватися ними спільно, то зменшиться і їх виробництво, а за цим – безглузда витрата ресурсів і експлуатація дешевої праці. Яскравий приклад успіху бізнес-моделі економіки спільного споживання – досягнення Airbnb порівняно з традиційними гігантами в готельній індустрії. Американська шерингова компанія Airbnb за даними PwC щорічно обслуговує майже на 22% більше туристів, ніж міжнародна мережа готелів Hilton. Порівняльна таблиця гігантів готельної індустрії наведена нижче. Звертаємо увагу, що Airbnb ні копійки не витратила на нерухомість порівняно з конкурентами [7].

У 2017 році Airbnb увійшла до списку 50 найбільш інноваційних компаній світу, випереджаючи Marriott, Expedia і IHG, зайнявши 11 місце в рейтингу. Компанія Airbnb працює з 2008 року. Клієнтам пропонується орендувати житло в 65 тисячах міст, розташованих у 191 країні. Компанії вдалося залучити близько 3,4 млрд дол. інвестицій, в тому числі від фонду DST Global. Нині цим сервісом користуються більше 25 мільйонів чоловік по всьому світі, понад 1 мільйон апартаментів здається в оренду. Користувачам доступний величезний вибір за будь-якого бюджетного обмеження і за будь-яких очікувань. Дослідження показали, що основними причинами використання мандрівниками сервісу Airbnb насамперед є: невисока вартість (53%), можливість вибору місця розташування (35%), автентичний досвід (33%) і простота використання сайту або його мобільного додатку (28%) [8]. На думку багатьох експертів ринку, економіка спільного споживання зробила як позитивний вплив на туризм і готельний бізнес, так і негативний. Її прихильники вважають, що шеринг-сервіси забезпечують легкий доступ до широкого спектру послуг, які найчастіше є більш якісними і більш доступними, ніж послуги, що надаються традиційними діловими партнерами. Критики, з іншого боку, стверджують, що спільна економіка забезпечує недобросовісну конкуренцію, знижує безпеку робочих місць, уникає податків і становить загрозу для стандартів безпеки, здоров'я і дотримання вимог з інвалідності. Реакція на економіку спільного використання в Європейському Союзі залишається фрагментованою. Деякі види діяльності або аспекти регулюються на національному, регіональному або місцевому рівні. Європейський парламент і консультативні комітети також порушували це питання в різних резолюціях і думках. Поки йдуть активні дискусії щодо правових аспектів роботи шеринг-сервісів, дослідження показують, що кількість мандрівників, які використовують сервіс Airbnb, зростає. І тренд тут задає новий сегмент мандрівників-мілленіалів, яким не подобається «однаковість» мережевих готелів, що належать до одного бренду готельної ланцюга. Під час подорожей або ділових поїздок мілленіали хочуть отримати нові враження, їм не подобаються номери в готелі, якщо вони мають один і той же дизайн у різних містах і країнах [9]. Під час розгляду контексту соціально-демографічних чинників слід враховувати відмінності у використанні й управлінні комп'ютерними технологіями і, як наслідок, вплив на вибір через відмінності в особистісних поглядах і нормах між поколіннями, від бебі-бумерів до покоління X, покоління Y і нового покоління Z. Їхні різні погляди на придбання й обмін знаннями приводять до різних систем цінностей, що впливає на життєві звички. Цінності включають у себе ідеали, які диктують судження, рішення і дії. На оцінку і вид життєвих звичок впливає як фактор покоління, так і фактор віку. Помилки старшого покоління щодо молодшого пов'язані з різними цінностями. Відмінні цінності можуть привести до конфлікту між поколіннями, що часто є результатом різних поглядів на використання технологій та сприйняття етичних норм. Під час просування послуг гостинності через Інтернет необхідно приділяти цьому увагу, правильно визначити цільову аудиторію і доцільно адаптувати юзабіліті сайту. Розробка Web 2.0 мала значний вплив на розвиток відносин між постачальниками послуг гостинності (наприклад, власником готелю, номери або квартири) і гостями (B2C) та самими гостями (C2C). Такі сайти, як Facebook (800 мільйонів активних користувачів) і TripAdvisor (50 мільйонів унікальних щомісячних відвідувачів), дають людям змогу отримувати інформацію про поїздки та поради із джерел, яким вони довіряють найбільше. TripAdvisor, заснований 2000 року Стівеном Кауфером і Ленглі Штейнерта, є одним із найбільш важливих цифрових інструментів обміну знаннями у сфері гостинності. Це туристичний сайт, який надає відгуки та іншу інформацію для споживачів про локації сфери обслуговування по всьому світі. У 2019 р. Tripadvisor (NASDAQ: TRIP), щомісяця допомігав 460 мільйонам мандрівників робити кожен відпочинок, подорож незабутніми. Мандрівники по всьому світі використовують сайт і додаток Tripadvisor для того, щоб переглянути більш ніж 830 мільйонів відгуків і коментарів про 8,6 мільйона варіантів житла, ресторанів, розваг, авіаліній і круїзів. На етапі планування і під час самої поїздки мандрівники звертаються до Tripadvisor для порівняння цін на готелі, авіарейси та круїзи, бронювання популярних екскурсій, в тому числі і до знаменитих пам'яток, а також резервування столиків у хороших ресторанах. Tripadvisor, незамінний помічник для мандрівників, доступний у 49 регіонах світу на 28 мовах [10]. Один із доказів величезного впливу TripAdvisor на готельний бізнес можна побачити у відповідях компанії "Сервіс інтернет-репутації" під назвою KwikChex, яка діє від імені понад 1000 готельєрів, де зауважується, що за оцінками компанії, на TripAdvisor є щонайменше 27000 юридично наклепницьких коментарів, «звинувачень,

Таблиця 1

Порівняння показників Airbnb і гігантів індустрії гостинності

	Кількість кімнат	Рік заснування	Ринкова капіталізація (USD)	Нерухоме майно (USD)
Марріот	1,1 млн	1957	16 млрд	985 млн
Хілтон	745 тис	1919	19млрд	9,1 млрд
Airbnb	2 млн	2008	30 млрд	0
Група Інтерконтиненталь	727 тис	1988	9 млрд	741 млн

дані lovata.com станом на 2018 рік

які є помилковими і за необхідності повинні бути перевірені в суді». Таким чином, інтернет речей тільки починає впливати на туризм і гостинність [11]. В економіці спільного використання нові цифрові медіаплатформи істотно впливають на зміни в ланцюжку закладів індустрії гостинності завдяки розширеним мережевим технологіям і технологіям соціальних мереж у стратегіях маркетингу закладів гостинності. Процеси управління знаннями все більшою мірою залежать від можливості пошуку, збору, обробки, оцінки (критичного судження) даних, інформації і концепцій, які знаходяться за межами організації: вони переміщаються в приватні спільноти (Airbnb, Uber, Blablacar тощо) . Таким чином, користувачі закладів індустрії гостинності поширюють інформацію про своє задоволення чи невдоволення через «сарафанне радіо», а також про свої враження та вподобання. Це можна з'ясувати на основі отриманої координатної інформації від інших користувачів, туристичних операторів, засобів масової інформації тощо. Передача даних здійснюється через електронну пошту, соціальні мережі (Facebook, YouTube, Twitter та інше.), блоги, соціальні мережі й оцінювачів сайтів. Індустрія гостинності повинна усвідомлювати, що інноваційні технології, соціальні мережі і цифрові платформи дають змогу орієнтуватися на клієнта і являють собою важливу і недорогу основу для маркетингових кампаній, які охоплюють дуже багато потенційних гостей. Водночас вони, звичайно, повинні також знати про ризики, пов'язані з онлайн-бізнесом. Для цього вони повинні забезпечувати високу безпеку електронної комерції, відстежувати громадську думку про послуги закладів гостинності в онлайн-екосистемі і швидко реагувати на негативні повідомлення.

Висновки. Сьогодні шерингова економіка виступає каталізатором трансформації бізнесу в глобальний онлайн-майданчик, де створюються спільноти людей, зацікавлених у використанні ресурсів, що є їхньою власністю. Зростання числа користувачів шеринг-сервісів щорічно збільшується, а це значить, що досвід спільного споживання, в межах якого відбувається пристосування до навколишнього світу, щоб ділитися, показує повну готовність до нового ринку. І, незважаючи на низку невирішених актуальних тем щодо регулювання в шерингові економіці, світова громадськість приходить до усвідомлення всебічних вигод переходу від старого укладу «надспоживання», властивого двадцятому століттю, до нового укладу спільного споживання, підкріпленого розвитком технологій.

Список використаних джерел:

1. Botsman R., Rogers R. What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. New York : HarperBusiness. 2010. 293 p.
2. Edelman B.G., Geradin D. Efficiencies and regulatory shortcuts: how should we regulate companies like Airbnb and Uber? Stanford technology law review, 2016. Vol. 19, № 2. P. 293–328.
3. Hacker J.S., Pierson P. Winner-take-all politics: How Washington made the rich richer – and turned its back on the middle class. New York : Simon and Schuster, 2011. P. 137–161.
4. Dominici, G., Roblek V., Lombard R. A holistic approach to comprehending the complexity of the post-growth era». Chem : Springer International Publishing AG, 2016. P. 29–42.
5. Hamari, J., Ukkonen, A. and Sjóklint, M. "The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption", Journal of the Association for Information Science and Technology. 2015. Vol. 4. № 9(82). P. 4–11. doi: 10.1002/asi.23552
6. Albinsson, P.A., and Perera, B.Y. Alternative marketplaces in the 21st century: Building community through sharing events. Journal of Consumer Behaviour. 2012. Vol. 11. No. 4. P. 303–315.
7. Sharing Economy and Collaborative Consumption: Definition, Examples, Market Size and Statistics 2018. URL:https://lovata.com/blog/sharing-economy-collaborative-consumption-definition-statistics-examples.html (дата звернення: 27.01.2020).
8. Sharing economy «потеснит» гостиницы столицы. Экономика совместного потребления против классической схемы бизнеса. URL: https://hotelier.pro/hostels/item/3376–sharingeconomy (дата звернення: 05.01.2020).
9. Rosenbloom S. Hotels for the Next Generation // The New York Times. 2015. URL: https://www.nytimes.com/2015/03/22/travel/hotels-for-the-next-generation.html (дата звернення: 18.01.2020).
10. Медиацентр (TripAdvisor, 2020). URL: https://tripadvisor.mediaroom. com/RU-about-us (дата звернення: 21.01.2020).
11. Cochrane, K. (2011). "Why TripAdvisor is getting a bed review?". The Guardian, viewed on 30 December 2015. URL:http://www.theguardian. com/travel/2011/jan/25/tripadvisor-duncan-bannatyne (дата звернення: 25.01.2020).

References:

1. Botsman R., Rogers R. (2010) What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. New York: HarperBusiness, 293 p.
2. Edelman B.G., Geradin D. (2016) Efficiencies and regulatory shortcuts: how should we regulate companies like Airbnb and Uber? Stanford technology law review, vol. 19, № 2, pp. 293–328.
3. Hacker, J.S. and Pierson, P. (2011) Winner-take-all politics: How Washington made the rich richer – and turned its back on the middle class, Simon and Schuster, New York, NY, pp. 137–161.
4. Dominici, G., Roblek, V and Lombardi, R. (2016) «A holistic approach to comprehending the complexity of the post-growth era» in Erçetin Şule, S. (Ed.), Chaos, Complexity and Leadership 2014, Springer International Publishing AG, Chem, pp. 29–42.
5. Hamari, J., Ukkonen, A. and Sjóklint, M. (2015) "The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption", Journal of the Association for Information Science and Technology. Vol. 4. № 9(82). P. 4–11. doi: 10.1002/asi.23552
6. Albinsson, P.A., and Perera, B.Y. (2012) "Alternative marketplaces in the 21st century: Building community through sharing events", Journal of Consumer Behaviour, vol. 11, No. 4, pp. 303–315.
7. Sharing Economy and Collaborative Consumption: Definition, Examples, Market Size and Statistics 2018, Recent Trends. Available at: https://lovata.com/blog/sharing-economy-collaborative-consumption-definition-statistics-examples.html (accessed 27.01.2020).
8. Sharing economy «potesnit» gostinitsy stolitsy. Ekonomika sovmestnogo potrebleniya protiv klassicheskoy skhemy biznesa. Available at: https://hotelier.pro/hostels/item/3376–sharingeconomy (accessed 05.01.2020).
9. Rosenbloom S. Hotels for the Next Generation // The New York Times. 2015. Available at: https://www.nytimes.com/2015/03/22/travel/hotels-for-the-next-generation.html? (accessed 18.01.2020).
10. Media Centre (TripAdvisor, 2020). Available at: https://tripadvisor.mediaroom.com/RU-about-us (accessed 21.01.2020).
11. Cochrane, K. (2011) "Why TripAdvisor is getting a bed review?". The Guardian, viewed on 30 December 2015. Available at: http://www.theguardian.com/travel/2011/jan/25/tripadvisor-duncan-bannatyne (accessed 25.01.2020).

ВЛИЯНИЕ ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ИНДУСТРИЮ ГОСТЕПРИИМСТВА

Аннотация. Ограниченность ресурсов, ухудшение экономического положения и благосостояния населения обусловили возникновение нового направления – шеринговой экономики. Ее суть базируется на сокращении расходов или получении прибыли от сдачи собственности в аренду другому человеку. В работе рассматривается влияние экономики совместного потребления (шеринговой экономики) на индустрию гостеприимства. Базой развития данного направления послужила переориентация предпочтений потребителей с индивидуального использования товаров на совместное пользование. Шеринговая экономика активно превращает бизнес в экономику отношений в самых различных сферах, таких как: туристический бизнес, общественный транспорт, сфера обслуживания, аренда коммерческой недвижимости и оборудования. Эта тема актуальна для разработки инновационных корпоративных стратегий в туристических, транспортных компаниях и учреждениях гостеприимства. В статье обозначены основные эффекты экономки совместного потребления, ее роль в достижении показателей экономического роста страны.

Ключевые слова: шеринговая экономика, экономика совместного потребления, индустрия гостеприимства, туризм, сфера обслуживания, совместное использование.

INFLUENCE OF SHERING ECONOMY ON THE HOSPITALITY INDUSTRY

Summary. The paper considers the influence of the economy of joint consumption (rank economy) on the hospitality industry. The essence of the rank-and-file economy in reorienting consumer behavior from the acquisition of goods to joint use has become a new trend and the result of digitalization of the economy. Over the past few years, the number of people involved in the sharing economy is growing rapidly. The number of users of sharing services is increasing annually by 25%. At the same time, it became possible for people to provide in the form of short-term lease of objects of movable and immovable property – an apartment, a room, a car, and even things. Sharing economy is actively transforming business into an economy of relations in various fields: tourism, public transport, services, rental of commercial real estate and equipment. This topic is relevant for the development of innovative corporate strategies in travel, transport companies and hospitality institutions. The response to the sharing economy in the European Union remains fragmented. Some activities or aspects are regulated at the national, regional or local level. In June 2016, the European Commission published a message on the European agenda for a joint economy, to offer some clarification on the relevant EU rules and provide political authorities with public authorities. The European Parliament and advisory committees have also raised this issue in various resolutions and thoughts. While there are active discussions on the legal aspects of the operation of Schering services, studies show that the number of travelers using the Airbnb service is growing. And the trend here sets a new segment of millennial travelers who do not like the “sameness” of chain hotels belonging to the same hotel chain brand. Whether traveling or on business trips, millennials want to get a new experience, they don’t like hotel rooms if they have the same design, being in different cities and countries, and despite a number of unresolved relevant topics regarding regulation in the sharing economy, the world community comes to the realization of the comprehensive benefits of the transition from the old twentieth-century “overconsumption” to shared consumption, backed up by technology.

Key words: sharing economy, shared consumption economy, hospitality industry, tourism, service sector, sharing.

УДК 339.923
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-24

Петько С. М.
доцент кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Petko Stanislav
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of international management,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

РОЛЬ ПІВДЕННОКОРЕЙСЬКИХ УРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У ПІДТРИМЦІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Анотація. У статті розглянуто роль та операційну діяльність урядової корейської компанії «KOTPA» (Комерційний відділ посольства Південної Кореї), функцією якої є державна підтримка малого та середнього бізнесу – SMEs-компаній. Основна ділова активність урядової компанії KOTRA полягає у залученні корейського капіталу в інвестиційні проєкти, підготовці ринкових досліджень, проведенні бізнес-делегацій та пошуку нових ділових партнерів за кордоном для корейських SMEs-компаній, організації виставок та форумів. Завдяки відкриттю закордонних філій компанії «KOTPA» корейським SMEs-компаніям стало набагато легше виходити на закордонні ринки та знаходити ділових партнерів. У статті проаналізовано: історичний екскурс та головні урядові реформи, які сприяли розвитку експортного потенціалу Південної Кореї, операційну діяльність компанії; основні Інтернет-платформи для ведення міжнародного бізнесу; переваги ведення бізнесу з компанією «KOTPA»; залучення південнокорейського досвіду з підтримки малого та середнього бізнесу в сучасні реалії української економіки.

Ключові слова: малі та середні компанії (SMEs), інвестиції, лібералізація, конкурентоздатність, Інтернет-платформа, монополія.

Вступ та постановка проблеми. Нині урядові організації відіграють важливу роль у розвитку експортного потенціалу будь-якої країни.

На світовій економічній платформі існує чисельна низка урядових організацій, які допомагають малому та середньому бізнесу вийти на зарубіжні ринки, наприклад: *KOTRA* (Комерційний відділ Посольства Південної Кореї, створений у 1962 р.), *JETRO* (Японська організація з розвитку зовнішньої торгівлі, створена в 1958 р.), *TAITRA* (Рада з розвитку зовнішньої торгівлі Тайваню, створена в 1970 р.), *MATRADE* (Центр із розвитку зовнішньої торгівлі Малайзії, створений у 1993 р.). Як було з'ясовано, усі згадані вище організації, що фінансуються урядами, є представниками високорозвинених країн із потужним експортним потенціалом, через що вивчення досвіду названих урядових організацій у підтримці малого та середнього бізнесу (далі – SMEs-компанії), на нашу думку, представляє інтерес і для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова проблематика підтримки малого та середнього бізнесу на урядовому рівні в процесі структурної трансформації економіки на основі індустріалізації, науково-технічного прогресу та цифрових інновацій розглядалася у наукових доробках відомих учених: Л. Антонюк, О. Білоруса, В. Діарханова, Д. Лук'яненка, Т. Орєхової, Є. Панченка, М. Портера, А. Поручника, Л. Руденко-Сударєвої, Я. Столярчук, Т. Циганкової, О. Швиданенка, Д. Антера, Р. Арона, П. Друкера, П. Самуельсона, М. Фрідмена; своєю чергою, країнам Азійсько-Тихоокеанського регіону присвячено низку публікацій С. Петька [4–6; 10–12].

Метою даної роботи є вивчення ролі урядової компанії «KOTPA» в підтримці південнокорейських SMEs-компаній під час виходу на глобальний ринок продажів та інвестицій.

Результати дослідження. Південна Корея – це унікальна країна, що пережила громадянську війну і за двадцять років завдяки економічним реформам (1960−1985 рр.) перетворилася з бідної, відсталої країни на високорозвинену індустріальну країну з потужним технологічним експортом. Велику роль у цьому ривку зіграли економічні реформи південнокорейського лідера Пак Чон Хі, який прийшов до влади у 1961 р. після падіння режиму Лі Сен Мана, коли річний ВВП Південної Кореї на душу населення становив приблизно 70 дол. США, а головний геополітичний суперник на Корейському півострові – Північна Корея, отримуючи потужну військово-економічну підтримку Радянського Союзу, саме тоді набагато випереджала свого південного «сусіда» в економічному плані. Також у спадок після громадянської війни до Північної Кореї відійшла територія з великою кількістю промислових підприємств, які були побудовані ще в колоніальний період японської окупації Корейського півострова. Саме тому уряд Пак Чон Хі взяв курс на впровадження експортоорієнтованої моделі росту національної економіки.

Попри те що серед жителів Корейського півострову були дуже поширені антияпонські настрої, Пак Чон Хі вибирає саме Японію своїм стратегічним партнером і докладає титанічні зусилля для того, щоб нормалізувати відносини між країнами. Зазначимо, що перші інвестиції, які зайшли до Південної Кореї, були японськими [5, с. 26].

У червні 1962 р. за підтримки південнокорейського уряду була створена організація «KOTPA» (Korea Trade-Investment Promotion Agency), основна ціль якої – сприяння розвитку торгівлі між Південною Кореєю та іншими країнами. «KOTPA» допомагає місцевим SMEs-компаніям у різних куточках світу в пошуку надійного бізнес-партнера та розвитку ділових відносин між країнами.

Для ефективного виконання своїх функцій компанія «KOTPA» створила мережу закордонних представництв, яка у 2019 р. налічувала 127 офісів у 85 країнах світу [9]. Нині компанія має дипломатичний статус Комерційного відділу Посольства Південної Кореї в Україні. Основна

мета створення організації – урядова підтримка малого та середнього бізнесу, який націлений експортувати свою продукцію до різних країн світу. Діяльність компанії фінансується за рахунок державного бюджету Південної Кореї. Усі послуги, які надає компанія бізнесу, відбуваються на безкоштовній основі.

Саме завдяки компанії «КОТРА» Південна Корея запозичила експортоорієнтовану модель розвитку, яку запропонував Пак Чон Хі. Акцент було зроблено на те, щоб корейський уряд через компанію «КОТРА» першочергово допомагав малому та середньому бізнесу вести свою експортну діяльність. Завдяки відкриттю закордонних офісів компанії «КОТРА» корейським SMEs-компаніям стало набагато легше виходити на закордонні ринки.

За підсумками 2018 р. ядром південнокорейської економіки є малі та середні компанії. Приблизно 90% − це малі та середні компанії (SMEs-компанії), а лише 10% − представники великого бізнесу (Hyundai, Samsung, POSCO, Doosan, Kia, LG, KEPCO).

Як засвідчує практика, до компанії «КОТРА» нечасто звертаються за допомогою корейські компанії, які представляють великий бізнес. Винятком може бути така ситуація, коли йдеться про «солідний» інвестиційний проєкт, для реалізації якого в Україну приїздить делегація від крупної корейської компанії, щоб зустрітися з українськими високопосадовцями та представниками місцевої влади. Тоді «КОТРА» бере на себе відповідальність у проведенні зустрічей та організації форумів, присвячених україно-корейському співробітництву.

Завдяки роботи компанії «КОТРА», що виступає від імені Посольства Південної Кореї, в Україні ведеться пошук та реалізація інвестиційних проєктів у різних сферах народного господарства нашої держави.

Як зазначає у своєму інтерв'ю, містер Кі Чан Квон, Надзвичайний і Повноважний Посол Республіки Корея в Україні, «такі організації, як «КОТРА», не тільки допомагають поліпшити двосторонні зв′язки між Україною та Південною Кореєю на політичному, економічному та соціальному рівні, а й отримати глибоке пізнання кожної країни» [2].

Отже, розглянемо напрями діяльності компанії «КОТРА» в Україні.

Операційна діяльність компанії «КОТРА» в Україні передбачає ***пошук інвестиційних проєктів***. Мінімальна вартість проєкту має бути не менше 10 млн дол. США. Корейським інвесторам цікаві проєкти в таких сферах, як відновлювальна енергетика (сонячна, вітрова, гідро), проєкти Biomass та Biogas (виробництво енергії або тепла завдяки органічним матеріалам), SMART-системи в енергетиці та сільському господарстві, оборонній та аерокосмічній галузях, переробка сміття (тверді, органічні відходи), медицина (будівництво лікарень із найновішим корейським обладнанням), інфраструктура (реконструкція або будівництво морських портів, аеропортів, доріг), IT-проєкти в різних сферах (digital-проєкти).

Ринкові дослідження. На прохання головного сеульського офісу закордонний офіс компанії «КОТРА» готує дослідження за конкретно визначеною темою.

Запит Buyer search. До системи CRM компанії «КОТРА» може надійти запит від корейських SMEs-компаній стосовно пошуку потенційних покупців їхньої продукції. Згідно зі статутом компанії, менеджер має знайти не менше трьох компаній-покупців на пропонований корейський товар.

Пошук ділових партнерів. Глобальна мережа «КОТРА» слугує особливою ланкою для залучення корейських компаній та закордонних покупців для ділових зустрічей. На сервіс компанії «КОТРА» надходять запити від SMEs-компаній щодо допомоги в розвитку торговельних відносин та виходу на новий зарубіжний ринок. Тобто це допомога корейським SMEs-компаніям у пошуку нових бізнес-партнерів в Україні. Як показує практика, корейська компанія підписує контракт із місцевим офісом компанії «КОТРА» на рік. Якщо є результат від співробітництва, корейська компанія може пролонгувати контракт ще на такий самий термін.

Проведення торгових делегацій. Допомога корейським SMEs-компаніям у проведенні зустрічей із потенційними покупцями їхньої продукції в Україні. Так звані B2B- та B2C-зустрічі українського та корейського бізнесу, що проводяться з перекладачем. На кожну корейську компанію, яка приїздить до України, запрошується 5−10 українських компаній, де під час зустрічі обговорюються важливі питання щодо потенційного співробітництва: ціна; умови співробітництва; MOQ (мінімальна кількість замовлення товару), сертифікація, яка відповідає вимогам українського ринку; характеристики продукції та ін. Після від'їзду корейських SMEs-компаній з України відбувається зворотний зв'язок (feedback contact) щодо результатів приїзду торгової делегації.

Участь в організації виставок. «КОТРА» використовує міжнародні виставки та крупні експозиції як місця, де можуть збиратися іноземні та корейські компанії. Також «КОТРА» допомагає зацікавленим компаніям отримати корейські візи, щоб вони мали змогу зустрітися з потенційними корейськими партнерами в Південній Кореї. У подальшому «КОТРА» планує займатися організацією Корейського павільйону BIE, що включає Dubai Expo, у 2020 р. для підвищення глобальної обізнаності щодо технологій та унікальності культури Південної Кореї.

Для багатьох бізнесменів у різних країнах світу постає питання, як можна швидко отримати відповідь від офісів «КОТРА» та контактувати з цікавими для бізнесу компаніями. Відповідь на це питання ми дамо на рис. 1, де представлено всі Інтернет-портали, офіси компанії «КОТРА» та глобальні торговельні платформи, що допомагають двосторонньому співробітництву між Україною та Південною Кореєю. Спираючись на дані рис. 1, перейдемо до комплексної характеристики порталів Buy Korea та Invest Korea [7–9].

Торговельна Інтернет-платформа Buy Korea − це глобальний онлайн-сервіс для торгівлі, який об'єднує корейські SMEs-компанії із зарубіжними, де

можна шукати вже зареєстровані корейськими продавцями товари. Закордонні покупці можуть легко зв'язатися з корейськими SMEs-компаніями завдяки цій платформі. Додамо, що операційна модель функціонування платформи Buy Korea дуже схожа на своїх глобальних конкурентів Amazon та Ali Baba.

Основними перевагами Buy Korea є те, що на цій платформі можуть проводитися запити, обмін інформацією про товари та ціни. Після розміщення замовлень платежі можуть бути легко здійснені через KOPS (корейська система онлайн-платежів за кредитними картками) або PayPal. Доставка всіх товарів відбувається експрес-поштою (EMS), якою управляє Пошта Південної Кореї.

Більш детальну інформацію щодо функціонування платформи Buy Korea подано на рис. 2.

Як бачимо на рис. 2, Інтернет-платформа Buy Korea охоплює весь торговельний ланцюг – від пропозиції продавцем товару до відправки товару кінцевому споживачеві.

Зазначимо, що інвестиційна підтримка компанії KOTRA слугує двостороннім містком, який лібералізує Південну Корею та глобальних інвесторів, надає комплексний пакет послуг для залучення іноземних інвестицій та допомагає корейським компаніям інвестувати в глобальному масштабі.

Рис. 1. Глобальна мережа офісів компанії «КОТРА».
Основні Інтернет-платформи для співробітництва з корейськими компаніями

Своєю чергою, Інтернет-платформа Invest Korea (далі – ІК) є стратегічним підрозділом компанії KOTRA щодо залучення глобальних інвестицій у південнокорейську економіку (рис. 3).

Висновки. Діяльність урядової організації KOTRA відігравала та відіграє величезну роль у підтримці малого та середнього бізнесу в Південній Кореї, SMEs-компаній. Сьогодні SMEs-компанії в Південній Кореї займають 90% у структурі експорту країни. Для країни це дуже позитивний тренд, тому що розвиток SMEs-підприємництва демонополізує економіку та підтримує прозору конкуренцію.

На жаль, в Україні підтримка вітчизняних SMEs-компаній на державному рівні невелика. Майже всю українську економіку контролюють сталі промислові, енерго- та агрохолдингові групи: «Метінвест», «ДТЕК», «Віойл», «Нібулон», «МХП», «Кернел», «Укрлендфармінг», «Мрія» та ін. Зазначимо, що вплив олігархічних груп на політичні кола України дуже великий, що несе за собою руйнівні наслідки для вітчизняної економіки. Передусім це проявляється у величезних державних дотаціях великому бізнесу, а малий та середній бізнес не отримує від держави практично нічого.

Саме тому для України є важливим вивчення досвіду Південної Кореї в розвитку та підтримці малого та середнього підприємництва на державному рівні.

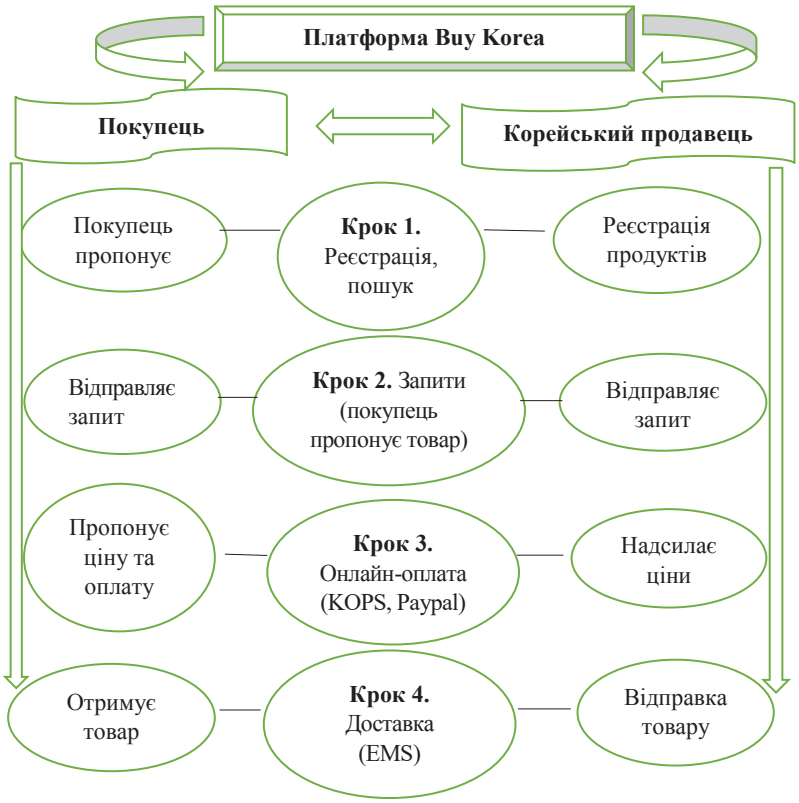

Рис. 2. Операційна модель функціонування платформи Buy Korea [8]

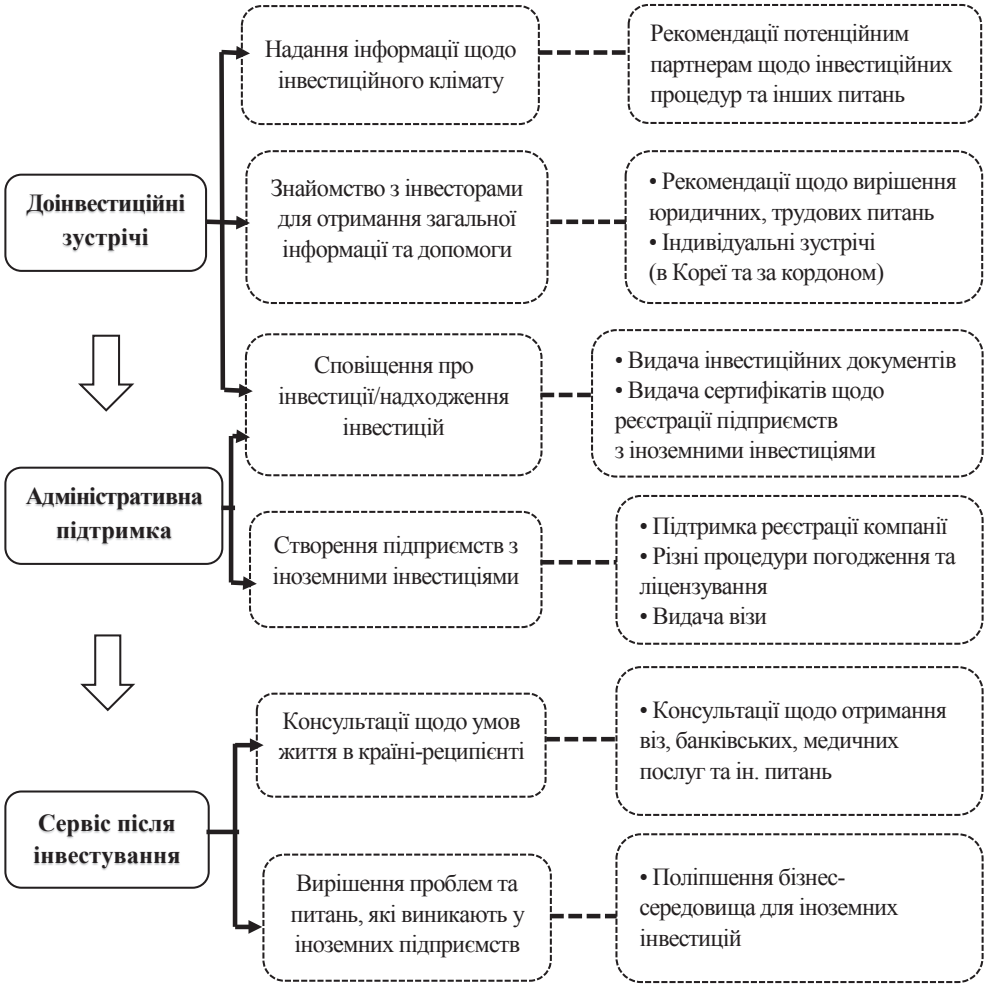

Рис. 3. Модель функціонування платформи ІК [8]

Список використаних джерел:

1. Диярханов В.М. Роль малого и среднего бизнеса в развитии новых индустриальных стран (на примере Южной Кореи и Тайваня) : автореф. дис. … канд. эконом. наук : 08.00.14. Москва, 2000. 20 с.
2. Кот К., Гончаренко Л. Кі-чан Квон: «Корейці ніколи по-справжньому не асимілювалися, тому що у нас завжди була своя мова, яка вирізняла й об'єднувала нас». *Голос України*. 2019. 9 грудня. URL: http://www.golos.com.ua/article/323836 (дата звернення: 20.12.2019).
3. Лук'яненко Д., Титова О. Інноваційно-креативний компонент глобального менеджменту. *Журнал європейської економіки*. 2012. Т. 11. № 1. С. 39−54.
4. Петько С.М. Моделі корпоративного управління в діяльності корпорацій на світових ринках. *Молодий вчений.* 2015. № 2(17). Ч. 2. С. 225–229.
5. Петько С.М. Підтримка урядовими організаціями малого та середнього бізнесу в Південній Кореї. *Стан розвитку інфраструктури підтримки бізнесу: національна та міжнародна практика* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., м. Одеса, 7 грудня 2019 р. Одеса : ЦЕДР, 2019. С. 26–28.
6. Петько С.М. Позиціонування Гонконгу на глобальній фінансовій арені. *Науковий вісник УжНУ. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство».* 2017. Вип. 12. С. 76–80.
7. Korea, Global Link to Success. URL: www.investkorea.org (accessed: 22.12.2019).
8. KOTRA Business Events. URL: www.buykorea.org (accessed: 19.12.2019).
9. KOTRA 주요 서비스. URL: www.kotra.or.kr (accessed: 10.01.2020).
10. Pet'ko S.M. Integration component of Asian-Pacific region development (on example APEC). *Economics, management, law: innovation strategy :* collection of scientific articles. *Henan Science and Technology Press*, Zhengzhou, China. 2016. P. 152–155.
11. Petko Stanislav. Risk Management in the Global Banking Business (Chinese aspect). *Intellectual Archive*. 2017. Vol. 6. № 2. P. 1–9.
12. Pet'ko S.M. Transnational corporations in the economy of Ukraine. *Intellectual Archive*. 2014. Vol. 3 (March). № 2. P. 35–41.

References:

1. Diarkhanov V. M. (2000). *Rol maloho y sredneho biznesa v razvitii novykh industrialnykh stran (na primere Yuzhnoi Korey i Taivania)* [Role of small and medium-sized businesses in the development of new industrial countries (for example of South Korea and Taiwan)] (PhD Thesis), Moskva: Instytut mirovoi ekonomiki i mezhdunarodnykh otnoshenyi RAN, 20 p.

2. Kot K., Honcharenko L. (2019). *Ki-chan Kvon: «Koreitsi nikoly po-spravzhnomu ne asymiliuvalysia, tomu shcho u nas zavzhdy bula svoia mova, yaka virizniala y obiednuvala nas»* [Ki-chan Kwon: "Koreans never really assimilated because we always had our own language that differentiated and united us"]. *Holos Ukrainy.* 9 hrudnia. Available at: http://www.golos.com.ua/article/323836 (accessed: 20.12.2019).
3. Lukianenko D., Titova O. (2012). *Innovatsiino-kreatyvnyi komponent hlobalnoho menedzhmentu* [Innovative-creative component of global management]. *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky,* vol. 11, no. 1, pp. 39−54.
4. Petko S.M. (2015). *Modeli korporatyvnoho upravlinnia v diialnosti korporatsii na svitovykh rynkakh* [Corporative management models in the activity of corporations on the world markets]. *Molodyi vchenyi,* no. 2(17), part 2, pp. 225–229.
5. Petko S.M. (2019). *Pidtrymka uriadovymy orhanizatsiiamy maloho ta serednoho biznesu v Pivdennii Korei* [Support for small and medium-sized governmental organizations in South Korea]. Proceedings of the *Stan rozvytku infrastruktury pidtrymky biznesu: natsionalna ta mizhnarodna praktyka*: materialy vseukr. nauk.-*prakt. konf. (Ukraine, Odesa, December, 7, 2019)*. Odesa : TsEDR, pp. 26−28.
6. Petko S.M. (2017). *Pozytsionuvannia Honkonhu na hlobalnii finansovii areni* [Positioning Hong Kong on the global financial arena]. *Naukovyi visnyk UzhNU. Seriia «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo».* Uzhhorod : DVNZ Uzhhorodskyi natsionalnyi un-t, vol. 12, pp. 76−80.
7. Korea, Global Link to Success. Available at: www.investkorea.org (accessed: 22.12.2019).
8. KOTRA Business Events. Available at:www.buykorea.org (accessed: 19.12.2019).
13. KOTRA 주요 서비스. Available at: www.kotra.or.kr (accessed: 10.01.2020).
1. Pet'ko S.M. (2016). Integration component of Asian-Pacific region development (on example APEC). *Economics, management, law: innovation strategy:* Collection of scientific articles. *Henan Science and Technology Press*, Zhengzhou. China. Pp. 152–155.
2. Petko Stanislav (2017). Risk Management in the Global Banking Business (Chinese aspect). *Intellectual Archive*, vol. 6, no. 2. Toronto : Shiny Word Corp., pp. 1–9.
3. Pet'ko Stanislav Mikhailovich (2014). Transnational corporations in the economy of Ukraine. *Intellectual Archive*, vol. 3, no 2. Toronto : Shiny Word Corp., pp. 35–41.

РОЛЬ ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье рассмотрены роль и операционная деятельность правительственной организации «KOTPA» (Коммерческий отдел Посольства Южной Кореи), функция которой заключается в поддержке малого и среднего бизнеса – SMEs-компаний. Основная деловая активность правительственной организации «KOTPA» проявляется в привлечении корейского капитала в инвестиционные проекты, подготовке рыночных исследований, проведении бизнес-делегаций и поиске новых деловых партнеров для корейских SMEs-компаний, организации выставок и форумов. Благодаря открытию иностранных филиалов компании «KOTPA» корейским SMEs-компаниям стало намного проще выходить на внешние рынки и находить деловых партнеров. В статье проведен ретроспективный экскурс и описаны главные правительственные реформы, которые способствовали развитию экспортного потенциала Южной Кореи; представлены операционная деятельность компании, основные Интернет-платформы для ведения международного бизнеса, а также преимущества ведения бизнеса с компанией «KOTPA», целесообразность привлечения южно-корейского опыта по поддержке малого и среднего бизнеса в современных реалиях украинской экономики.

Ключевые слова: малые и средние компании, инвестиции, либерализация, конкурентоспособность, Интернет-платформа, монополия.

ROLE OF THE SOUTH KOREAN GOVERNMENT ORGANIZATIONS IN THE SMALL AND MEDIUM BUSINESS SUPPORT

Summary. In a global business environment that poses its share of challenges due to the tapering of quantitative easing in the USA, the recession in EU, trade wars, low Japanese yen, coronavirus epidemic, Chinese macro-financial instability «KOTRA» continues to support partnerships and cooperation between Korean SMEs and foreign companies. That's why, government support for SMEs is too much important for Korean economy. This article was considerate the role of an operational activity of the South Korean government organization «KOTRA» (Commercial Section Embassy of the Republic of Korea), where the main function is small and medium sized enterprises support. The main business activity of «KOTRA» company consists in: attraction of the South Korean capital in investment projects; preparing of the market researches; conducting business delegations and finding new foreign business partners for SMEs companies; organization of the exhibitions and forums. Due to opening «KOTRA′s» foreign branches, it has become much easier for the South Korean companies to expand foreign markets activity and find new business partners. In this article is analyzed: historical excursus and main government reforms, which have been facilitated for the South Korean exports strategy developing; company's operational activity; the main internet platforms for international business activity; advantages in business collaboration with «KOTRA»; attraction of the South Korean experience of small and medium sized business support in Ukrainian modern economy. Korean government under «KOTRA′s» support can help to organise and subsidise business networking, conferences and other collaboration events, as well as trade shows where SMEs can participate at a much lower cost than a regular commercial event. Such government-sponsored platforms, whether industry-specific or general, are very effective in helping SMEs attract customers and business partners. The main goal of the overseas «KOTRA′s» activity is to contribute to the economic growth not only in South Korea, but also in developing countries through sharing Korean's development and technological experience in different spheres of economy. As a result, «KOTRA» provides a wide range of trade and investment infrastructure to promote business between Korean SMEs companies and overseas companies in today's fast –paced business environment.

Key words: small and medium sized enterprises (SMEs), investments, liberalization, competitiveness, Internet platform, monopoly.

УДК 339.5.075.8
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-25

Піддубна Л. І.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця
Горобинська М. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця

Piddubna Liudmyla
Doctor of Economics, Professor,
Professor of Department of Economic Consulting,
Kharkiv National University of Economics,
named after S. Kuznets, Ukraine;
Gorobynskaya Marianna
Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Economic Consulting,
Kharkiv National University of Economics,
named after S. Kuznets, Ukraine

ОЦІНЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті визначено, що процес оцінювання міжнародної економічної діяльності складається з трьох етапів. На першому етапі під час оцінювання міжнародної економічної діяльності підприємства відбувається збір та обробка вихідної інформації за аналізований період. На другому етапі обґрунтовано склад показників міжнародної економічної діяльності підприємства, виконано їх адаптацію до інтегрального показника та розраховано сам показник. На третьому етапі за результатами інтегральної оцінки міжнародної економічної діяльності підприємства прийнято рішення до вибору збутового сегменту продукції (товарів, рот, послуг) параметри та ступінь готовності продукції (товарів, робіт, послуг) та підприємства до міжнародного ринку. У статті запропоновано методичний підхід до аналізу міжнародної економічної діяльності підприємства, який відрізняється від сучасних порівнянням ефективності збутових сегментів за показниками фінансового стану. Це дозволить всебічно оцінити міжнародну економічну діяльність підприємства, визначити її слабкі сторони та відшукати шляхи її поліпшення.

Ключові слова: міжнародна економічна діяльність, міжнародний ринок, фінансовий стан, собівартість продукції (товарів, робіт, послуг), збутові сегменти, параметри готовності, ступінь готовності, стратегія.

Вступ та постановка проблеми. Особливістю сучасного стану національної економіки є розвиток економічних зв'язків між суб'єктами господарювання та представниками країн світу. За умов поширення глобалізаційних процесів та інтеграції національних економік перед підприємствами дуже гостро постає питання щодо консолідації в міжнародний економічний простір. За таких умов головним напрямом господарської діяльності підприємства є його міжнародна економічна діяльність.

Міжнародна економічна діяльність підприємства є наслідком розвитку міжнародних економічних зв'язків, валютно-фінансових та кредитних відносин держави з іншими країнами для раціонального використання переваг міжнародного розподілу праці, міжнародних економічних відносин для вирішення народногосподарських та зовнішньополітичних завдань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у теорію міжнародної економічної діяльності підприємства зробили науковці-економісти: І.С. Горобчук [2], А.В. Квітка [1], О.О. Книшек [3], О.В. Коваленко [5], Е.О. Ковтун [4], В.М. Маховка [7], Н.П. Перегончук, Gumusluoglu L. [9], Kach A. [10], Moreno-Benito M. A. [11], Ulonska S. [12], Walczyk A. [13].

Незважаючи на досягнення в теорії міжнародної економічної діяльності підприємства, є низка проблем, які залишаються предметом дискусій та обговорень науковців-економістів. Так, у економічній літературі не існує єдиного методичного підходу до оцінювання міжнародної економічної діяльності підприємства.

Метою статі є розвиток методичного підходу до оцінювання міжнародної економічної діяльності підприємства з урахуванням його фінансового стану.

Результати дослідження. А.В. Квітка, Д.В. Корнєва [1] пропонують оцінювати міжнародну економічну діяльність підприємства шляхом стандартизації показників методами ділення фактичних показників на стандартне значення, коригуючи результат на вагу (значущість) фінансового коефіцієнта.

В.М. Маховка, В.О. Зуйков, А.О. Очнєв [7] під час оцінювання міжнародної економічної діяльності підприємства ділять сукупність показників фінансового стану на нормативні та тенденційні та використовують бальний метод, сутність якого полягає у визначені кожного показника певної кількості балів відповідно до його фактичного значення за спеціально розробленою шкалою оцінювання.

Н.П. Перегончук запропонував методичний підхід до оцінювання міжнародної економічної діяльності підприємства на основі порівняння показників рентабельності активів, фінансових результатів, ефективності використання власного капіталу, ліквідності та платоспроможності з умовним еталоном, який має найкращі конкурентні показники. Однак застосування даного наукового підходу є некоректним у разі присутності показників, що мають від'ємні значення.

Kach A., Azadegan A., Wagner S.M. [10] пропонують використовувати різні методичні підходи до оцінювати міжнародної економічної діяльності підприємства, які базуються на інтегральній її оцінці. Інтегральний показник внутрішньої оцінки ефективності розраховується з використанням бази порівняння за минулі періоди або з використанням нормативних значень, встановлених шляхом експертної оцінки. Інтегральний показник зовнішньої оцінки ефективності розраховується з використанням галузевих або ринкових значень показників і відношенням бази для порівняння. Загальний інтегральний показник ефективності об'єднує чинники внутрішнього та зовнішнього впливу. Для розрахунку інтегральних показників ефективності використовують декілька способів оцінки (фінансово-економічна, техніко-економічна, екологічна, соціально-економічна).

В науковій праці Walczyk A. [13] запропоновано методичний підхід до оцінювання міжнародної економічної діяльності підприємства із використанням методу відстаней. Це дозволяє отримати об'єктивну оцінку і сприяє раціональному вибору стратегічних альтернатив міжнародної економічної діяльності підприємства.

З урахуванням вище викладеного, на першому етапі при оцінювання міжнародної економічної діяльності підприємства відбувається збір та обробка вихідної інформації за аналізований період. Для формування вихідних даних до оцінювання міжнародної економічної діяльності підприємства пропонуємо розподілити витрати, які включені до загальної собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) на: витрати, які виникають при реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на внутрішньому ринку країни; витрати, пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) на експорт.

На другому етапі обгрунтовується склад показників міжнародної економічної діяльності підприємства, їх адаптація до визначення інтегрального показника та безпосередньо сам розрахунок.

У табл. 1 наведено результати апробації запропонованого методичного підходу до оцінювання міжнародної економічної діяльності на прикладі ТОВ ЕРАМ.

На наш погляд, для оцінювання міжнародної економічної діяльності підприємства доцільно використовувати не тільки показники ефективності використання власного капіталу, рентабельності продукції (товарів, робіт, послуг), інтенсивності використання активів. Також варто врахувати показники, що впливають на ділову активність та платоспроможність підприємства, його здатність до самофінансування (табл. 2).

За еталон показника фінансового стану підприємства прийнято максимальне його значення (a_i) [11]:

Таблиця 1

Розрахунок потенційного чистого прибутку ТОВ ЕРАМ за умови, що продукція (товари, роботи, послуги) реалізуються тільки в одному сегменті, тис. грн.

Стаття	Внутрішній ринок	Експорт
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	7501302	9078787
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	5805323	5805323
Валовий прибуток	1695979	3273464
Інші операційні доходи	5257903	6363615
Адміністративні витрати	135672	164209
Витрати на збут	92001	373842
Інші операційні витрати	5945861	7196243
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	780348	1902784
Дохід від участі в капіталі	58	71
Інші доходи	65851	79694
Фінансові витрати	35659	43159
Інші витрати	359797	435464
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	450799	1503927
Витрати (дохід) з податку на прибуток	253748	846539
Чистий фінансовий результат:прибуток	197050	657387

Джерело: розроблено на основі даних фінансової звітності та офіційного веб-ресурсу ТОВ ЕРАМ [8]

Таблиця 2

Потенційні показники фінансового стану ТОВ ЕРАМ

Показник	Збутовий сегмент	
	Внутрішній ринок	Експорт
Рентабельність власного капіталу	0,261	0,869
Рентабельність активів	0,015	0,050
Рентабельність продукції	0,026	0,072
Коефіцієнт оборотності активів	0,571	0,691
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,050	4,901
Ступінь фінансового важеля	1,731	1,265
Коефіцієнт самофінансування	0,510	1,025

Джерело: розроблено на основі даних фінансової звітності та офіційного веб-ресурсу ТОВ ЕРАМ [8]

$$a_i = max a_{ib}, \quad (1)$$

де a_{ib} – показник фінансового стану підприємства;
i – номер показника;
b – номер сегменту.

Спочатку обчислюється ступінь відхилення (P_{ib}) показників фінансового стану кожного сегменту від відповідного еталонного значення. Наступним кроком є розрахунок інтегрального показника міжнародної економічної діяльності (IA_b) як середнього відносного відхилення усіх показників фінансового стану підприємства [9]:

$$IA_b = \frac{1}{n} * \sum_{i=1}^{n} P_{ib}, \quad (2)$$

де n – кількість показників.

Чим вище значення показника IA_b, тим ефективніша діяльність підприємства в межах вибраного сегменту [10]. Максимальне значення IA_b дорівнює 1.

На третьому етапі, за результатами інтегральної оцінки міжнародної економічної діяльності підприємства приймається рішення до вибору збутового сегменту продукції (товарів, робіт, послуг).

В табл. 3 наведено результати розрахунку інтегрального показника міжнародної економічної діяльності ТОВ ЕРАМ.

За допомогою інтегральної оцінки міжнародної економічної діяльності підприємства порівняно ефективність збутових сегментів за показниками фінансового стану. Це дозволило встановити, що на ТОВ ЕРАМ виробництво продукції (товарів, робіт, послуг) на міжнародному ринку є ефективнішим порівняно із її реалізацією на внутрішньому, тобто на 39%. Такі результати пояснюються більш високою віддачею капіталу при експорті продукції (товарів, робіт, послуг) за рахунок більшої їхньої рентабельності, а також більшої інтенсивності використання активів.

Таблиця 3

Інтегрована оцінка міжнародної економічної діяльності ТОВ ЕРАМ

Показник	Сегмент	
	Внутрішній ринок (b_1)	**Експорт (b_2)**
Інтегральна оцінка міжнародної економічної діяльності, (IA_b)	0,59	0,96
Відносний показник інтегральної оцінки міжнародної економічної діяльності, %	100	162,7
Джерело: розроблено на основі даних фінансової звітності та офіційного веб-ресурсу ТОВ ЕРАМ [8]		

Для отримання найбільшого економічного ефекту від міжнародної економічної діяльності ТОВ ЕРАМ необхідно реалізувати таку продукцію (товари, роботи, послуги) на експорт, які дозволили би одержати максимальну валютну виручку на одиницю витрат, та ввозити ту продукцію (товари, роботи, послуги) на експорт, власне надання яких пов'язано із меншими витратами на одиницю вкладених валютних коштів.

З урахуванням вищевикладеного, на четвертому етапі за результатами експортного опитування менеджерів визначаються параметри та ступень готовності продукції (товарів, робіт, послуг) та безпосередньо самого підприємства до міжнародного ринку. В табл. 4 представлено результати визначення параметрів та ступеню готовності

Таблиця 4

Параметри та ступень готовності продукції (товарів, робіт, послуг) та підприємства до міжнародного ринку

Продукція (товари, роботи, послуги) до міжнародного ринку		**Підприємство до міжнародного ринку**	
Параметр готовності	**Ступінь готовності**	**Параметр готовності**	**Ступінь готовності**
Внутрішні продажі продукції зросли за останні 3 роки	+	Рівень присутності у галузі на внутрішньому ринку	+
Поточна частка продукції на внутрішньому ринку	+	Рівень покриття ваших поточних продажів на внутрішньому ринку	+
Продукція є конкурентною за ціною на внутрішньому ринку	+	Рівень продаж та розподілу продукції на внутрішньому ринку	+
Умови платежу покупцям з доброю репутацією	+	Дослідження ринку та планування внутрішніх операцій	+
Продукцію можна вигідно порівняти з внутрішніми конкурентами по характеристиках та вигодах	+	Ступень реклами та просування продукції на внутрішньому ринку	+
	+	Рівень кваліфікації менеджерів у експортному маркетингу чи продажах	+
Продукцію та/або упаковку можна адаптувати для кращого задоволення потреб іноземних ринків	+	Компанія отримувало випадкові запити від іноземних компаній	+
	+	Можливість швидко виконати довільне експортне замовлення з наявних запасів або інших джерел	+
Величина витрат щодо транспортування на довгі відстані	+	Можливість здійснювати будь-якої нової або додаткової діяльності	+
Наявність особливої підготовки для збору, інсталяції та використання продукції	+	Поточний статус експортної діяльності	+
	+	Віра топ-менеджменту у перспективність експорту продукції: ситуаційна або стратегічна	+
	+	Величина фінансових ресурсів щодо витрачання на експортну діяльність	+
	+	Готовність менеджменту чекати, щоб досягти прийнятних експортних результатів	+

Джерело: розроблено за результатами експортного опитування менеджерів ТОВ "ЕРАМ"

продукції (товарів, робіт, послуг) та ТОВ "ЕРАМ" до міжнародного ринку.

Важливим кроком під час виходу підприємства на міжнародний ринок є пошук і перевірка контрагентів.

Першим кроком до пошуку контрагентів підприємства має стати «підготовка себе до його перевірки», закладання передумов до успіху у зусиллях. Це робота над онлайн- та офлайн-іміджем, оцінювання внутрішнього стану діяльності підприємства.

Для цілей збуту продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства на міжнародному ринку розрізняють два види вимог: обов'язкові та добровільні. Обов'язкові вимоги є безумовними і зазвичай закріплені у нормативних актах. Це необхідність нанесення знаку відповідності продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства на визначені категорії перед її виведенням на міжнародний ринок. Виконання обов'язкових вимог підприємства дає змогу легально завезти продукцію (товари, роботи, послуги) на митну територію. З іншого боку, легальне ввезення продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства на міжнародний ринок саме по собі не може гарантувати її збуту. Такі міркування свідчать про те, що первинним джерелом вимог до продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства є потенційний покупець.

Висновки. У статті запропоновано методичний підхід до аналізу міжнародної економічної діяльності підприємства, який відрізняється від сучасних порівнянням ефективності збутових сегментів за показниками фінансового стану. Виконано його апробацію на прикладі ТОВ ЕРАМ. Це дозволило встановити, що на ТОВ ЕРАМ реалізація продукції (товарів, робіт, послуг) на міжнародному ринку є ефективнішою порівняно із внутрішнім на 39%. Такі результати пояснюються більш високою віддачею капіталу під час експорту послуг за рахунок більшої їхньої рентабельності, а також більшої інтенсивності використання активів.

Для виходу та ефективного функціонування підприємства на міжнародних ринках важливу роль відіграє стратегія міжнародної економічної діяльності, яка обов'язково має узгоджуватися із загальною стратегією розвитку. Маючи конкретну стратегію міжнародної економічної діяльності, підприємство може визначитися з основними видами дій щодо виходу на міжнародні ринки, досягнути конкурентоспроможності та закріпити свої позиції. Тому предметом подальшого дослідження авторів цієї статті є розроблення наукового підходу до формування стратегії міжнародної економічної діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Горобчук І.С. Аналіз підходів до визначення поняття «інтеграційна стратегія підприємства». *Молодий вчений*. 2015. № 10(1). С. 110–114. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_10(1)__27 (дата звернення: 12.12.2019).
2. Квітка А.В., Корнєва Д.В. (2018). Стратегія виводу продукції підприємства на ринки Європейського союзу. *Соціальна економіка*. Вип. 56. С. 137–150. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2018_56_16 (дата звернення: 28.11.2019).
3. Книшек О.О., Тарасенко Ю.О. Фінансовий аналіз діяльності підприємства в умовах економічної нестабільності. *Економічний простір*. 2018. № 139. С. 171–181. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2018_139_16 (дата звернення: 11.12.2019).
4. Коваленко О.В. Стратегія діяльності підприємства як генеральна програма розвитку. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2016. Вип. 1. С. 43–46.
5. Ковтун Е.О., Бондар І.О., Гуменюк А.А. Особливості розробки маркетингової стратегії для здійснення оптимізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 6(1). С. 169–171. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6(1)__42 (дата звернення: 15.12.2019).
6. Маховка В.М., Зуйков В.О., Очнєв А.О. (2016). Фінансова стратегія в контексті побудови конкурентної стратегії підприємства в умовах сучасного ринку. *Економіка і регіон*, № 3, с. 127–131.
7. Перегончук Н.П. Стратегія управління персоналом суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 3(1). С. 44–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2017_3(1)__11 (дата звернення: 20.11.2019).
8. (2019). ЕРАМ: офіційний веб-ресурс. URL: https://www.epam-group.ru/about/who-we-are/leadership (дата звернення: 27.12.2019).
9. Gumusluoglu L., Acur N. Fit Among Business Strategy, Strategy Formally, and Dynamic Capability Development in New Product Development. *European Management Review*. 2016. Vol. 13. Issue 2. C. 107–123.
10. Kach A., Azadegan A., Wagner S.M. The influence of different knowledge workers on innovation strategy and product development performance in small and medium-sized enterprises. *International Journal of Production Research*. 2015. Vol. 53. Issue 8. C. 2489–2505.
11. Moreno-Benito M. A., Frankl K., Espuca A., Marquardt W. Modeling strategy for integrated batch process development based on mixed-logic dynamic optimization. *Computers and Chemical Engineering*. 2016. № 94. P. 287–311.
12. Ulonska S., Welo T. On the use of product portfolio and variant maps as visualization tools to support platform-based development strategies. *Concurrent Engineering: Research & Applications*. 2016. Vol. 24. Issue 3. P. 211–226.
13. Walczyk A. Formulation of the cluster development strategy – selected aspects. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wroclawiu*. 2016. Issue 439. P. 344–361.

References:

1. Gorobchuk I.S. (2015). Analysis of approaches to determine the "enterprise integration strategy" concept. *Young scientist*, # 10(1), pp. 110–114. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_10(1)__27 (accessed: 12.12.2019).
2. Kvitka A.V., Kornyeva D.V. (2018). The strategy of enterprise output on markets of the European Union. *Social Economy*, # 56, pp. 137–150. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2018_56_16 (accessed: 28.11.2019).
3. Kny`shek O.O., Tarasenko Yu.O. (2018). Financial analysis of the enterprise in the conditions of economic instablity. *Economic space*, # 139, pp. 171–181. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2018_139_16 (accessed: 11.12.2019).
4. Kovalenko O.V. (2016). The enterprise strategy as general development program. *Problems of systematic approach in economy*, # 1, pp. 43–46.
5. Kovtun E.O., Bondar I.O., Gumenyuk A.A. (2016). Features on marketing strategy development for optimization enterprise international economic activity. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World*, # 6(1), pp. 169–171. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6(1)__42 (дата звернення: 15.12.2019).

6. Maxovka V.M., Zujkov V.O., Ochnyev A.O. (2016). Financial strategy for building competitive enterprise strategy in modern market. *Economy and region*, # 3, pp. 127–131.
7. Peregonchuk N.P. (2017). Strategy on personnel management of enterprise of international economic activity. *Economy. Finances. Law*, # 3(1), pp. 44–49. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2017_3(1)__11 (accessed: 20.11.2019).
8. (2019). EPAM: *official Web-recourse*. Available at: https://www.epam-group.ru/about/who-we-are/leadership (accessed: 27.12.2019).
9. Gumusluoglu L., Acur N. (2016). Fit Among Business Strategy, Strategy Formally, and Dynamic Capability Development in New Product Development. *European Management Review*. Vol. 13, Issue 2, pp. 107–123.
10. Kach A., Azadegan A., Wagner S.M. (2015). The influence of different knowledge workers on innovation strategy and product development performance in small and medium-sized enterprises. *International Journal of Production Research*. Vol. 53, Issue 8, pp. 2489–2505.
11. Moreno-Benito M.A., Frankl K., Espuca A., Marquardt W. (2016). Modeling strategy for integrated batch process development based on mixed-logic dynamic optimization. *Computers and Chemical Engineering*, # 94, pp. 287–311.
12. Ulonska S., Welo T. (2016). On the use of product portfolio and variant maps as visualization tools to support platform-based development strategies. *Concurrent Engineering: Research & Applications*. Vol. 24, Issue 3, pp. 211–226.
13. Walczyk A. (2016). Formulation of the cluster development strategy – selected aspects. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wroclawiu*, Issue 439, pp. 344–361.

ОЦЕНИВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье определено, что процесс оценивания международной экономической деятельности состоит из трех этапов. На первом этапе при оценивании международной экономической деятельности предприятия происходит сбор и обработка исходной информации за анализируемый период. На втором этапе обосновывается состав показателей международной экономической деятельности предприятия, выполняется их адаптация к интегральному показателю и рассчитывается сам показатель. На третьем этапе по результатам интегральной оценки международной экономической деятельности предприятия принимается решение о выборе сбытового сегмента продукции (товаров, рот, услуг), устанавливаются параметры и степень готовности продукции (товаров, работ, услуг) и предприятия к международному рынку. В статье предложен методический подход к анализу международной экономической деятельности предприятия, который отличается от современных сравнением эффективности сбытовых сегментов по показателям финансового состояния. Это позволит всесторонне оценить международную экономическую деятельность предприятия, определить ее слабые стороны и отыскать пути ее улучшения.

Ключевые слова: международная экономическая деятельность, международный рынок, финансовое состояние, себестоимость продукции (товаров, работ, услуг), сбытовые сегменты, параметры готовности, ступени готовности, стратегия.

FOR ESTIMATION INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISE

Summary. The enterprise international economic activity is a consequence of international economic relations development, monetary and financial relations of state with other countries for rational using benefits of labor international division, international economic relations for solving national and overseas policy problems. There is determined in the article, the process for estimation international economic activity of enterprise consists from three stages. Collection and processing of analyzed period of output information were taken place in the first stage for estimation of enterprise international economic activity. There are proposed to allocate costs included in cost of products (goods, works, services) on two groups: costs arisen from sale of products (goods, works, services) in international market; costs associated with sale of products (goods, works, services) for export. It is necessary for formation output information for estimation enterprise international economic activity. There were substantiated the composition of indicators of enterprise international economic activity, was adapted them to integral indicator and was calculated its. In the third stage according to the results of integrated estimation of international economic activity of enterprise, the decision was made to select the sales segment of products (goods, works, services). The parameters and level of products readiness (goods, works, services) and enterprise to international market have been determined. The methodical approach to estimate international economic activity of enterprise has been proposed in the article. Its feature from the modern approaches is consisted in comparison of efficiency of sales segments by financial condition indicators. There will allow comprehensive estimation international economic activity of enterprise, identify its weaknesses and find ways to improve it. The main positions and conclusions of the research can be used in practical activity of enterprises, which are different in organizational and legal forms, ownership forms. They are useful for formation the strategy of international economic activity of enterprise. The strategy of international economic activity can determine the main types of actions to enter international markets, to achieve competitiveness and to consolidate financial stability.

Key words: international economic activity, international market, financial condition, cost of production (goods, works, services), sales segments, readiness parameters, readiness levels, strategy.

УДК 657.1:658(477)
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-26

Полятикіна Л. І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Сумського національного аграрного університету

Poliatykina Larysa
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Accounting and Taxing
Sumy National Agrarian University

ДІАГНОСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Анотація. У статті пропонується розглянути особливості створення, функціонування та розвитку підприємств малого бізнесу, детально висвітлено основні проблеми та їхні особливості в Україні. Відзначено дослідження теоретичних і методологічних положень роботи на розробках провідних вітчизняних і зарубіжних учених-економістів. Додатково активізує тему дослідження робота, яка проводиться щодо залучення суб'єктів малого підприємництва до участі у виконанні державних регіональних замовлень. Рекомендовано провести оцінку зіставлення загальних тенденцій по Україні та в регіональному аспекті з метою виявлення факторів, що вплинули на структурні зміни в секторі малого підприємництва в розрізі видів економічної діяльності. Приділено увагу питанням активізації позитивних зрушень у розвитку малого підприємництва в регіонах, де залишаються ключові проблеми, що стримують розвиток підприємництва.

Ключові слова: малий бізнес, регіональний розвиток, підприємство, інфраструктура, державна підтримка, диспропорція, конкуренція.

Вступ та постановка проблеми. Сучасне підприємництво потребує позитивної державної підтримки. Допомога малому бізнесу повинна надаватися не тільки державними органами влади. Значну роль у цьому відіграють громадські організації самих підприємців (союзи, асоціації, агентства). З цією метою доцільно визначити тверду єдину державну і недержавну політику стосовно розвитку малого бізнесу. Правильно було б використовувати існуючий накопичений досвід розвинених країн світу.

Піднесення малого бізнесу є одним із пріоритетних завдань державної регіональної політики України. Галузь малого бізнесу являє собою великий сектор розвитку економіки держави, регіону. За теперішніх угод розвитку національної економіки важливої актуальності набуває формування державної та місцевої регуляторної політики у забезпеченні вдалої діяльності галузі малого бізнесу.

На нашу думку, перш ніж розв'язувати проблему про шанси нормалізації, вдосконалення і регулювання функції підприємств малого бізнесу в Україні, варто визначити і розглянути основні складники створення малого підприємства, насамперед виробничої спрямованості, і виділити ті, переміна яких у вирішальному підсумку могла би стати підніжжям стимулювання інвестиційних процесів в Україні. Все це повинно абсорбуватися в напрямі покращення та розвитку економіки України.

Промисловці беруть на себе відповідальність та ризики ведення підприємницької діяльності та створюють матеріальні і нематеріальні блага, що є підставою благополуччя країни, породжують значну частку податкових надходжень бюджетів усіх рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обґрунтування та тенденцій розвитку підприємств малого бізнесу розглядають у роботах як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Питання розвитку теоретичних засад і методичних підходів до вирішення визначених проблем досліджували вчені-економісти.

Вивченню науково-теоретичних підходів до розкриття сутності поняття підприємництва та малого бізнесу приділили свою увагу та наукові твори вітчизняні та зарубіжні науковці. Так, теоретико-методологічні основи підприємництва, зокрема й малого, досліджували П.М. Макаренко, Т. Говорушко, Л. Єзгор, О. Долгальова, М. Мельник, Г. Рачинська, І. Руда та інші. Проте вони здійснені в основному для рівня окремих підприємств або окремих видів продукції. Питання розвитку підприємств малого бізнесу на галузевому рівні є не досить розглянутими та вимагають нового дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – діагностувати сьогоднішнє становище та сформулювати пріоритетні напрями розвитку підприємств малого бізнесу в Україні; розглянути недоліки та виявити основні тенденції функціонування підприємств малого бізнесу.

Результати дослідження. Для теперішнього господарства характерна складна комбінація всяких за діапазонами підприємств: великих, із тенденцією до монопольних конструкцій, і нечисленних, що складаються під дією багатьох факторів. З одного боку, витривалою тенденцією науково-технічного прогресу є концентрація виробництва. Саме величезні фірми володіють більшими матеріальними, фінансовими та трудовими ресурсами, кваліфікованими штатами. Вони спроможні проводити великомасштабні науково-технічні розроблення, які й формулюють технологічний прогрес. З іншого боку, час від часу виявляється небачене збільшення виробництв малого і середнього бізнесу, передусім у сферах, де поки не треба великого капіталу, великих обсягів устаткування і кооперації безлічі працівників.

Всесвітній досвід і практика господарювання характеризують, що фундаментальною рисою ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, їх якнайкраще співвідношення. Найбільш динамічним структурним елементом народного господарства є мале підприємництво.

Згідно з останнім формулюванням Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (із змінами N 2545-VIII (2545-19) від 18.09.2018 р.) [1, с. 13]

Таблиця 1

Порівняльна характеристика суб'єктів господарювання за розмірами відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» з 2018 р.

Показник	Балансова вартість активів	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Середня кількість працівників
Мікропідприємствами	до 350 тисяч євро	до 700 тисяч євро	до 10 осіб
Малі підприємства	до 4 мільйонів євро	до 8 мільйонів євро	до 50 осіб
Середні підприємства	до 20 мільйонів євро	до 40 мільйонів євро	до 250 осіб
Великі підприємства	понад 20 мільйонів євро	понад 40 мільйонів євро	понад 250 осіб

визначення мікропідприємства, малого, середнього та великого підприємства ґрунтується на показниках балансової вартості активів, чистого доходу від реалізації товарів (робіт, послуг) та чисельності працівників (табл. 1).

Таким чином, з огляду на наявні підходи до визначення сутності малого підприємства, можна визначити основні критерії малих підприємств в Україні: гнучкість, оперативність, незначний масштаб функціонування та відособленість від інших підприємств, що визначає їхню самостійність та самоокупність. Саме малим підприємствам притаманна здатність до саморегулювання, самовідтворення та самостійного функціонування в межах визначеної ринкової ніші.

Наголосимо також на проблемі створення макетів пріоритетності, що має глобальну природу. У процесі діяльності упорядників програм і користувачів інформаційних матеріалів в усьому світі постають питання уніфікації, стандартизації та перерозподілу. Формування розгалуженої інфраструктури допомоги малого та середнього бізнесу є принципово вагомим чинником для розвитку підприємницької практики в Україні, результативна функція якої сприяє підвищенню інвестиційної принади регіонів, залученню вітчизняних та закордонних вкладень, використанню передових технологій тощо.

Підприємства малого бізнесу в умовах сучасного етапу науково-технічного прогресу виступають, з одного боку, як експериментатори для великих фірм, а з іншого – як фірми, що обслуговують нові товари, створені гігантськими виробництвами. Світова практика і досвід господарювання показують, що головним атрибутом ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, їх найкраще співвідношення. Найбільш динамічним елементом структури народного господарства, що безперервно змінюється, є мале підприємництво.

Необхідно зазначити, що визначальною передумовою становлення та розвитку малого та середнього бізнесу є розвинена фінансова інфраструктура цього сектору економіки. Процес формування та розвитку фінансової інфраструктури не тільки стимулює формування суб'єктів малого підприємництва, але й значною мірою сприяє їх ефективному функціонуванню [2, с. 137].

З метою виявлення факторів, що вплинули на структурні зміни в секторі малого підприємництва в розрізі видів економічної діяльності за досліджуваний період часу, варто провести оцінку зіставлення загальних тенденцій по Україні та в регіональному аспекті. В Україні налічується 338,3 тис. підприємств, із них лише 399 (0,1%) є великими, 14,9 тис. (4,4%) – середні, 322,9 тис. (95,5%) підприємств є малими (з яких 82,2% взагалі мікропідприємства) [3, с. 3].

Така структура підприємств за розмірами свідчить про високу мобільність, раціональну форму управління суб'єкта малого бізнесу, «гнучкість» мікробізнесу до диверсифікації видів діяльності в кризових умовах. Практично в усіх галузях господарства України не спостерігається різкого коливання питомої ваги сектору малих підприємств, а, навпаки, спостерігається уповільнення темпів росту малого бізнесу та його масштабів.

Розглядаючи регіональні особливості функціонування та розвитку малого бізнесу, необхідно зазначити, що вони мають певну індивідуальність. Набуті особисті навички, позитивні наслідки розвитку малого підприємництва в державах, які здійснили стадію реформування економічних систем, підтверджують, що це є єдиним засобом усунення диспропорцій на товарних ринках, виготовлення додаткових робочих місць і зменшення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку суперництва, стрімкого насичення ринку товарами та послугами [4, с. 128].

Теперішнє становище виробничої практики дає перспективу передбачати у розвитку виробництва малого бізнесу єдиний шлях його майбутнього далекосяжного розвитку. Ініціативна динаміка економічних та політичних перемін, що мають місце в українському суспільстві вимагають активної та адекватної реакції. Зусилля мають бути направлено на мінімізацію тіньових дій на економіку та вигідності від поглиблення економічної інтеграції [5, с. 45].

Виробнича діяльність являє собою складний і різноманітний механізм, основним завданням якого є виробництво продукції. На її обсяг впливає забезпеченість товаровиробників технікою й устаткуванням. Відсутність власних джерел фінансування відновлення основного капіталу, недоступні послуги банківських структур та інші умови вимагають вишукування нетрадиційних для підприємств малого бізнесу механізмів відновлення виробничого потенціалу. Зауважимо, що важливим аспектом впливу підприємств малого бізнесу на регіональний розвиток є вирішення проблеми рівномірного розподілу підприємницьких структур, пов'язаних із задоволенням платоспроможного попиту населення.

Сумська область займає незначну питому вагу в розрізі регіонів України за кількістю суб'єктів малого підприємництва. За 2012–2017 рр. частка області в зальній кількості малих підприємств України в дорівнювала 1,6%. Незважаючи на деякі позитивні зрушення в розвитку малого підприємництва, нині залишаються ключові проблеми, що стримують розвиток підприємництва Сумщини. Основні економічні показники наведено в таблиці 2.

Дані таблиці 2 дають змогу зробити висновки, що за досліджуваний період часу кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення збільшилася з 44 одиниць до 48 одиниць (у 2017 р.). Кількість зайнятих працівників скоротилася на 14,32% (5319 осіб). Обсяг реалізованої продукції має тенденцію до збільшення (в 2017 році дорівнює 21101,2 млн грн порівняно з 8042,4 млн грн у 2012 р.). Фінансовий результат до оподаткування протягом останніх років не носив стабільного характеру та мав постійні коливання у своєму значенні. Найгірші результати фінансової діяльності малих підприємств зафіксовані у 2013 році (фінансовий результат (– 120,6 млн грн), прибуток до оподаткування – 539,8 млн грн, рентабель-

Таблиця 2

Основні показники розвитку малих підприємств Сумської області за період 2012–2017 рр.

Показник	РОКИ					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, од	44	48	49	49	45	48
Кількість зайнятих працівників, осіб	37142	35433	33244	31156	30856	31823
% до загальної кількості зайнятих працівників	28,0	28,2	28,1	27,8	27,8	28,4
Кількість найманих працівників, осіб	35543	33582	31301	29331	29420	30146
% до загальної кількості найманих працівників	27,2	27,2	27,0	26,6	26,9	27,3
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн грн	8042	7614	8844	13986	16657	21101
% до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)	21,9	22,0	22,0	23,2	23,7	24,3
Фінансовий результат (сальдо) до оподаткування, млн грн	333,9	–120,6	409,5	2211,4	2088,0	1264,7
Прибуток до оподаткування, млн грн	626,2	539,8	1236,8	2915,2	2439,9	2356,7
% до загальної кількості підприємств, що отримали прибуток	64,1	64,3	67,1	73,7	73,9	72,3
Збиток до оподаткування, млн грн	292,3	660,4	827,3	703,8	351,9	1092,0
% до загальної кількості підприємств, що отримали збиток	35,9	35,7	32,9	26,3	26,1	27,7
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	10,3	6,5	19,4	35,0	25,7	18,1

ність операційної діяльності -6,5%). Відсоток малих підприємств за досліджуваний період має тенденцію до зменшення, однак досі залишається досить високим: у 2017 році 27,7% малих підприємств одержали збиток.

У територіальному розрізі спостерігається значна диференціація показника кількості підприємств. Цілком закономірним є його значне переважання в обласному центрі (2931 підприємство). Висока концентрація підприємств відмічається у м. Конотоп (306), Шостка (304), Ромни (227), та Сумському (266), Буринському (136) районах. У Середино-Будському та Охтирському районах цей показник найменший (43 та 53 підприємство). Така відмінність показників пояснюється різницею економічних баз зазначених районів та міст області. У межах реалізації регіональних та місцевих програм розвитку малого підприємництва повинна проводитися робота щодо інформаційного забезпечення суб'єктів малого підприємництва актуальною та своєчасною інформацією. Проблемою функціонування та розвитку суб'єктів малого бізнесу є проблема пошуку та отримання фінансових ресурсів, необхідних для фінансування процесу господарювання. Розглядаючи фінансову інфраструктуру підтримки малого бізнесу необхідно зазначити, що вона складається з: фінансових установ, гарантійних фондів, кредитних та венчурних спілок, страхових компаній, міжнародних фондів та програм. [6, с. 132]. Проте за безліччю фінансових інститутів сприяння розвитку малого бізнесу як в Україні, так і в регіоні ще не створено єдиного механізму їх регулювання, дієвої системи законодавства державної підтримки підприємництва, а саме його фінансово-кредитного, ресурсного та інформаційного забезпечення. Функціонування і розвиток малого бізнесу не може відбуватися без будь-якого зовнішнього впливу, оскільки воно тісно пов'язане із зовнішнім середовищем. [7, с. 32].

На нашу думку, для розвитку регіональних ринків інвестицій необхідне формування регіональних фінансово-промислових груп, щоб забезпечити створення стійкої регіональної фінансової структури, здатної рівноправно взаємодіяти з аналогічними структурами інших регіонів України і бути конкурентоспроможними на рівні міжнародних фінансово-інвестиційних утворень.

Висновки. Проведений аналіз дає можливість трансформувати подальші висновки з питань сьогоднішнього стану та можливостей розвитку виробництва малого бізнесу. Ми вважаємо, що причинами промахів і руйнування малого бізнесу є необізнаність, незнання, менеджерська недосвідченість, незбалансований досвід у комерції, фінансах, поставках, підприємництві, управлінні в одноосібних підприємствах власності і компаніях, невміння організовувати і підтримувати робочі зв'язки та контактування. Підприємницька функція на ділі створила економіку цивілізованих країн. Саме підприємництво, майстерно й ефективно організовуючи роботу людей, ресурси, забезпечує сучасний ступінь життя розвинених країн.

Таким чином, у науковому дослідженні наголошено на впровадженні комплексного підходу щодо формування фінансової інфраструктури сприяння розвитку малого бізнесу та створення різноманітних державних програм підтримки банківських установ, які розвивають малий бізнес.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Президент України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (дата звернення: 12.11.2019).
2. Полятикіна Л.І. Методологічне та обліково-аналітичне забезпечення сталого розвитку підприємств малого бізнесу : монографія. Суми : ПП Винниченко М.Д., ФОП Литовченко Є.Б., 2016. 380 с.
3. Державна служба статистики. *Офіційний веб-сайт*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 20.11.2019).

4. Михайлов М.Г., Полятикіна Л.І., Славкова О.П. Організація бухгалтерського обліку на підприємствах малого бізнесу. Київ : Центр уч. л., 2008. 320 с.
5. Полятикіна Л.І., Кадацька А.М. Стан та перспективи розвитку фермерських господарств в Україні. *Інноваційна економіка: Науково-виробничий журнал*. 2016. № 2. С. 45–48.
6. Солованюк С.М. Розвиток малого бізнесу Україні в сучасних умовах. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. Вип. 2. Ч. 2. С. 130–133.
7. Poliatykina L. Rationale and trends of development of small business enterprises in Ukraine. *Economic and law paradigm of modern society.* 2018. Vol. 39 № 36. P. 31–39.

References:

1. Pro bukhhalters′kyy oblik ta finansovu zvitnist′ v Ukrayini [Accounting and Financial Reporting in Ukraine]. *Zakon Ukrajiny vid 16 lypnia 1999 r. № 996-XIV* (official website). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (accessed: 12 November 2019).
2. Poliatykina L.I. (2016). *Metodolohichne ta oblikovo-analitychne zabezpechennya staloho rozvytku pidpryyemstv maloho biznesu* [Methodological and scientific-analytical support sustainable development of small businesses]. Sumy: LLC Vinnichenko M.D., Litovchenko Ye.B. (in Ukrainian).
3. Derzhavna sluzhba statystiky [The State Statistics Service]. *Official Website*. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed: 20 November 2019).
4. Mikhailov M.G., Poliatykina L.I., Slavkova O.P. (2008). *Orhanizatsiya bukhhalters'koho obliku na pidpryyemstvakh maloho biznesu* [Organization of accounting at small business enterprises]. Kyiv: Center of ed. literature. (in Ukrainian)
5. Poliatykina L.I., Kadatska A.M. (2016). Stan ta perspektyvy rozvytku fermers′kykh hospodarstv v Ukrayini [Status and prospects of development of farms in Ukraine]. *Scientific and Production Journal "INNOVATIVE ECONOMY"*, vol. 2, pp. 45–48.
6. Solovanyuk S.M. (2017). Rozvytok maloho biznesu v Ukrayini v suchasnykh umovakh [Development of small business in Ukraine at modern conditions]. *International scientific journal "Internauka"*, vol. 2, no. 2, pp. 130–133.
7. Poliatykina L. (2018). Rationale and trends of development of small business enterprises in Ukraine. *Economic and law paradigm of modern society.* Vol. 39, № 36, pp. 31–39.

ДИАГНОСТИКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье предлагается рассмотреть особенности создания, функционирования и развития предприятий малого бизнеса, подробно освещены основные проблемы и их особенности в Украине. Отмечено исследование теоретических и методологических положений работы на разработках ведущих отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Дополнительно активизирует тему исследования работа, которая проводится по привлечению субъектов малого предпринимательства к участию в выполнении государственных региональных заказов. Рекомендуется провести оценку сопоставления общих тенденций по Украине и в региональном аспекте с целью выявления факторов, повлиявших на структурные изменения в секторе малого бизнеса, в разрезе видов экономической деятельности. Уделено внимание вопросам активизации положительных сдвигов в развитии малого предпринимательства в регионах, где остаются ключевые проблемы, сдерживающие развитие предпринимательства.

Ключевые слова: малый бизнес, региональное развитие, предприятие, инфраструктура, государственная поддержка, диспропорция, конкуренция.

DIAGNOSIS OF THE CURRENT STATE AND PRIORITY DIRECTIONS OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT

Summary. The article proposes to consider the peculiarities of creation, operation and development of small business enterprises. As a result of the research the current state is diagnosed and priority directions of development of small business enterprises in Ukraine are determined. Weaknesses and main trends of activity of small business enterprises are analyzed. The article also noted that the study of theoretical and methodological provisions of the work are based on general scientific principles of complex research; the basics of economic theory; the works of leading domestic and foreign scientists-economists on regional development. In order to identify the factors that influenced the structural changes in the small business sector in terms of economic activities over the studied period, it is recommended to evaluate the comparison of the general trends in Ukraine and in the regional aspect. Even despite to some positive shifts in small business development, there are still the main problems of holding back entrepreneurship in Sumy region and Ukraine. In the process of research we have considered the functioning and development of small business. It is worth noting that it cannot occur without external influence, because it is closely related to the external environment. A crucial factor for the development of entrepreneurship in Ukraine is the formation of an extensive infrastructure to support the development of small businesses. Effective activity of this infrastructure contributes to increasing the investment attractiveness of the regions, attracting domestic and foreign investments, and use advanced technologies. Attention is paid to the issues of intensification of investment activity in substantiation of the basic tendencies of development of small enterprises. In this regard, it is recommended to analyze the factors of investment attractiveness of the regions, to propose measures to attract financial resources to make real investments at the regional level, which will facilitate the development and development of small business enterprises. In addition, the work on attracting small business entities to participate in the execution of state regional orders is further enhanced by the research topic. It is recommended to evaluate the comparison of the general trends in Ukraine and in the regional aspect in order to identify the factors that influenced the structural changes in the small business sector in terms of economic activities. Activation of positive developments in the development of small business in regions where are problems that hinder the development of entrepreneurship is addressed on the full extent of this article.

Key words: small business, regional development, enterprise, infrastructure, government support, disproportion, competition.

УДК 338.48
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-27

Радіонова О. М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету
міського господарства імені О. М. Бекетова
Оболенцева Л. В.
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету
міського господарства імені О. М. Бекетова
Александрова С. А.
кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету
міського господарства імені О. М. Бекетова

Radionova Olha
Ph.D., Associate Professor
Associate Professor of the of the Tourism and Hospitality Management Department
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Obolentseva Larysa
D.Sc., Associate Professor
Associate Professor of the of the Tourism and Hospitality Management Department
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Aleksandrova Svitlana
Ph.D., Associate Professor
Associate Professor of the of the Tourism and Hospitality Management Department
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

КРЕАТИВНІСТЬ І ТУРИЗМ: ДІАЛЕКТИКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ (МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД)

Анотація. У статті досліджено взаємозв’язок креативності та туризму. Проведений аналіз міжнародного досвіду інноваційного застосування креативності в мистецтві, культурі, архітектурі, ландшафті, місцевих традиціях, фестивалях, хобі, моді, виставках, історичній, художній спадщині територій тощо. Визначено вплив креативності на розвиток туристичної індустрії. Встановлено, що розвиток культурної діяльності та креативної індустрії дає змогу створити сучасні робочі місця як у сфері туризму, так і в суміжних галузях ыз новими підходами до роботи і принципами мислення. Розвиток концепцій креативної політики та їх упровадження формує ринок нових фахівців, які вірять у свої можливості, існують у просторі поліваріантності і націлені на розвиток і втілення своїх творчих ідей. Креативність сприяє соціально-економічному розвитку, залученню туристів і просуванню іміджу певної території на міжнародному рівні.

Ключові слова: креативність, туризм, креативні індустрії, мистецтво, культура, туристична сфера.

Вступ та постановка проблеми. В умовах переходу до постіндустріального суспільства головною цінністю є інтелектуальний капітал, зростає потреба в креативному, нестандартному мисленні. Сьогодні креативність − це необхідність. За даними Всесвітнього Економічного Форуму, креативне мислення в 2015 році займало 10-у позицію в Топ-10 необхідних навичок, у 2018 році воно було вже на 5-у місці, а за прогнозами на 2020 рік займе 3-є.

Креативність, знання і доступ до інформації стають потужними двигунами економічного зростання і каталізаторами розвитку певної території. За даними різних досліджень, прибуток, що приносить креативний сектор, становить від 3% до 5% загального світового ВВП, і цей показник постійно зростає. Близько 5% працівників у всьому світі працює в секторі креативної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями щодо становлення та розвитку креативних індустрій займаються міжнародні та вітчизняні науковці, такі як Д. О'Коннор, М. Бенкс, Р. Флорида, Ч. Лендра, Й. Клоудова, Ф. Альжанова, М. Соловйов, В. Латкін, М. Скиба, А. Харламова, Х. Лошковська, А. Холодницька [1–10] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукової літератури виявив, що не досить розкритими залишаються питання взаємозв'язку розвитку креативних індустрій і сфери туризму.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є вивчення взаємозв’язку креативності та туризму, аналіз міжнародного досвіду інноваційного застосування креативності в мистецтві, культурі, архітектурі, місцевих традиціях, фестивалях, хобі, моді, виставках тощо та визначення її впливу на розвиток туристичної індустрії.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1998 р. Департаментом культури, медіа та спорту Великобританії було сформульовано офіційне визначення креативних індустрій: «Креативні індустрії − це діяльність, в основі якої лежить індивідуальне творче начало, навичка або талант, що несе в собі потенціал створення доданої вар-

тості і робочих місць шляхом виробництва й експлуатації інтелектуальної власності» [11].

Джастін О'Коннор розглядає креативні індустрії як сферу колективних інновацій, націлених на отримання прибутку за рахунок ідеї, що містить виразну й емоційну цінність. При цьому у споживача може не бути початкових знань про новий продукт або послугу або досвіду їх застосування [1, с. 365–374].

Й. Клоудова зазначає, що передумовою розвитку цієї сфери економіки є наявність певного рівня розвитку творчих здібностей людини, формування креативного класу, розвиток креативної економіки, яка базується на нових підходах у бізнесі, культурі, дизайні [4, с. 111–112]. В основі поняття креативної економіки лежить економіка і практика креативності, тобто створення і просування на ринок творчих товарів і послуг.

Багато іноземних дослідників працювали над створенням власних методик розвитку креативних індустрій. Якщо проаналізувати ці підходи загалом, то найбільш показовою є методика, яку розробило британське агентство «EUCLID». На їхню думку, виробничий ланцюжок креативних індустрій включає чотири стадії:

1. Зародження ідеї − створення креативних (творчих) задумів і проектів. На цій стадії розглядаються:

− матеріальні культурні предмети або продукти: креслення, проекти, пісні, сценарії та інші рукотворні об'єкти;

− нематеріальні креативні концепції та ідеї: репутація, бренд, колірна гама тощо.

2. Виробництво − створення придатних для комерційної реалізації продуктів. На стадії виробництва відбувається трансформація креативного матеріалу в ринковий продукт:

− масове відтворення: фільми, телепередачі, книги, записи, компакт-диски тощо;

− одноразове виробництво: картини, театральні постановки, дизайнерський одяг, фестивалі тощо.

3. Поширення − обіг товарів шляхом трансляції, записів, кінопоказів, показів вистав, тощо

4. Споживання − отримання певного враження кінцевим користувачем [5, с. 10–12].

Відповідно до класифікації UNCTAD, у креативні індустрії входять чотири галузі, в яких перетинаються культура, бізнес і технології.

Перша − культурна спадщина, що є «джерелом натхнення» для творчості і креативних індустрій. Сюди відносяться культурні пам'ятки (музеї, виставки і бібліотеки) і ремесла, свята і фестивалі традиційної культури.

Другою галуззю є мистецтво, що включає індустрії виконавського (живе виконання, опера, ляльковий театр та інші) й образотворчого мистецтва (арт-ринки, антикварні салони, живопис, фотографія тощо).

Третьою галуззю є медіаіндустрії, які включають друковану продукцію та публікації, аудіовізуальну культуру і нові медіа (відеоігри, програмне забезпечення).

У четверту галузь об'єднуються галузі функціонального креативу, а саме сектори, що виробляють функціональні товари і послуги, наприклад дизайн (інтер'єр, мода, тощо); нові медіа: програмне забезпечення та інше; креативні послуги: архітектура, культурні та рекреаційні послуги тощо [6, с. 10].

Ця класифікація показує, що креативні індустрії можуть активно реалізовуватися у сфері туризму і чинити на неї вплив. Сьогодні вже є практики реалізації креативності в туристичній індустрії.

Креативність означає не тільки формування нових ідей, але і їх інноваційне застосування. Наприклад, найбільший у світі сніговий замок − найбільший крижаний готель у світі – щорічно зводиться в місті Кемі (Фінляндія) і приваблює сотні тисяч туристів. Для створення такого замку виникає велика кількість робочих місць (як для його будівництва, так і для обслуговування). Щороку замок вибудовується заново і ніколи не виглядає однаково. При цьому він обов'язково складається з трьох головних частин, таких як сніговий готель (фінською Lumihotelli), сніговий ресторан (Lumiravintola) і снігова каплиця (Lumikappeli).

Перший сніговий замок був побудований в 1996 році і привабив понад 300 тис. туристів, із кожним роком їх кількість зростає. Він потрапив у Книгу рекордів Гіннесса. Довжина його стін становила понад 1 км, площа – 13,5 тис. квадратних метрів, а на будівництво пішло 30 тис. кубометрів снігу.

У готелі будується понад 20 номерів зі сніговими ліжками та іншими крижаними меблями, температура в номерах не перевищує –5 градусів. Сніговий готель пропонує дво- й одномісні номери з льоду, а також люкс для молодят. Гостям готелю видаються арктичні спальні мішки. Щозими в готелі зупиняється більше тисячі туристів з різних країн світу. У різні роки в готелі також відбудовувався театр і проводилися льодові художні виставки зі світлом і звуковими ефектами; у сніговому замку Кемі виступали багато відомих оперних співаків і танцюристів. У сніговому ресторані, прикрашеному фігурами зі снігу та льоду, – крижані столи та стільці, які покриті оленячими шкурами. У снігову каплицю приїжджають вінчатися пари з різних куточків нашої планети. Щороку в цій каплиці відбувається понад двадцять одружень. Каплиця розрахована на сто парафіян і відкрита в години роботи замку.

Креативність може бути реалізована в історичній або художній спадщині територій, в таких активах, як архітектура і ландшафт, місцеві традиції, фестивалі, ритуали, поширені хобі і захоплення.

Так, наприклад, до 1961 року Хей-он-Уай було нічим не примітним містечком. Воно повністю залежало від погіршення кон'юнктури на ринку сільськогосподарської продукції. Власник напівзруйнованого замку Річард Бут зайнявся букіністичною книжковою торгівлею. Книги заполонили його замок, і він став купувати в місті інші будівлі. Ідея, що містечко, яке повне книгарень, приверне до себе міжнародну увагу, була незвичною. Однак букіністичний магазин, розташований у колишньому кінотеатрі, незабаром отримав славу «найбільшого в світі». До початку 1970-х за Хеєм закріпилася міжнародна репутація книготорговельного центру, і тепер у ньому розташовано 42 книжкових магазини. Велика кількість відвідувачів, яких приваблювала незвичайна спеціалізація містечка, дала Буту змогу відкрити нові магазини. Особиста участь Річарда Бута в розвитку міста привела до створення 26 робочих місць у його магазинах і більше 220 в інших суміжних галузях. Це забезпечило місту економічну стійкість. Населення міста зараз становить всього 1400 осіб. При цьому в ньому і в найближчій сільській окрузі діють 15 великих гостьових будинків, 4 готелі, безліч дрібних пансіонів. Швидко зростає число кафе і ресторанів, 12 з яких було відкрито лише в останні роки. Щорічно місто відвідують понад 150 тисяч туристів, наплив гостей значно збільшується в травні у період проведення літературного фестивалю.

В м. Гданськ (Польща), в одному з найбільших районів із панельною забудовою – Заспа, в 1997 році був заснований фестиваль монументального мистецтва Monumental Art Festival. На підставі цього Інститут міської культури City Cultural Institute розробив проект і дав старт ініціативи Alternative Walks. У межах цієї програми пройшли навчання 136 жителів міста і почали працювати місцевими гідами. За 3 роки в районах міста було проведено

понад 665 екскурсій. Загальна кількість туристів, які взяли участь в екскурсіях, становила приблизно 10 000 чоловік.

Такий захід, як Museomix, який створили і вперше провели в 2011 році у Франції, а з тих пір стали проводити по всьому світі, являє собою триденний проект міжнародного масштабу, в межах якого творчі особистості зустрічаються в закладах культури. Сьогодні понад 50 музеїв в різних куточках світу беруть у ньому участь. У результаті проведення 36-годинних конкурсів із дизайну створено і представлено 200 дослідницьких зразків. У кожному заході Museomix беруть участь понад 800 осіб.

Така креативна індустрія, як індустрія моди і виставки меблів у Мілані, щорічно привертає в місто 3,5 мільйона бізнес-туристів, які кожен день витрачають 350€ на проживання, харчування та відвідування пам'яток культури. Все це разом забезпечує річний дохід в 2,5 мільярда євро і 80 000 робочих місць.

Виконавське мистецтво відіграє дуже важливу роль у залученні туристів: наприклад, 9,2% туристів, які відвідують Великобританію, ходили в театр, на мюзикл, оперу чи балет. Місцеві виступи в парках, пабах, ресторанах і навіть на турбазах є невід'ємною частиною туристичної індустрії Європи.

У Франції доходи від культурного туризму становлять 18 млрд євро, а 35% всіх грошей, витрачених туристами, припадають на культуру.

Концерти та музичні фестивалі генерують більше третини (37%) світових доходів від виконавського мистецтва.

Висновки. Розвиток культурної діяльності та креативної індустрії дає змогу створити сучасні робочі місця як у сфері туризму, так і в суміжних галузях із новими підходами до роботи і принципами мислення. Розвиток концепцій креативної політики та їх упровадження формують ринок нових фахівців, які вірять у свої можливості, існують у просторі поліваріантності і націлені на розвиток і втілення своїх творчих ідей. Креативність сприяє соціально-економічному зростанню, залученню туристів і просуванню іміджу певної території на міжнародному рівні.

Список використаних джерел:

1. Banks M., O'Connor, J. Introduction: After the Creative Industries. *International Journal of Cultural Policy*. 2009. Vol. 15(4). P. 365–374.
2. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. Москва : Издательский дом «Классика-XXI», 2007. 421 с.
3. Лэндри Ч. Креативный город. Пер. с англ. Москва : Издательский дом «Классика-XXI» , 2006. 399 с.
4. Клоудова Й. Влияние развития креативной экономики на экономически отсталые регионы. *Журнал новой экономической ассоциации*. 2010. № 5. С. 109−124.
5. Соловьев М.С., Латкин В.В. Креативные индустрии как сектор культуры. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*, 2017. Vol. 5. P. 10–12.
6. Альжанова Ф. Креативная экономика: теоретическая концепция и её практическое применение. *Казахский экономический вестник*. 2012. № 4. С. 1–16.
7. Скиба М. Креативна економіка в Європі: 5 кроків для злету. URL: https://life.pravda.com.ua/culture/2016/03/21/209710/ (дата звернення: 17.12.2019).
8. Харламова А. В Україні поки немає розуміння, що креативна економіка – це сектор економіки. URL: https://gazeta.ua/articles/economics/_vukrayini-poki-nemaye-rozuminnya-scho-kreativna-ekonomika-ce-sektor-ekonomiki (дата звернення: 27.12.2019).
9. Лошковська Х.С. Парадигмальний підхід до визначення індексної моделі креативності. *Бізнес Інформ*. 2015. № 5. С. 41–45.
10. Холодницька А.В. Актуальні тенденції розвитку креативних індустрій в Україні в умовах глобалізації. *Економіка і Суспільство*. 2018. № 14. С. 151–157.
11. Department for Culture Media and Sport. URL: www.gov.uk/government/publications/creative-industriesmapping-documents-1998 (дата звернення: 10.01.2020).

References:

1. Banks M., O'Connor, J. (2009) Introduction: After the Creative Industries [Introduction: After the Creative Industries]. *International Journal of Cultural Policy,* vol. 15(4), pp. 365–374.
2. Florida R. (2007) Kreativnyiy klass: lyudi, kotoryie menyayut buduschee [Creative class: people who change the future]. Moskva: Izdatelskiy dom «Klassika-HHI», 421 pp.
3. Lendri Ch. (2006) Kreativnyiy gorod [Creative city]. Moskva: Izdatelskiy dom «Klassika-HHI», 399 pp.
4. Kloudova Y. (2010) Vliyanie razvitiya kreativnoy ekonomiki na ekonomicheski otstalyie regionyi [The impact of creative economy development on economically backward regions]. *Zhurnal novoy ekonomicheskoy assotsiatsii*, no. 5, pp. 109.
5. Solovev M.S., Latkin V.V. (2017) Kreativnyie industrii kak sektor kulturyi [Creative industries as a cultural sector]. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*, vol. 5, pp. 10–12.
6. Alzhanova F. (2012) Kreativnaya ekonomika: teoreticheskaya kontseptsiya i prakticheskoe primenenie [Creative economy: theoretical concept and its practical application]. *Kazahskiy ekonomicheskiy vestnik*, no. 4, pp. 1–16.
7. Skiba M. Kreativna ekonomIka v EvropI: 5 krokIv dlya zletu [Creative Economy in Europe: 5 Steps to Take-Off]. URL: https://life.pravda.com.ua/culture/2016/03/21/209710/ (accessed 17 December 2019).
8. Harlamova A. V Ukrayini poki nemae rozuminnya, scho kreativna ekonomika [There is no understanding in Ukraine that the creative economy is an economic sector] – tse sektor ekonomiki. URL: https://gazeta.ua/articles/economics/_vukrayini-poki-nemaye-rozuminnya-scho-kreativna-ekonomika-ce-sektor-ekonomiki (accessed 27 December 2019).
9. Loshkovska H.S. (2015) Paradigmalniy pidhid do viznachennya indeksnoyi modeli kreativnosti [A paradigmatic approach to defining an index model of creativity]. *Biznes Inform*, no. 5, pp. 41–45.
10. Holodnitska A.V. (2018) AktualnI tendentsiyi rozvitku kreativnih industriy v Ukrayini v umovah globalizatsiyi [Actual tendencies of development of creative industries in Ukraine in the conditions of globalization]. *Ekonomika i Suspilstvo,* no. 14, pp. 151–157.
11. Department for Culture Media and Sport. URL: www.gov.uk/government/publications/creative-industriesmapping-documents-1998 (accessed 10 January 2020).

КРЕАТИВНОСТЬ И ТУРИЗМ: ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОСВЯЗИ (МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ)

Аннотация. В статье исследована взаимосвязь креативности и туризма. Проведен анализ международного опыта инновационного применения креативности в искусстве, культуре, архитектуре, ландшафте, местных традициях, фестивалях, хобби, моде, выставках, историческом, художественном наследии территорий и тому подобное. Определено влияние креативности на развитие туристической индустрии. Установлено, что развитие культурной деятельности и креативной индустрии позволяет создать современные рабочие места как в сфере туризма, так и в смежных отраслях с новыми подходами к работе и принципами мышления. Развитие концепций креативной политики и их внедрение формирует рынок новых специалистов, которые верят в свои возможности, существуют в пространстве поливариантности и нацелены на развитие и воплощение своих творческих идей. Креативность способствует социально-экономическому развитию, привлечению туристов и продвижению имиджа определенной территории на международном уровне.

Ключевые слова: креативность, туризм, креативные индустрии, искусство, культура, туристическая сфера.

CREATIVITY AND TOURISM: RELATIONSHIP DIALECTICS (INTERNATIONAL EXPERIENCE)

Summary. In the conditions of transition to post-industrial society, intellectual capital is the main value, and the need for creative, non-standard thinking increases. Today, creativity is a necessity. Creativity and knowledge become powerful engines of economic growth and catalysts for the development of a particular territory. The article explores the relationship between creativity and tourism. An analysis of the international experience of innovative use of creativity in art, culture, architecture, landscape, local traditions, festivals, common hobbies, fashion, exhibitions, historical, artistic heritage of territories and more. The influence of creativity on the development of the tourism industry has been determined. Demonstrated practices for the implementation of creativity in the tourism industry: the world's largest Snow Castle – the largest ice hotel in the world, which is annually built in Kemi (Finland), and attracts hundreds of thousands of tourists; Hay-on-Wye - a book-shopping center visited by over 150,000 tourists annually, especially during the Literary Festival; Monumental Art Festival (Zaspa District, Gdansk, Poland) – more than 665 excursions were conducted, total number of tourists who took part in the excursions was 10,000; Museomix is an event in which creative personalities meet in cultural institutions, as a result of which more than 50 museums in different parts of the world take part in it. More than 800 people participate in each event; The Milan fashion and furniture industry annually attracts 3.5 million business travelers to the city, who spend € 350 every day on living, eating and visiting cultural sites. It is established that the development of cultural activity and creative industry allows to create modern jobs both in the sphere of tourism and in related industries, with new approaches to work and principles of thinking. The development of creative policy concepts and their implementation shapes the market for new professionals who believe in their capabilities, exist in a multivariate space and are focused on developing and implementing their creative ideas. Creativity contributes to socio-economic development, attracting tourists and promoting the image of a certain territory at the international level.

Key words: creativity, tourism, creative industry, mystery, culture, tourism.

УДК 330.341.2:330.111.4
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-28

Сазонова Т. О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджмент
Полтавської державної аграрної академії
Даниленко В. В.
студент
Полтавської державної аграрної академії

Sazonova Tetiana
Ph.D. in Economics,
Associate Professor, Associate Professor in management
Poltava State Agrarian Academy
Danilenko Vitaliy
Student,
Poltava State Agrarian Academy

ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В КОНКУРЕНТНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. У статті розглянута необхідність приділення уваги психологічним методам управління. Вона викликана тим, що персонал підприємства є центральною ланкою управління підприємством. Від його якості, мотивації, відчуття гармонії життя залежить його результативність. У статті охарактеризовані особливості психологічних методів, їхня архітектура. Також проведений аналіз практики застосування психологічних методів у середньостатистичному вітчизняному аграрному підприємстві. Виявлені недоліки їх застосування, які є типовими для подібних підприємств. Зроблена спроба сформувати системний підхід до удосконалення психологічних методів управління. Згідно з нашими дослідженнями, вона має включати удосконалення корпоративної культури, в тому числі місії, цінностей, принципів діяльності, основних цілей та завдань, комунікацій, системи найму, адаптації, навчання та розвитку персоналу, розвитку підприємницької та творчої ініціативи співробітників, а також особистої культури керівництва на основі концепції «7 звичок ефективності» Стівена Р. Кові.

Ключові слова: психологічні методи, персонал, психологічний вплив, корпоративна культура, тимбілдинг, культура управління.

Вступ та постановка проблеми. Психологічні методи управління персоналом відіграють важливу роль у діяльності сучасного підприємства. Все більше керівників підприємств приходить до розуміння тези «ключовий ресурс організації – це персонал». Для ефективного функціонування в сучасному конкурентному бізнес-середовищі керівництву необхідно нарощувати якомога більше конкурентних переваг. Персонал є системоутворюючим та інтеграційним елементом конкурентоспроможності підприємства. Тому саме ефективний менеджмент персоналу є складовою частиною системи ефективності та результативності діяльності сучасного підприємства. Складність полягає в тому, що персонал як ресурс підприємства є багатовимірним: він вступає як професіонал – носій певних знань, умінь та компетентностей; особистість – зі своїми поглядами, цінностями, мотивацією та проблемами; соціальна істота – складник суспільства, громади, колективу. Тому саме психологічні методи управління, які спрямовані на конкретну особистість, переважно персоніфіковані й індивідуальні, відіграють важливу роль у формуванні ефективності окремого працівника та колективу загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних, практичних основ психологічних методів управління зробили провідні вітчизняні вчені: І.О. Баклицький, В.В. Бедь, Ю.М. Боровий, О.А. Грішнова, О.І. Гура, Т.Є. Гура, В.М. Данюк, Т.В. Дуткевич, І.Я. Коцан,О.В. Крушельницька, О.Й. Лесько, Г.В. Ложкін, О.Р. Малмазов, М.А. Мацко, М.І. Мурашко, М.І. Мушкевич, Л.Е. Орбан-Лембрик, Є.Г. Панченко, Л.П. Петрашко, М.Д. Прищак, В.А. Рульєв, О.В. Савицька, Г.А. Харченко, Л.Г. Шморгун, а також зарубіжні: М.К. Акимова, Д.А. Аширов, Дж.Л. Гібсон, К.М. Гуревич, О. Джон, Д. Х.-мл. Доннелі, А.П. Єгоршин, Д.М. Іванцевич, Кові Стівен Р., Л. Первин та інші. Але поза їхньою увагою залишаються питання формування ефективної системи психологічних методів управління персоналом сучасних аграрних підприємств із використанням комплексного, системного підходу.

Метою статті є формування сучасного підходу до удосконалення системи психологічних методів управління для типового сучасного аграрного підприємства.

Результати дослідження. Головною особливістю психологічних методів управління персоналом є звернення до внутрішнього світу людини, її особистості, інтелекту, образів і поведінки, щоби спрямувати внутрішній потенціал людини на вирішення конкретних завдань підприємства.

Визначимо основні характеристики психологічних методів управління як складової частини системи управління персоналом підприємства (рис. 1).

Варто зазначити, що завдяки психологічним методам управління вдається досягти відповідальності працівників за робочий процес, їхньої стійкості, стабільності поведінки, підтримувати основні параметри ефективності, тим самим забезпечуючи цілеспрямований розвиток підприємства. Важливим є те, що застосування психологічних методів можливе за умов гнучкості менеджменту, розуміння керівництвом внутрішнього світу людини і особливостей її психології.

Рис. 1. Характеристика особливостей психологічних методів управління персоналом

Джерело: складено на основі [1]

Як зазначають дослідники, з якими важко не погодитися, «недостатня увага до соціальних і психологічних аспектів управління є основою нездорових відносин у колективі, що може призвести до різкого зниження продуктивності праці» [2, с. 145; 3, с. 158].

За допомогою психологічних методів у колективі підприємства створюється доброзичлива творча атмосфера, що сприяє найкращому виконанню працівниками своїх обов'язків та досягненню високих результатів роботи через задоволення внутрішніх, психологічних потреб особистості (рис. 2).

Проводячи наші дослідження, ми проаналізували одне з типових аграрних підприємств Полтавської області. Основними характеристиками його діяльності є прибутковість, рентабельність, стійка тенденція зростання продуктивності праці, задовільний рівень конкурентоспроможних позицій на ринку. Тобто підприємство є, з одного боку, ефективним, з іншого – з наполовину розкритим потенціалом. Отже, на наш погляд, ключовим чинником забезпечення оптимального психологічного клімату на підприємстві є корпоративна культура. На прикладі аналізу нашого підприємства простежимо, наскільки вона виражена в пересічному аграрному підприємстві.

Так, керівництво у процесі опитування визначило місію, цінності, принципи діяльності та основні цілі та завдання, що ж до решти персоналу, то ми отримали такі дані (табл. 1). Тобто поінформованість становить 42%. Така ситуація не сприяє підвищенню ефективності персоналу шляхом виховання та означення для нього ідеалів, цінностей та соціальних нормативів.

Встановлений тип корпоративної культури – ієрархічний – дещо йде врозріз із принципами та цінностями підприємства. Ця корпоративна культура орієнтована на ефективність виробництва і досить слабко соціально орієнтована. Ефективність виробництва – головне, а персонал – засіб її досягнення.

До психологічних методів управління належать методи професійного відбору та навчання. Так, професійний відбір у досліджуваному підприємстві в основному ведеться через оцінку кваліфікації претендентів, їхнього досвіду, здобутих навичок та розвинутих професійних компетенцій, без застосування соціометричного методу.

Найбільш поширеним методом навчання (45% виборів) є інструктаж, на другому місці – наставництво, на третьому – ротація, на четвертому – учнівство, тобто на підприємстві є популярними всі методи навчання на робочому місці. Таким чином, персонал не має можливості

Таблиця 1

Результати опитування персоналу відносно його обізнаності щодо основних елементів корпоративної культури підприємства, 2019 р.

Запитання	Варіант відповіді		
	Так	Ні	Вагаюсь відповісти
Чи відома Вам місія підприємства?	30%	52%	18%
Чи відомі Вам цінності підприємства?	42%	26%	32%
Якщо так, то можете їх назвати?	12%	40%	48%
Чи відомі Вам основні завдання та цілі підприємства?	70%	6%	24%
Якщо так, то можете їх назвати?	56%	6%	38%
Середній бал (max 250 балів), балів	105	x	x

Рис. 2. Методи психологічного впливу

Джерело: складено на основі [3, с. 180]

«перезавантажитися», хоча й розширює власні професійні можливості.

За допомогою даних табл. 2 проаналізуємо частоту та ефективність застосування основних методів психологічного спонукання, які застосовуються керівництвом досліджуваного підприємства.

Негативним є незбігання бажаного та наявного стану застосування методів спонукання. Персонал віддав перевагу методам залучення, надання довіри та наслідування (40, 30 та 25% виборів) і 5% залишив для переконання.

Ефективність комплектування трудових колективів у досліджуваному підприємстві знаходиться на рівні 64%.

Отже, ефективність психологічних методів управління в підприємстві знаходиться на рівні дещо вище середнього.

З метою збільшення ефективності необхідно насамперед удосконалювати корпоративну культуру.

Пропонуємо здійснити перехід до кланового типу. Важливим є комунікативний аспект управління. Тому саме поінформованість персоналу відносно основних параметрів корпоративної культури є важливим кроком з удосконалення психологічних методів управління. З цією метою доцільно застосовувати не лише метод особистого прикладу, але й залучення (під час розроблення елементів культури персоналу), метод візуалізації (корпоративні стенди, сайт).

План заходів з удосконалення корпоративної культури має включати розвиток системи найму, адаптації, навчання та розвитку персоналу, розвиток підприємницької та творчої ініціативи співробітників. Щоб цей процес був цілеспрямований, на стратегічному рівні управління необхідно розробляти відповідні положення, програми та план заходів.

Важливу роль відіграють організаційні корпоративні свята з елементами тимбілдінгу (табл. 3). Також пропонуємо приділити увагу підвищенню ефективності керівних кадрів, використовуючи психологічні методи та самоменеджмент. Для цього керівництву доцільно використати Парадигму 7 звичок Стівена Р. Кові.

Таблиця 2

Частота та ефективність застосування основних методів спонукання в досліджуваному підприємстві, 2014–2019 рр.

Метод	Застосування (+/-)	Частота застосування,%	Ефективність застосування, балів	Бажаний стан застосування,%
Переконання	+	30	2	5
Навіювання	-	-	-	-
Наслідування	+	20	3	25
Залучення	+	15	5	40
Надання довіри	+	15	4	30
Примус	+	20	3	-

Примітки:
визначаючи частоту застосування, респонденти мали розподілити 100% між методами;
ефективність застосування оцінюється за 5-бальною шкалою: 1 бал – неефективно; 2 бали – мало ефективно; 3 бали – не завжди ефективно; 4 бали – ефективно; 5 балів – дуже ефективно.
бажаний стан – необхідно розподілити 100% між методами психологічного спонукування, які хотіли би бачити працівники.

Таблиця 3

Рекомендовані корпоративні свята для досліджуваного підприємства

Внутрішні	Цільові
День народження підприємства	8 Березня
Новий рік	14 жовтня – Покрова Пресвятої Богородиці
	День поля (червень)
Характерні особливості	
Цілі: розділити успіх серед тих, хто причетний до діяльності підприємства.	Цілі: визначення поточного настрою колективу, зняття напруги, консолідація, мотивація на успіх.
В програмі	
Вручення відзнак, грамот, подарунків, бенкет, концерт, конкурси	Виїзне свято зі змаганнями, конкурсами, бенкетом
Приклад тимбілдінгових заходів	
Корпоративна риболовля	Передбачає змагання з риболовлі. Нагородження переможців. Приготування улову. Святкова вечеря і розважальна програма.
Талант-шоу	Творчі групи отримують завдання гуртом підготувати один номер у певному жанрі, який вибирають наосліп: танцювальна постановка, вокал, музичний номер, театр… Нагородження переможців.
Тематичний	Використання історичних фактів, відомих сюжетів зі сценарієм командної діяльності. Наприклад, Арт-Пікнік на Івана Купала
Кулінарний	Кожна група отримує набір продуктів, форму, кухонне начиння, цінні вказівки та поради шеф-кухаря. Самі учасники розподіляють ролі, визначають хід дій тощо. Нагородження переможців. Святкова вечеря.

Таблиця 4

Маркери реактивного та проактивного мовлення [5, с. 90]

Реактивне мовлення	Проактивне мовлення
Я нічого не можу вдіяти	Розглянемо наші альтернативи
Просто я такий	Я можу вибрати інший підхід
Він мене до сказу доводить	Я контролюю власні почуття
Мені не дозволяють	Я можу зробити ефективну презентацію
Я мушу це робити	Я виберу відповідну реакцію
Я не можу	Я вибираю
Я повинен	Я надаю перевагу
Якби ж то	Я буду

Серед 7 звичок ефективності автор виокремлює такі [5, с. 64]:

Звичка 1. «Будь проактивним». Уміння підпорядковувати свої імпульси цінностям – ключова властивість проактивної особистості. Зокрема, керівникам усіх рівнів рекомендуємо звернути увагу на власне мовлення, підпорядковуючи його правилам проактивності (табл. 4).

Звичка 2. «Починай з думкою про мету». Найефективніший із відомих способів забезпечити вироблення цієї звички – розробити власну програмну заяву, тобто філософію, в якій визначити власні життєві цінності.

Звичка 3 «Насамперед – найважливіше». Передбачає опанування керівництвом технік тайм-менеджменту.

Звичка 4. Мислення «виграш / виграш». Передбачає засвоєння керівниками та проектування на підлеглих правил ефективного спілкування з високим рівнем емпатії; технологій ефективного попередження, управління конфліктами.

Звичка 5. «Спочатку зрозумій сам, потім чекай розуміння». Коли ми по-справжньому розуміємо одне одного, то відкриваємося для креативних рішень і бачимо більше альтернатив.

Звичка 6. «Створюй синергію». Передбачає сприйняття відмінностей людей, їх сприйняття, їх цінностей, відкритість та заохочення відкриватися інших особистостей.

Звичка 7. «Оновлення». Передбачає перманентну активізацію особистих продуктивних можливостей, тобто оновлення чотирьох вимірів особистості: тілесного, духовного, розумового і соціально-емоційного (рис. 3).

Вважаємо, що запропонована нами система 7 звичок для підвищення ефективності керівників підприємства підвищує культуру управління та формує ефективну основу для застосування системи психологічних методів управління.

Висновки. Таким чином, дослідження змісту та практики застосування психологічних методів управління в сучасних умовах функціонування аграрного підприємства виявило низку нагальних проблем, в основі вирішення яких лежать заходи стратегічного та тактичного управління. Вони спираються на особистісні зміни у свідомості та культурі керівництва. Ефективність персоналу неможливо забезпечити лише за рахунок адміністративних та економічних методів. Задля гармонізації управління мають бути збалансовані всі три групи методів: адміністративні, економічні та соціально-психологічні.

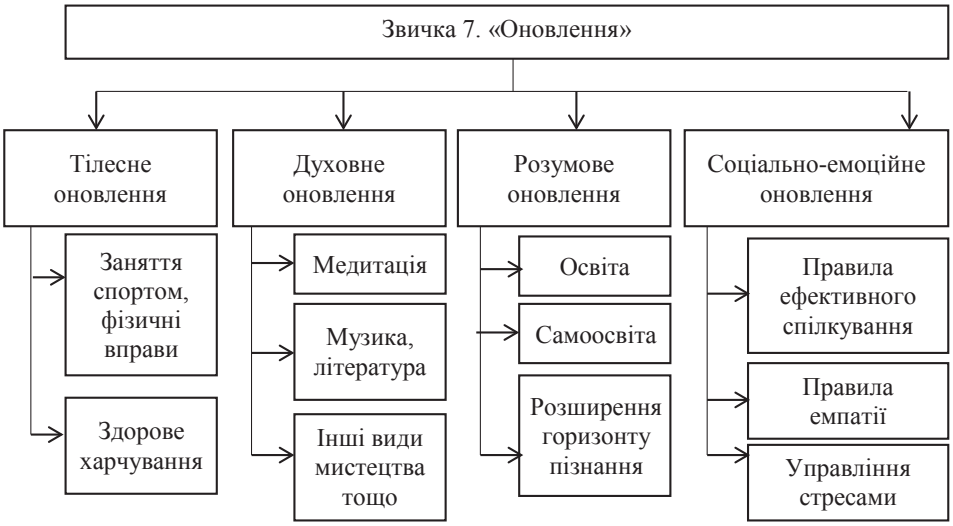

Рис. 3. Забезпечені засоби оновлення чотирьох вимірів особистості, рекомендовані для персоналу сучасного підприємства

Список використаних джерел:

1. Фатхутдинов Р.А. Золотая пропорция HR: в подарок менеджеру по персоналу. *Элитариум центр дополнительного образования* : веб-сайт. URL: http://www.elitarium.ru (дата звернення 01.07.2019).
2. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу. Київ : Т-во «Знання», КОО, 2002. 311 с.
3. Рульєв В.А. Управління персоналом : навч. посіб. Київ : Кондор, 2012. 310 с.
4. Харченко Г.А., Боровий Ю.М. Особливості соціально-психологічних методів в управлінні підприємством. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2013. № 53 (1026). С. 178–181.
5. Кові Стівен Р. 7 звичок надзвичайно ефективних людей / пер. с англ. О. Любенко. 5-те вид. Харків : Книжковий Клуб «Клуб сімейного Дозвілля», 2019. 384 с.

References:

1. Fathutdinov R.A. (2013) Zolotaia proportsyia HR: v podarok menedzheru po personal [HR golden ratio: as a gift to HR manager] *Elitarium Center for Continuing Education.* Available at: http://www.elitarium.ru (accessed 01.07.2019).
2. Murashko M.I. (2002) Menedzhment personalu [Personnel management]. Kiev: Knowledge, KOO, 311 p. (in Ukrainian)
3. Rulev V.A. (2012) Upravlinnia personalom [Personnel management]. Kiev: Kondor, 310 p. (in Ukrainian)
4. Kharchenko G. A., Borovy Y. M. (2013) Osoblyvosti sotsialno-psykholohichnykh metodiv v upravlinni pidpryiemstvom [Features of social and psychological methods in enterprise management]. *Bulletin of NTU «KPI»*. no. 53 (1026). pp. 178–181. (in Ukrainian)
5. Covey Stephen R. (2019) 7 zvychok nadzvychaino efektyvnykh liudei [The 7 Habits of Highly Effective People]. Kharkiv: Family Leisure Club Book Club, 384 p. (in Ukrainian)

ПРИМЕНЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрена необходимость уделения внимания психологическим методам управления. Она вызвана тем, что персонал предприятия является центральным звеном управления предприятием. От его качества, мотивации, ощущение гармонии жизни зависит его результативность. В статье охарактеризованы особенности психологических методов, их архитектура. Также проведен анализ практики применения психологических методов в среднестатистическом отечественном аграрном предприятии. Выявленные недостатки их применения, которые являются типичными для подобных предприятий. Предпринята попытка сформировать системный подход к совершенствованию психологических методов управления. Согласно нашим исследованиям, она должна включать: совершенствование корпоративной культуры, в том числе миссии, ценностей, принципов деятельности, основных целей и задач, коммуникаций, системы найма, адаптации, обучения и развития персонала, развития предпринимательской и творческой инициативы сотрудников, а также личной культуры руководства на основе концепции «7 привычек эффективности» Стивена Р. Кови.

Ключевые слова: психологические методы, персонал, психологическое воздействие, корпоративная культура, тимбилдинг, культура управления.

APPLYING OF PSYCHOLOGICAL METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN A COMPETITIVE BUSINESS ENVIRONMENT

Summary. The article considers the need to pay attention to psychological management methods. It is caused by the fact that the personnel of the enterprise was the central link of enterprise management. Its effectiveness, motivation, sense of harmony of life depends on its effectiveness. The article describes the features of psychological methods, their architecture. The analysis of the practice of psychological methods using in the average domestic agricultural enterprise was also conducted. The disadvantages of their application, which are typical for such enterprises, are revealed. An attempt has been made to formulate a systematic approach to the improvement of psychological methods of management. According to research it should include: improvement of corporate culture (we propose to make the transition to the clan type of organizational culture), including mission,

values, principles of activity, main goals and objectives, communications (internal and external, verbal and non-verbal), hiring system, adaptation, training and development of personnel (appropriate personnel provision and program should be developed), development of entrepreneurial and creative initiative of employees, as well as personal culture of management, based on the concept of «7 Habits of Performance» by Stephen R. Covey. The necessity of applying the team building method and corporate holidays is pointed out. It assumes that the manager has the following habits: Habit 1. «Be proactive»; Habit 2. «Start with the thought of purpose»; Habit 3 «First and foremost»; Habit 4. «Thinking «win / win»; Habit 5. «First understand yourself, then wait for understanding»; Habit 6. «Create synergy»; Habit 7. «Updates». Habit 7 involves a complete reproduction of personality: physical (sports, exercise, healthy eating); spiritual (meditation, music, literature and other arts), mental (education, self-education, expanding the horizon of knowledge), social-emotional (rules of effective communication, rules of empathy, stress management). The offer combines traditional and innovative approaches that were tailored to the current application environment.

Key words: psychological methods, personnel, psychological influence, corporate culture, team building, management culture.

УДК 336.67
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-29

Соломянова-Кирильчук К. О.
аспірантка кафедри фінансів
Національного аерокосмічного університету
імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Solomianova-Kyrylchuk Kateryna
postgraduate student of Finance Department,
National Aerospace University
«Kharkiv Aviation Institute»

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «САНАЦІЯ» ЧЕРЕЗ ВИВЧЕННЯ ЇЇ ВИДІВ І ФУНКЦІЙ

Анотація. В роботі пропонується підхід до визначення економічної сутності поняття через вивчення його видів і функцій з метою уточнення змісту терміну «санація». В статті зазначається, що механізм санації недостатньо використовується у вітчизняній практиці, у той час як в розвинених країнах перевага віддається відновленню платоспроможності перед банкрутством. Серед іншого це пов'язано із недостатнім вивченням процедури в контексті українських реалій. Авторка розглядає економічну сутність санації як похідну від її видів і функцій. Тому в статті запропоновано класифікацію існуючих видів санації, а також розглядаються функції і завдання, які виконує санація на макро- і мікрорівні. Проведені дослідження дали змогу запропонувати авторське тлумачення терміну «санація», що ляже в основу подальших досліджень, зокрема вивчення санаційного потенціалу підприємств машинобудування.

Ключові слова: санація, відновлення платоспроможності, банкрутство, фінансово-економічні кризи, функції санації, класифікація видів санації.

Постановка проблеми. В умовах світових фінансово-економічних криз більшість економічно нестабільних пострадянських країн знаходяться у стані перманентних соціально-економічних перетворень. Такі виклики потребують нових підходів, адже все більше вчених схильні до думки, що сучасна теоретична економіка концентрується навколо фактів і наслідків, не приділяючи достатньої уваги завчасному виявленню і реагуванню на події і явища, що є руйнівними для суспільства і господарства як цілих країн, так і окремих регіонів [1; 2; 3]. Ця думка знаходить своє відображення в статистичних даних: співвідношення підприємств, по яких була зупинена справа внаслідок санаційних заходів до тих, проти яких було порушено справу про банкрутство – складає менше ніж 1% [4].

В той час як процесуальним засадам інституту банкрутства увага приділяється в достатньому об'ємі для розбудови даного питання, то діагностування ступеню ризику настання банкрутства, оцінювання можливостей щодо подолання кризи і стабілізації економічного стану підприємств шляхом санації – досліджуються недостатньо.

В зарубіжній практиці найвідомішими дослідниками є У. Бівер, Е. Альтман. Але зарубіжний досвід в розрізі питання санації не зовсім релевантним, бо в країнах з розвинутою ринковою економікою інститути банкрутства і відновлення платоспроможності розбудовувались сторіччями. Ці питання не є новими і для нашої країни, але принципи, методи і процедури профілактики кризових явищ і відновлення суб'єктів господарювання у порівнянні із зарубіжною теорією и практикою управління підприємствами з одного боку розвинуті недостатньо, а з іншого – суттєво відрізняються через передумови, процедурні, законодавчі відмінності і різний поточний стан розвитку економік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних вчених проблемою санації займалися О. Терещенко, Є. Геєць, Л. Лігоненко, Є. Андрущак, Т. Клебанова, Т. Донченко, В. Василенко, С. Салига, А. Череп та ін. Кожен з авторів має власне бачення визначення поняття санація. Але на думку автора цей аспект потребує доопрацювання. Оскільки через визначення сутності поняття, класифікації і декомпозиції явища, яке воно описує

можна обґрунтувати і систематизувати наявні і отримати нові знання, що ляжуть в основу подальших досліджень з оцінювання передумов вдалої санації. Це також є важливим напрямком дослідження, бо наявні труди здебільшого пов'язані з процедурною складовою, організацією і управлінням санації, а не з оцінюванням наявних передумов для її вдалої реалізації. Але оцінювання допомагає підвищити ефективність санаційних заходів, прискорює прийняття рішень і може бути використана в системі профілактики кризових явищ на підприємствах.

Отже, **метою дослідження** є класифікація видів санації, визначення її функцій і складових за допомогою методів аналізу, синтезу, узагальнення, формалізації та інших методів логічного пізнання і уточнення на базі отриманої інформації поняття «санація».

Виклад основного матеріалу. Майже кожен з науковців, що досліджує питання відновлення платоспроможності боржника має власне тлумачення не тільки самого терміну санація, а й його походження. Деякі з них вважають, що цей термін походить від латинського *sanare* (лікувати) – тим самим акцент зміщується на об'єкт і суб'єкт, деякі – що від *sanatio* (видужання) – наголос на процес. Але обидва ці слова походять від латинського sanos – здоров'я, що відображає глибинну сутність явища санації: процес досягнення фінансово-економічного здоров'я суб'єктом господарювання за допомогою будь-яких дій, об'єктів, методів.

Одним з найпоширеніших визначень, на основі якого формують свої уточнені варіанти вчені пострадянських країн, серед іншого і українські, наприклад О. Терещенко [5, с. 21], є те що наводять зарубіжні автори Б. Боккенфорде [6], Н. Цдровомисльов, М. Геллінк [7]: санація – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових заходів, спрямованих на досягнення або відновлення платоспроможності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді. Але таке визначення не є вичерпним, бо не враховує усіх аспектів оздоровчих процедур, а будь-яке явище є похідною від його функцій і видів. Тому воно потребує уточнення.

Звернемося до офіційного тлумачення. Закон дає наступне визначення цієї категорії [8]: санація – система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та/або зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Визначення запропоноване в законі є дещо вузьким, насамперед це пов'язано з тим, що закон розрізняє судову і досудову санацію. З юридичної точки зору ця відмінність суттєва, бо вчиняються різні процесуальні дії. Але з економічної ця відмінність невілюється, бо головне – це факт видужання підприємства. Більш того, деюре існує тільки ці два види санації, а дефакто – підприємства в рамках систем антикризового менеджменту та раннього попередження банкрутства провадять оздоровчі заходи, спрямовані на відновлення платоспроможності в довгостроковому періоді без повідомлення державних структур. Отже авторка пропонує відзначити такий вид санації, як профілактичну.

Класифікація дозволяє систематизувати знання про об'єкти і явища, робити висновки щодо їх властивостей, складових і проявів, а саме це лягає в основу визначення терміну, який означає конкретне явище. У таблиці 1 наведено класифі-

Таблиця 1

Класифікація видів санації

№ з/п	Ознака класифікації	Класифікація	Пояснення
I	За метою проведення	Оперативна	Проводиться на стадії легкої фінансової кризи або після виявлення ознак кризи за допомогою методів експрес-діагностики. Це система заходів, спрямованих на досягнення термінових змін у короткостроковому періоді.
		Тактична	Система заходів, спрямованих на досягнення фінансової рівноваги підприємства в довгостроковому періоді.
		Стратегічна	Спрямованість не тільки на відновлення платоспроможності, але й на досягнення сталого розвитку в довгостроковому періоді.
II	За терміном проведення	Загальна	До 12 місяців.
		Спеціальна	Може бути скорочена (6 міс.), або подовжена (18 міс.), наприклад для містоутворюючих, сільськогосподарських, особливо небезпечних підприємств.
III	За суб'єктом проведення	Внутрішня	Санування і відновлення платоспроможності за рахунок власних трудових резервів.
		Зовнішня	З залученням зовнішніх агентів, враховуючи призначення арбітражного керуючого.
IV	За джерелами фінансування	Автономна	За рахунок власних коштів (лише кошти підприємства, наприклад, амортизація, прибуток, кошти від реструктуризації та власників).
		Гетерономна	За рахунок запозичених коштів. Має на увазі залучення запозичених коштів (в т.ч. доходи майбутніх періодів).
V	За змістом санаційних заходів	Фінансова	Заходи відновлення фінансової рівноваги, наприклад, залучення коштів, продаж активів, робота із дебіторською заборгованістю.
		Технологічна	Заходи спрямовані впровадження інновацій, новітніх ідей, що здешевлять собівартість, прискорять операційний і фінансовий цикл, сприятимуть зацікавленості з боку інвесторів.
		Організаційно-правова	Реорганізація, зміна організаційно-правового статусу, зміна менеджменту, закриття/відкриття філій, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структурі інші заходи, що допоможуть посилити життєздатність підприємства.
		Виробничо-технічна	Заходи спрямовані на технічне оновлення і оптимізацію виробничих процесів, наприклад, заміна технологічних ліній тощо.
		Кадрова	Скорочення штату, залучення нових фахівців, перепідготовка і підвищення кваліфікації.

Джерело: складено автором на основі [9; 10]

Таблиця 2

Функції і завдання санації

Функція	Завдання	
	Макро рівень	**Мікро рівень**
Соціальна	Збереження містоутворюючих підприємств, галузевих лідерів з метою запобігання негативним соціальним наслідкам	Збереження робочих місць і виплата заробітних плат у повному обсязі
Запобіжна	Запобігання масовим банкрутствам і колапсу в економіці	Недопущення банкрутства окремого підприємства
Стимулююча	Перегляд взаємозв'язків підприємства з іншими гравцями ринку. Стимул до впровадження антикризового управління на підприємствах-контрагентах і конкурентах	Активізація змін на підприємстві: впровадження інновацій, нових схем маркетингу, виробництва, зміни у поведінці менеджменту тощо
Контрольна	Контроль стану інших підприємств в галузі. Завчасне реагування на прояви кризи.	Контроль стану підприємства та недопущення розгортання кризи
Планувальна	Координація дії різних суб'єктів економічної діяльності з метою запобігання банкрутства сануємого підприємства	Планування оздоровчих заходів в рамках санаційного плану
Розвитку	Ефективне зростання державної економіки і забезпечення механізмів ринкової конкуренції	Відновлення платоспроможності і досягнення конкурентоспроможності в довгостроковому періоді
Перерозподільна	Перерозподіл коштів між боржниками, кредиторами, інвесторами і здоровими підприємствами	Перетікання грошових, трудових, матеріальних та інших ресурсів між окремими підрозділами підприємства
Дослідницька	Вивчення явищ банкрутства і санації через узагальнення досвіду окремих підприємств з метою вдосконалення загальнодержавного і локального антикризового управління	Вивчення наявних проблем, факторів, які спричинили настання кризи, пошук шляхів і оцінювання потенціалу для ефективного її подолання

Джерело: складено автором

кацію видів санації за різними ознаками. Деякі автори пропонують і інші класифікаційні ознаки, проте наведені у таблиці є найбільш об'єктивними і логічними на думку авторки.

Санація як профілактична і досудова, так і та, що проводиться в процесі провадження у справі про банкрутство, особливо для машинобудівних підприємств, в першу чергу має бути спрямована на збереження підприємства, а вже потім задоволення вимог кредиторів. Тому в багатьох європейських країнах заохочують дуже м'які позасудові добровільні форми оздоровлення або ліквідації неплатоспроможних підприємств. За думкою західних експертів у реаліях перехідної економіки, коли недостатньо кейсів з ефективного відновлення платоспроможності і діяльності підприємств в рамках судових проваджень, варто віддати перевагу позасудовим процедурам санації [11].

У нашій країні, на жаль, частіше дотримуються британської моделі, при якій на перший план виходить задоволення вимог кредиторів будь-якою ціною. З одного боку, це стимулює конкурентоспроможний бізнес і звільняє економіку від неефективних структур. Але з іншого боку, ліквідація підприємства як цілісної виробничої соціально-економічної системи може викликати ряд кризових явищ по всьому ланцюгу створення споживчої вартості, а, крім того, привести не тільки до втрати капіталу акціонерами (інвесторами), але й до не покриття збитків кредиторів, що руйнує цикли створення споживчої вартості, веде до негативних соціальних, економічних і навіть екологічних наслідків. Тому стає очевидним, що варто враховувати вплив санації підприємства не тільки на рівні конкретного підприємства, але й на рівні галузі і економіки в цілому.

Отже, щоб дати максимально точне і ємкісне визначення поняття «санація» було визначено функції і задачі, які вона виконує на макро і мікро рівні. Під функціями санації варто розуміти сукупність завдань і дії, які реалізуються в рамках втілення на підприємстві плану оздоровлення, що має на меті досягнення необхідного результату, а саме фінансової стабільності конкретного суб'єкту господарювання і покращення соціально-економічних відносин на ефективніші.

Варто завважити, що деякі вчені [12 с. 87; 13] відносять окремі функції до певного рівня. Так на макро рівні визначають такі функції:

– забезпечення зростання ефективного розвитку економіки;
– контрольна;
– соціальна.

До мікро рівня відносять такі функції:
– попереджувальна (запобіжна);
– стимулююча;
– планування;
– перерозподільна.

Але на думку авторки всі функції проявляють себе і на макро, і на мікро рівні через різні завдання. У таблиці 2 проаналізовано, через які завдання проявляють себе функції санації на різних рівнях.

Отже, беручи до уваги види і функції санації, авторка пропонує власне уточнене трактування: санація – це система не примусових і примусових заходів фінансового, технологічного, виробничо-технічного, організаційно-правового і кадрового характеру, що проводяться внутрішніми і/або зовнішніми суб'єктами з метою профілактики банкрутства і його макроекономічних наслідків, а також оздоровлення підприємства з відновленням платоспроможності і досягненням конкурентоспроможності у довгостроковому періоді.

Висновки. Отже було виділено види санації, наведено їх класифікацію, а також визначено її функції на макро і мікро рівні. Грунтуючись на отриманих результатах авторкою було запропоноване власне тлумачення поняття санація. Це базовий крок до вивчення теоретичних і практичних передумов проведення вдалої санації підприємств.

Подальші дослідження будуть спрямовані на дослідження санаційного потенціалу, санаційної спроможності, а також визначення його складових і показників, що їх характеризують.

Список використаних джерел:

1. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Москва : Журнал Вопросы экономики, 2004. 416 с.
2. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: Методологический анализ. Москва : Наука, 2005. 145 с.
3. Jerry A. Scott F. Interdisciplinarity: A critical assessment. *Annual Review of Sociology*. 2009. № 356. С. 43–65.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 10.01.2020).
5. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2008. 412 с.
6. Bockenforde B., Schaffer Verlag f. Unternehmenssanierung. Stuttgart : Wirtschaft und Steuern, 1991. Pp. 232.
7. N. Zdrowomyslow, C. Spies, M. Gellink. Sanierung in Krisenzeiten. *Der Betribswirtschaft*. 2004. № 2. P. 25–35.
8. Кодекс України з процедур банкрутства від 18 жовтня 2018 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19 (дата звернення: 10.01.2020).
9. Крюков А.Ф. Досудебная санация кризисных предприятий. Экономика, статистика и информатика. *Вестник УМО*. 2004. № 1. С. 26–35.
10. Управління фінансовою санацією підприємства : навчальний посібник / За ред. Данилюка М.О., Савича В.І. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 320 с.
11. Економіка підприємства: магістерський курс : підручник. Ч. 1 / За ред. Загірняка М.В., Перерви П.Г., Маслак О.І. Кременчук : ТОВ "Кременчуцька міська друкарня", 2015. 736 с.
12. Кондрашихін А.Б., Пепа Т.В., Федорова В.О. Фінансова санація і банкрутство підприємств : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 208 с.
13. Андрущак Є.М., Біленька В.А. Фінансова санація як спосіб запобігання банкрутству підприємств. *Молодий вчений*. 2018. № 9(2). С. 451–456.

References:

1. Blaug M. (2004) Metodologiya ekonomicheskoy nauki, ili Kak ekonomisty ob"yasnyayut [Methodology of Economic Science, or How Economists Explain]. Moscow: Zhurnal Voprosy ekonomiki. (in Russian)
2. Anan'in O.I. (2005) Struktura ekonomiko-teoreticheskogo znaniya: Metodologicheskiy analiz [The structure of economic-theoretical knowledge: methodological analysis]. Moscow: Nauka. (in Russian)
3. A. Jerry, F. Scott (2009) Interdisciplinarity: A critical assessment [Interdisciplinarity: A critical assessment]. *Annual Review of Sociology*, no. 356, pp 43–65. (in English)
4. State Statistics Service of Ukraine [Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 10 January 2020). (in Ukrainian)
5. Tereshhenko O.O. (2008) Finansova sanacija ta bankrutstvo pidpryjemstv [Financial reorganisation and bankruptcy of enterprises]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
6. Bokkenforde B., Shaffer F. (1991) Unternemensanirung [Corporate restructuring]. Stuttgart: Economics and Taxes. (in German)
7. Tsdrovomisl'ov N., Shpis K., Gellink M. (2004) Zanirung in Krizentsayten [Rehabilitation in a crisis]. *Business Economics*, no 2, pp 25–35. (in German)
8. Kodeks Ukrajiny z procedur bankrutstva (2018) [Bankruptcy Code of Ukraine]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19 (accessed 10 January 2020). (in Ukrainian)
9. Kryukov A.F. (2004) Dosudebnaya sanatsiya krizisnykh predpriyatiy [Pretrial reorganization of crisis enterprises]. *Economics, statistics and computer science. Bulletin of UMO,* no 1, pp 26–35. (in Russian)
10. Danyljuk M.O., Savych V.I. (2006) Upravlinnja finansovoju sanacijeju pidpryjemstva [Management of financial sanitation]. Kyiv: Center for Literature. (in Ukrainian)
11. Zaghirnjak M.V., Pererva P.Gh., Maslak O.I. (2015) Ekonomika pidpryjemstva: maghistersjkyj kurs [Economy of enterprises: master's course]. Kremenchug: LLC "Kremenchug City Printing House". (in Ukrainian)
12. Kondrashykhin A.B., Pepa T.V., Fedorova V.O. (2007) Finansova sanacija i bankrutstvo pidpryjemstv [Financial rehabilitation and bankruptcy of enterprises]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
13. Andrushhak Je.M., Bilenjka V.A. (2018) Finansova sanacija jak sposib zapobighannja bankrutstvu pidpryjemstv [Financial sanation as a way of preventing bankruptcy of enterprises]. *Young scientist,* no 9(2), pp 451–456. (in Ukrainian)

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «САНАЦИЯ» ЧЕРЕЗ ИЗУЧЕНИЕ ЕЕ ВИДОВ И ФУНКЦИЙ

Аннотация. В работе предлагается подход к определению экономической сущности понятия через изучение его видов и функций с целью уточнения содержания термина «санация». В статье отмечается, что механизм санации недостаточно используется в отечественной практике, в то время как в развитых странах предпочтение отдается восстановлению платежеспособности перед банкротством. Среди прочего это связано с недостаточной изученностью процедуры в контексте украинских реалий. Автор рассматривает экономическую сущность санации как производную от ее видов и функций. Поэтому в статье предложена классификация существующих видов санации, а также рассматриваются функции и задачи, которые выполняет санация на макро и микро уровне. Проведенные исследования позволили предложить авторское толкование термина «санация», которое ляжет в основу дальнейших исследований, в частности изучение санационного потенциала и санационной способности.

Ключевые слова: санация, восстановление платежеспособности, банкротство, финансово-экономические кризисы, функции санации, классификация видов санации.

METHODICAL APPROACH TO DETERMINING THE ECONOMIC SENCE OF THE CONCEPT "SANITATION" THROUGH STUDYING ITS TYPES AND FUNCTIONS

Summary. The economy of Ukraine is still developing. Therefore, every year many enterprises go bankrupt. The number of open bankruptcy cases is increasing under the influence of global financial and economic crises, internal problems, including the conflict in the east of the country. Such challenges require new approaches. The number of bankrupt enterprises is increases. At the same time, the number of enterprises restored solvency are remains critically low. The one of the reasons of this situation is that nowadays, economic science pays more attention to studies of the crisis fact and its consequences. Meanwhile there is lack of researches on the early warning, prevention and response for solvency problems. Therefore, studies of sanation as a method of restoring solvency are relevant. To explore the phenomenon the concept study is necessary. Therefore, this work is devoted to studying the economical meaning of the concept "sanation" through its types, classification and functions. There is a discussion of the approaches to the determination of sanation among Ukrainian and foreign scientists in the article. It also considers the current legislation approach to this term. The author explains why these definitions require refinement. The issue of preventive sanation is also raised. Preventive sanation is the kind of renovation enterprises implement in the crisis management's boundaries. A classification of the types of rehabilitation according to five different characteristics is proposed. Each feature is explained. There is also a reference to the foreign experience of reorganization of enterprises. Two approaches are considered. The priority is given to the satisfaction of creditors according to the first approach. The priority is the preservation of the enterprise and the interests of workers in the second case. The author emphasizes that bankruptcy of enterprises has unpleasant social consequences. She notes that sanation is a preferable method overcoming the bankruptcy. To prove this, the functions of rehabilitation at the macro and micro level are considered. The author offers her own refined definition of the «sanation» based on the classification and functions of enterprises solvency renovation.

Key words: sanation, renovation of solvency, bankruptcy, financial and economic crises, sanation functions, sanation types and classification.

УДК 330.1:338
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-30

Ткачук Г.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту
Одеської національної академії харчових технологій

Tkachur Haluna
Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing
Odessa National Academy of Food Technologies

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА: НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ТЛУМАЧЕННЯ БАЗОВОЇ КАТЕГОРІЇ

Анотація. В даному науковому дослідженні розглядається питання щодо обґрунтованості сучасних наукових підходів до тлумачення категорії «економічна безпека підприємства». Автором проведено оглядовий аналіз результатів роботи вітчизняних науковців щодо систематизації наукових підходів до визначення вищезазначеної категорії, з урахуванням сучасних викликів. Означено слабкі сторони виділених підходів. Схематично показано місце економічної безпеки підприємства в системі управління підприємством. Висловлена думка стосовно раціональності використання функціонального підходу до трактування категорії «економічна безпека підприємства». Побудовано граф базової моделі понятійного структурування категорії «економічна безпека підприємства», на базі якого запропоновано трактування терміну «економічна безпека трансформаційних перетворень». За результатами даної роботи зроблено відповідні висновки та означені напрями подальших наукових досліджень.

Ключові слова: підприємство, безпека діяльності, економічна безпека підприємства, економічна категорія, економічна безпека трансформаційних перетворень

Постановка проблеми. Будь-яке наукове дослідження розпочинається із визначення його дефініцій. Трактування категорій і термінів є обов'язковим, адже робить наукову працю більш зрозумілою для широкого кола користувачів та створює для її автора теоретичний базис, основу проведення наукових доробок. Виходячи із того, що мається на увазі під терміном «економічна безпека підприємства», формується уявлення про її об'єкти, цілі і завдання, структуру та забезпечення, що є важливим для побудови дієвої системи економічної безпеки підприємства різних галузей діяльності. Актуальність напряму даного наукового дослідження обґрунтовується високим рівнем зацікавленості сучасного підприємства щодо забезпечення безпечності бізнесу, необхідністю організації дієвої системи захисту його інтересів та наявністю невизначеності стосовно термінології в наукових підходах до формування системи економічної безпеки підприємства, яке функціонує в умовах активних трансформаційних перетворень.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Практично всі дослідження з економічної безпеки, в тому числі роботи

таких відомих науковців як Донуць Л.І., Геєць В.М., Гнилицька Л.В., Іванюта Т.М., Ілляшенко О.В., Ляшенко О.М., Козаченко Г.В., Шульга І.П. та інші, в більшій чи меншій деталізації наводять траниування зазначеної категорії. Кожне із авторських трактувань даної категорії має право на життя, адже відповідає цілям і завданням конкретного наукового дослідження. Але це не вирішує питання необхідності формулювання єдиного підходу до усвідомлення даної категорії.

Постановка завдання. У представленій статті нами поставлено завдання щодо аналізу існуючих підходів до трактування поняття «економічна безпека підприємства» з урахуванням сучасних викликів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових джерел показує, що існує декілька підходів до визначення категорії «економічна безпека підприємства». Взагалі дослідження наукових доробок до трактування категорії «економічна безпека підприємства» має розповсюджений характер. Для проведення розгорнутого аналізу звернемося до результатів систематизації наукових підходів за цим питанням, що проводились іншими науковцями.

Так, у 2011 році Шульга І.П. систематизує підходи, що використовуються до трактування даної категорії, в хронологічному порядку появи відповідного виду трактувань та виділяє декілька таких підходів [1]:

1) забезпечення умов збереження комерційної таємниці;

2) як захист від негативного впливу зовнішнього середовища;

3) як захист економічних інтересів підприємства;

4) як захист окремого аспекту (виду) діяльності;

5) як захист окремого виду суб'єкту господарювання;

6) як сукупність економічних відносин.

Дана систематизація, на наш погляд, дає уявлення про економічну безпеку підприємства як про сукупність відносин із захисту підприємства, його інтересів та видів його діяльності від порушення комерційної таємниці та загроз зовнішнього середовища. Автором показано як з часом еволюціонували наукові інтереси щодо об'єктів економічної безпеки (рисунок 1).

Дослідження Ляшенко О.М. у 2012 році розширяють уявлення про економічну безпеку підприємства як про стан, що забезпечує захист від загроз. В результаті аналізу автор виділяє розширений склад підходів до трактування економічної безпеки, а саме [2]:

1)економічна безпека підприємства як стан захищеності від загроз;

2) економічна безпека як ототожнення із стійкістю підприємства;

3) економічна безпека як стан використання корпоративних ресурсів;

4) економічна безпека підприємства як наявність конкурентних переваг;

5) економічна безпека підприємства як гармонізацію інтересів;

6) економічна безпека підприємства як міра економічної свободи.

Наведена систематизація показує, що деякі автори включають до цілей системи економічної безпеки підприємства забезпечення ефективного використання ресурсів, забезпечення економічної стійкості, конкурентних переваг та гармонізації інтересів, що далеко виходить за межі захисту.

Гнилицька Л.В., досліджуючи трактування зазначеної категорії різними авторами, побачила такі підходи до визначення «економічної безпеки підприємства», а саме [3]:

1) як стан господарюючого суб'єкта, що характеризується високим ступенем захищеності від існуючих небезпек та загроз;

2) як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для стабільного функціонування підприємства;

3) як захищеність важливо життєвих інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз;

4) як стан виробничих відносин і організаційних зв'язків, при яких забезпечується стабільність функціонування та прогресивний розвиток підприємства;

5) як забезпечення збереження майна та комерційної таємниці.

Аналізуючи зміни у підходах до трактування знову ж таки по хронології

Зачасова Н.В. пропонує до розгляду різні типи підходів із визначенням періоду їх появи [4]: стейтовий (ресурсний) (2002 рік); абілетний (здатністний) (2003 рік); процесний (2008 рік); комплексний (2009 рік); гармонізаційний (2010 рік); змішаний (2010 рік); системний (2014 рік).

Заслуговує на увагу також систематизація підходів, за якою економічна безпека підприємства, як термін, розглядається як [5]:

1) безпека як реалізація і захист економічних інтересів;

2) безпека як стан ефективного використання ресурсів;

3) безпека як стан захищеності від внутрішніх та зовнішніх загроз;

4) безпека як захист проти економічних злочинів;

5) безпека як наявність конкурентних переваг.

Дана систематизація наочно показує, як відбулося ототожнення функцій системи економічної безпеки з функціями системи управління підприємством.

За нашими міркуваннями, основним із вищезазначених підходів є саме захист економічної системи підприємства та економічних корпоративних інтересів від небезпек, які зумовлені загрозами та ризиками внутрішнього та зовнішнього середовища,що відповідає сутності безпеки як «загрози і боротьби з нею» [5].

При цьому, питаннями забезпечення ефективності (ефективності використання ресурсів підприємства, ефективності результатів діяльності) та реалізації економічних інтересів повинна займатись система управління підприємством.

Так само, система економічної безпеки не можу забезпечити конкурентні переваги підприємства, але може їх захистити. Що стосується захисту від економічних злочинів, в системі економічної безпеки підприємств харчової промисловості його слід розглядати як складову захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Таким чином система економічної безпеки не може «підміняти» систему управління підприємства, виконуючи її функції. Таке розуміння має знайти відображення у трактуванні самої категорії «економічна безпека підприємства». На рисунку 2 схематично показано місце економічної безпеки підприємства в системі його управління.

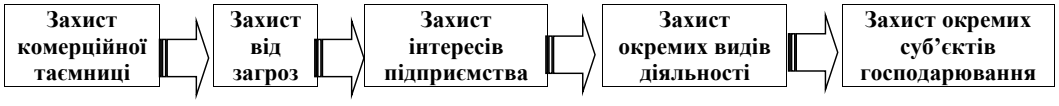

Рис. 1. Еволюція підходів до трактування категорії «економічна безпека підприємства»

Джерело: побудовано за мотивами [1]

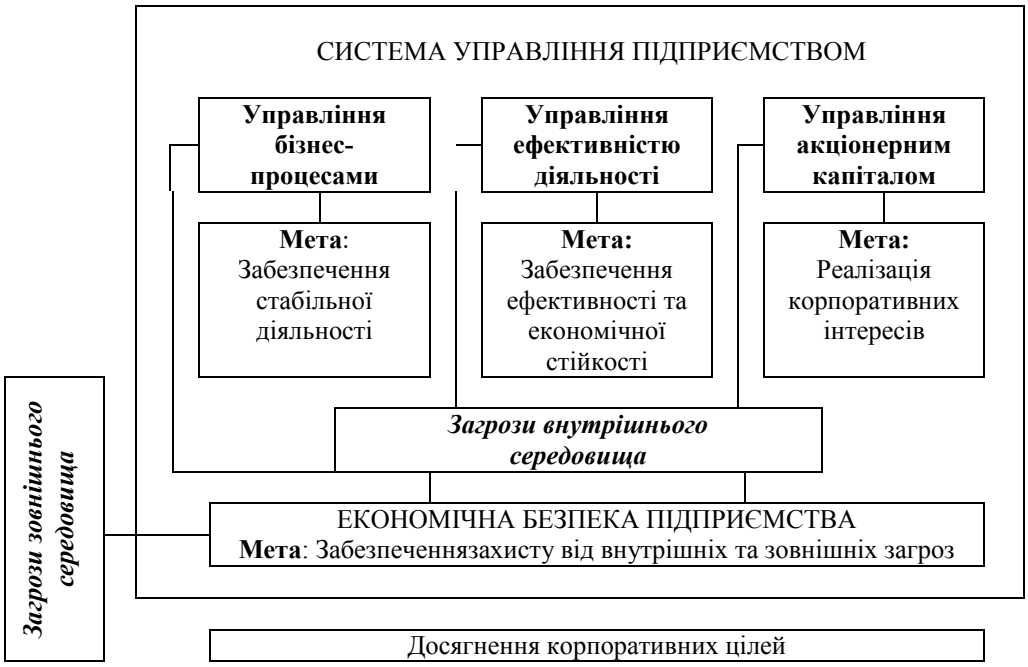

Рис. 2. Спрощена модель економічної безпеки в системі управління підприємством

Джерело: авторський доробок

Сучасні науковці все частіше погоджуються із тим, що основними аспектами економічної безпеки є захист від загроз, адже своєчасна ідентифікація і мінімізація загроз сприяє досягненню цільових орієнтирів діяльності [6].

Погоджуємося із думкою, що ціллю економічної безпеки підприємства є забезпечення захищеності діяльності підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз для реалізації цілей бізнесу [7].

Як показав аналіз наукових підходів, визначення поняття «економічна безпека підприємства» з кожним новим дослідженням тільки ускладнюється, кожний із авторів намагається доповнити та привнести елементи новизни у тлумачення даної категорії. З одної сторони це розкриває більш докладно окремі структурні складові категорії, що дозволяє розширити межі світогляду користувачів. З другої сторони – ускладнює сприйняття інформації про сутність категорії, адже містить надто великий обсяг інформації.

На наш погляд, тлумачення категорії повинна мати лаконічний характер, коротко і точно подавати основний посил до користувача. Саме тому пропонуємо у трактуванні даної категорії відділяти сутність безпеки від необхідності забезпечення відповідних функцій управління, як показано на рисунку 3.

Вважаємо, що уточнення виду загроз доцільне у разі тлумачення категорії «економічна безпека підприємства» тільки за наявності потреб конкретного дослідження.

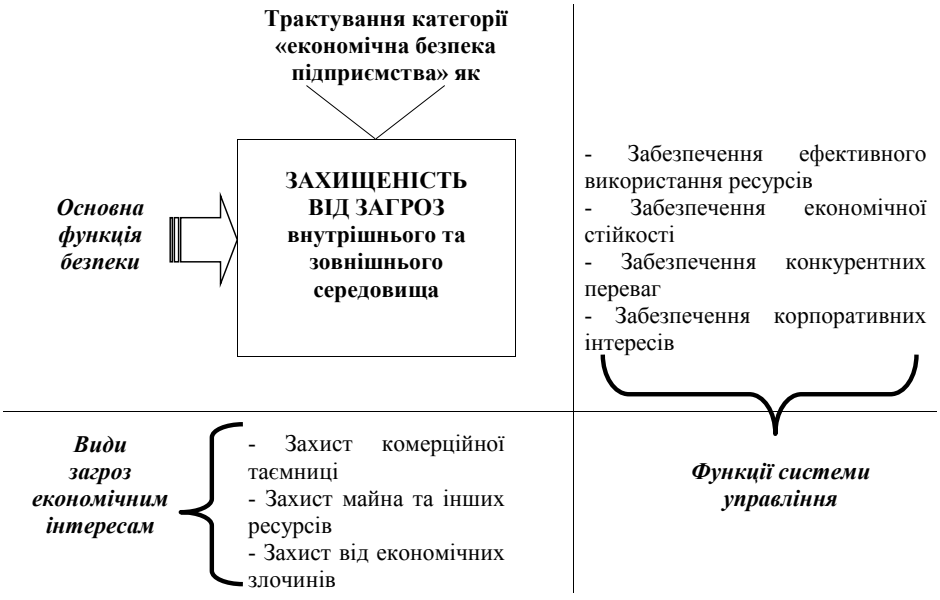

Рис. 3. Функціональний підхід до трактування категорії «економічна безпека підприємства»

Джерело: авторський доробок

Рис. 4. Граф базової моделі понятійного структурування категорії «економічна безпека підприємства»

Джерело: авторський доробок

Щодо трактування категорії «економічна безпека підприємства», вважаємо, що найбільш суттєве змістовне навантаження несуть такі структурні складові, які найбільш точно відбивають основне завдання системи економічної безпеки підприємства: захистити економічні інтереси підприємства від загроз різного походження.

Таким чином, економічна безпека підприємства – стан захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз в економічному просторі підприємства, які викликані причинами різного походження, щодо реалізації його економічних корпоративних інтересів.

Для уточнення змісту категорії «економічна безпека підприємства» побудовано модель понятійного структурування даної категорії (рисунок 4).

Виходячи з представленої базової моделі надається можливість сформулювати зміст категорії «економічна безпека підприємства в умовах трансформаційних перетворень».

Економічна безпека підприємства в умовах трансформаційних перетворень – стан захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз стабільності економічного простору підприємства, які викликані трансформаційними процесами різного походження, щодо реалізації його корпоративних інтересів.

У зв'язку із зазначенням такого трактування поняття «економічна безпека підприємства в умовах трансформаційних перетворень» має сенс визначитись із категоріями «економічний простір підприємства», «стійкість економічного простору підприємства», «трансформаційні перетворення, що впливають на економічну безпеку підприємства».

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз підходів до трактування категорії «економічна безпека підприємства» дозволяє зробити наступні висновки:

1) Існують декілька підходів до трактування категорії «економічна безпека підприємства», які використовуються в науковій літературі виходячи вз цілей наукових досліджень та уподобань їх авторів.

2) Найбільш раціональним вважаємо підхід до визначення зазначеної категорії виходячи із основної функції системи економічної безпеки – захист від загроз.

3) Визначення термінології – це тільки початок кропіткої наукової праці на дослідницьких теренах системи економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Шульга І.П. Формування системи економічної безпеки економічійної діяльності акціонерних товариств. Дисертація на здобування наукового ступеня доктора економічних наук : 21.04.02. К., 2011. 455 с.
2. Ляшенко О.М. Управління економічною безпекою підприємства. Дисертація на здобування наукового ступеня доктора економічних наук : 21.04.02, 08.00.04. Луганськ, 2012. 405 с.
3. Гнилицька Л.В. Основи економічної безпеки підприємства. Бухгалтерський облік і аудит. № 7. 2013. С. 41–48.
4. Зачасова Н.В. Управління системою економічної безпеки фінансових установ. Дисертація на здобування наукового ступеня доктора економічних наук: 21.04.02/ Черкасткий національний університет ім. Богдана Хмельницького. К., 2017, 501 с. С. 61.
5. Небава М.І., Міронова Ю.В. Економічна безпека підприємства: електронний наічальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2017. 75 с.
6. Сосновська О.О., Житар М.О. Економічна безпека підприємства: сутність та ознаки забезпечення. Облік і фінанси, № 3(81)' 2018. С. 124–132.
7. Грунін О.А., Грунін С.О. Экономическая безопасность органмзации. СПб.: Питер, 2002. 160 с.

References:

1. Shulga I.P. (2011) Formuvannya systemy ekonomichnoyi bezpeky emisiynoyi diyal′nosti aktsionernykh tovarystv [Formation of system of economic security of the emission activity of joint-stock companies] (PhD Thesis). K., 455 p.
2. Lyashenko O.M. (2012) Upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [Management of economic security of the enterprise] (PhD Thesis). Lugansk, 405 p.
3. Gnylytska L.V. (2013) Osnovy ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva [Fundamentals of economic security of the enterprise] Accounting and Auditing. № 7. P. 41–48.
4. Zachasova N.V. (2017) Upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu finansovykh ustanov [Management of economic security of financial institutions] (PhD Thesis). Khmelnitsky Cherkassy National University. K., 501 p.
5. Nebava M.I., Mironova Yu.V. (2017) Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: elektronnyy posibnyk [Economic security of the enterprise: electronic manual]. Vinnitsa: VNTU, 75 p.
6. Sosnovskaya O.O., Zhitar M.O. (2018) Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist′ ta osoblyvosti bezpeky [Economic security of the enterprise: the nature and features of security]. Accounting and Finance, No. 3(81). P. 124–132.
7. Grunin O.A., Grunin S.O. (2002) Ekonomichna bezpeka orhanizatsiyi. [Economic security of the organization] St. Petersburg: Peter. 160 p.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЕКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ БАЗОВОЙ КАТЕГОРИИ

Аннотация. В данном научном исследовании рассматривается вопрос об обоснованности современных научных подходов к трактовке категории «экономическая безопасность предприятия». Автором проведен обзорный анализ результатов работы отечественных ученых по систематизации научных подходов к определению вышеупомянутой категории, с учетом современных вызовов. Отмечены слабые стороны выделенных подходов. Схематически показано место экономической безопасности предприятия в системе управления предприятием. Построен граф базовой модели понятийного структурирования категории «экономическая безопасность предприятия», на базе которого предложена авторская трактовка термина «экономическая безопасность трансформационных преобразований». По результатам данной работы сделаны соответствующие выводы и обозначены направления дальнейших научных исследований.

Ключовые слова: предприятие, безопасность деятельности, экономическая безопасность предприятия, экономическая категория, экономическая безопасность трансформационных преобразований

THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMIC SECURITY OF THE MODERN ENTERPRISE: SCINTIFIC APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE BASIC CATEGORY

Summary. This scientific study addresses the question of the validity of modern scientific approaches to the interpretation of the economic category of the category "economic security of the enterprise". The relevance of the direction of this scientific research is substantiated by the high level of interest of the modern enterprise in ensuring the security of business, the need to organize an effective system of protection of its interests and the presence of uncertainty regarding terminology in scientific approaches to the formation of the economic security of the enterprise, which operates in the conditions of active transformational transformations. The author reviews the results of the work of national scientists on the systematization of scientific approaches to the definition of the above category, taking into account the current challenges. The weaknesses of the selected approaches are identified. The author draws attention to the fact that the use of various wastes in the interpretation of economic categories is linked to the goals and objectives of specific scientific research and has the right to exist. It is stated that the economic security system should not “replace” the enterprise management system by performing its functions. The place of economic security of the enterprise in the enterprise management system is shown schematically. According to the author, the interpretation of the category "economic security of the enterprise" should be concise, briefly and accurately convey the main content of the category to the user. It is suggested in the interpretation of this category to separate the essence of security from the need to provide appropriate management functions. The opinion was expressed regarding the rationality of using a functional approach to the interpretation of the category "economic security of the enterprise". The graph of the basic model of conceptual structuring of the category "economic security of the enterprise" is constructed, on the basis of which the author's vision on interpretation of the term "economic security of the enterprise in the conditions of transformational transformations" is proposed. According to the results of this work, relevant conclusions are drawn and directions for further scientific research are outlined.

Key words: enterprise, activity security, economic security of enterprise, economic category, economic security of transformational transformations.

УДК 305.08
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-31

Хім М. К.
асистент кафедри адміністративного
та фінансового менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»
Савчук М. Ю.
студентка спеціальності «Публічне управління та адміністрування»
Національного університету «Львівська політехніка»

Khim Mariia
assistant of Administrative and Financial Management Department,
Lviv Polytechnic National University
Savchuk Maryna
Student of the speciality
"Public management and administration",
Lviv Polytechnic National University

ЗНАЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНОЇ ГЕНДЕРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ПРОФЕСІЙНОГО ТА ОСОБИСТІСНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ

Анотація. У даній статті розкрито сутність термінів «гендерна рівність» та «індекс гендерного розриву» та досліджено значення цих термінів для професійного та особистісного розвитку державних службовців та сфери державної служби загалом. Проаналізовано відсоток участі жінок та чоловіків у державному управлінні в Україні та в інших країнах світу. За допомогою математичного апарату здійснено рейтингування країн світу за глобальним гендерним розривом. Доведено, що державна служба має бути рівно доступною та відкритою без все можливих обмежень. Це відбуватиметься через впровадження жіночих квот у парламенті та надання жінкам рівного статусу з чоловіками. Проведене дослідження може слугувати для подальшого поглиблення існуючих практик, сприяти ініціативам для розвитку ґендерного паритету та подальшої роботи з географічним та галузевим спрямуванням. Набуло подальшого розвитку дослідження рівня гендерного становища серед держслужбовців в Україні, Польщі, Угорщині, Словаччині, Швеції, Франції, Нідерландах, Данії, Угорщині, Мальті, Кіпрі, Італії .

Ключові слова: гендерна політика, гендерна рівність, індекс гендерного розриву, гендерні стереотипи, державний службовець, державна політика.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні Україна стала на шлях європеїзації. Саме тому потрібно адаптувати українське законодавство відповідно до норм ЄС. Основним аспектом впровадження оновленої країни є забезпечення гендерної рівності у всіх можливих сферах. Оскільки історично зумовлено було те, що чоловіки є головними і ці стереотипи потрібно руйнувати, для того щоб забезпечити ефективне та конкурентноспроможне існування України. Як наголошують науковці, ситуація в державному управлінні відтворює те, що ми маємо в суспільстві. Якщо в суспільстві низький рівень розуміння гендерної рівності з погляду стереотипних соціальних ролей, то це знаходить своє відображення і у сфері державного управління. Тому проблема формування та реалізації дієвої гендерної політики в українському суспільстві загалом та у сфері державної служби зокрема є на сьогодні актуальною і потребує свого розв'язання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. У ході дослідження було проаналізовано результати практичних досліджень українських і зарубіжних авторів. Сучасну гендерну політику в Україні та країнах Європи досліджували О. Вілкова [1, с. 160–166], В. Соколова [2, с. 120–127], М. Білинська [3].

Перешкоди у кар'єрному зростанні жінок у сфері державної служби досліджували О. Кулачек [4], Л. Лобанова [5]. Механізм реалізації гендерної політики досліджували Л. Гонюкова [6, с. 114–120], І. Гребенюк [7, с. 185–187] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень даної теми, швидкі зміни вимагають постійного оновлення набутих раніше знань і пошуку нових інноваційних підходів для вирішення проблем та суперечностей щодо впровадження сучасної гендерної політики для професійного та особистісного розвитку державних службовців та побудови нової, відповідної європейським стандартам України.

Мета дослідження. Мета цієї статті полягає у визначенні поняття і з'ясуванні сутності гендерної політики в сучасній системі державної служби, у кількісному та якісному аналізі впливу сучасної гендерної політики на сферу державної служби в Україні та країнах Європи, виробленні механізмів запровадження гендерної політики для професійного і особистісного розвитку державних службовців та побудови рівноправної та відкритої для всіх держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гендерна рівність — рівний правовий статус жінок і чоловіків та рівні можливості для його реалізації, що дозволяє особам обох статей брати рівну участь у всіх сферах життєдіяльності суспільства згідно з Конституцією України [8]. Гендерна рівність визначається, як впровадження однакових можливостей реалізації себе, як для жінок, так для чоловіків у всіх можливих сферах життя через можливості використання своїх прав у політичному, економічному, соціальному та культурному розвитку, а також рівного користування його результатами.

Рівність потрібна для ефективнішого розвитку людства, так як найкраще функціонування відбувається у синергії. Досягнення гендерної рівності необхідне для нормального функціонування соціальної, економічної, культурної та політичної систем.

Нерівність можливостей жінок та чоловіків прослідковується системно. Разом з тим створення повноцінної рівності зумовить переосмислення багатьох чинників життя жінок. Нерівність може породжуватись не лише статевими відмінностями, а й віковими, расовими, класовими, національними, етнічними та регіональними особливостями, сексуальною орієнтацією, вадами психічного та фізичного розвитку, мовою і релігійними переконаннями. Створення законодавства та правової політики держави має обов'язково здійснюватися з урахуванням гендерних відмінностей стосовно різних соціальних реалій, життєвих очікувань та економічних обставин, із якими стикаються жінки й чоловіки.

Відмінність фемінізму від гендерної рівності полягає в тому, що перший фокусується виключно на посиленні ролі жінки в суспільстві. Мета утвердження гендерної рівності – це досягнення рівності у правах, обов'язках, можливостях як чоловіків, так і жінок. Жінки не повинні ставитися до чоловіків лише як до засобу збагачення. Так само чоловіки не повинні зловживати можливостями жінки у веденні домашнього господарства, а допомагати їй розвивати свої здібності і самовдосконалюватися. Жінка не зміниться доти, поки чоловік не зміниться – і навпаки. Тобто, це взаємозалежний та взаємодоповнюючий процес [9].

Зараз Україна на шляху до євроінтеграції і саме це зумовлює політику держави до демократичних зрушень у цьому плані. Просування ґендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок має першочергове значення для мандату програми розвитку ООН та реалізації підходу, зорієнтованого на реалізацію Порядку денного до 2030 року [10].

Кабінет міністрів України затвердив Державну соціальну програму забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2021 року [11]. Програма враховує рекомендації ООН, Ради Європи, Європейського Союзу, ОБСЄ, міжнародних моніторингових інституцій у галузі прав людини, а також положення міжнародних договорів, зокрема Угоди про асоціацію Україна – ЄС. Як зазначається, програма враховує рекомендації ООН, Ради Європи, Європейського Союзу, ОБСЄ, міжнародних моніторингових інституцій у галузі прав людини, а також положення міжнародних договорів, зокрема Угоди про асоціацію Україна – ЄС.

Документ визначає основні завдання, спрямовані на підвищення рівня дотримання принципу забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків у всіх сферах життя українського суспільства. Зокрема, передбачається вдосконалити нормативно-правову базу, механізм проведення гендерно-правової експертизи, механізм реалізації права на захист від дискримінації за ознакою статі, врахувати гендерний компонент у програмах економічного та соціального розвитку [12]. На противагу цьому у нашому суспільстві досі існують застарілі асоціації «керівник» – обов'язково чоловік, «секретар» – жінка. Від чоловіків очікують кар'єрний ріст та вплив на суспільство, а жінок критикують за проявленні амбіції.

За даними ГО «Трудові ініціативи» жінки затримуються на посадах середньої ланки довше, ніж чоловіки, а «пробити» скляну стелю та влаштуватися на керівні посади жінкам досить складно навіть за наявності найвищого рівня знань та досвіду. Нерівність в оплаті праці позбавляє жінок важливого економічного підґрунтя для особистісного та професійного розвитку – середня зарплата жінок за всю історію незалежності України не перевищувала 79% зарплати чоловіків. Причина – не лише у тому, що жінкам пропонують меншу зарплатню. Більшість розриву спричинена не прямою дискримінацією під час встановлення зарплати, а горизонтальною й вертикальною стратифікацією ринку праці: жінки частіше працюють у менш оплачуваних секторах економіки і на нижчих посадах [13].

Незважаючи на гендерні квоти, які прописані у виборчому законодавстві, кількість жінок у владі не набагато збільшилася. За підсумками виборів до Верховної Ради, а також у місцеві органи влади можна прослідкувати чітку закономірність: чим скромніше виборна посада, тим більше жінок отримують доступ до влади. Цей факт показує недоступність жінок до високих посад у керівництві країною. Проте результати виборів до Верховної Ради України 9 скликання показали позитивні зрушення, стосовно гендерної політики держави. У 8 скликанні було обрано 47 жінок, а пізніше ця кількість зросла до 53, тобто 12,6%. Зараз у Раду було обрано 87 жінок, що складає 20,52% від фактичної кількості депутатів. За списками проходить 61 жінка – це 27,11% від усіх кандидатів. Ще 26 жінок проходять по мажоритарних округах – 13% від тих, хто йде у регіонах. Найбільше жінок у Раду проведе партія «Слуга народу» – 53 людини. Але у відсотках найвищий показниу у фракцій «Голос» та «Європейська солідарність», які матимуть по 47,6% і 37% жінок. За це вони можуть отримати додаткове фінансування відповідно до норми про «гендерну квоту». Найменше місць для жінок в «Опозиційній платформи – За життя» – 11,4%. Повну оцінку представництва жіночої статі у ВРУ що можна побачити на рис. 1 [14].

Такі ж зміни відбулись стосовно складу Кабінету Міністрів України. А саме з 17 членів Кабміну 11 – чоловіки, 6 – жінки:

– Оксана Маркарова – міністр фінансів;

– Ганна Новосад – міністр освіти і науки;

– Олена Бабак – міністр розвитку громад і територій;

– Зоряна Скалецька (Черненко) – міністр охорони здоров'я;

– Юлія Соколовська – міністр соціальної політики;

– Оксана Коляда – міністр у справах ветеранів, тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб [15].

Згідно з підсумками 2018 року, у рейтингу представництва жінчої статі у політиці та у сфері керівництва і

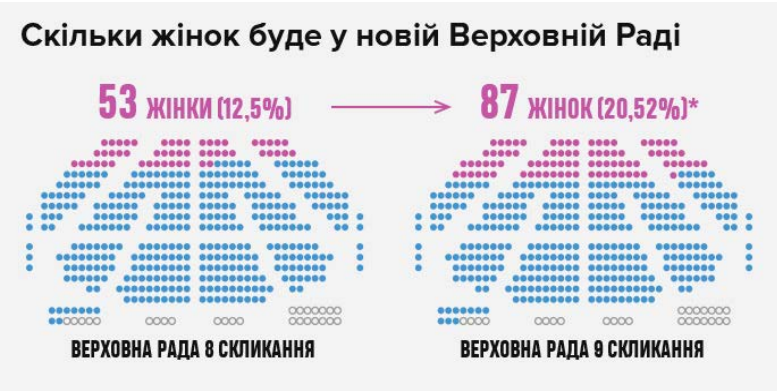

Рис. 1. Передставництво жіночої статі у ВРУ

прийняття рішень Україна займає 65-те місце зі 149 країн світу (роком раніше – 61-ше місце зі 144 країн).

Проте, не можливо не відзначити той факт, що у структурі управління нашої держави збільшилась частка жінок-управлінців, що свідчить про лібералізацію та демократію України та означає паритетне висвітлення думок стосовно державного управління як чоловіків, так і жінок. Проте зупинятись на досягнутому не потрібно, адже Україна за жіночим представництвом у політиці помітно відстає від розвинених європейських країн.

Для порівняння розглянемо позиції сусідніх країн та країн світу стосовно гендерної рівності.

Польська адміністрація є фемінізованою. Частка жінок у корпусі державної служби минулого року становила аж 69,7% за результатом останнього звіту керівника державної служби. Однак більшість жінок займають підтримуючі (76,4%) та спеціалізовані (70,5%) посади. З іншого боку, частка жінок на керівних посадах дорівнювала частці чоловіків (50,3%). За словами глави державної служби, це позитивно відрізняє польську державну службу від адміністрацій інших країн, адже лише в декількох країнах ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку) частка жінок на керівних посадах досягла рівня, близького до 50 відсотків.

Індекс гендерної рівності для Польщі 2018 року показує, що частка жінок в країні становить 53%, але лише 28% жінок займають керівні посади. На вищих рівнях управління частка жінок продовжує зменшуватися, за винятком 16% на рівні державного секретаря [16].

У Словаччині минулого року жінки також займали близько 20% місць парламенту та уряду.

Прикладом високого рівня гендерної рівності в політиці є Швеція, де частка жінок у парламенті становить 47%. Лідерами у цій статистиці також є Фінляндія – 50% жінок у парламенті, Бельгія та Іспанія (обидві 40%). Значна частку жінок у політиці можна побачити і в Австрії (37%), Данії, Португалії (36%) та Італії (35%). Найменша кількість жінок-державних службовців у Румунії 20%, по 18% на Кіпрі та в Греції, 15% на Мальті. У парламенті Угорщини лише 13% жінок.

Частка жінок в уряді зросла з 23% у 2003 році до 30% у 2018 році в межах Союзу, окрім Швеції, Франції (49%), Нідерландів (42%) та Данії (41%). На іншому кінці таблиці – Угорщина (7%), Мальта (12%), Кіпр, Італія та Польща (усі до 17%) [17].

Світовий показник рівня гендерної рівності, а саме – індекс глобального гендерного розриву (The Global Gender Gap Index) визначає національні гендерні розриви щодо економічних, освітніх, медичних та політичних критеріїв, а також надає рейтинги країн, що дозволяють проводити ефективні порівняння між регіонами та групами доходів. Ці рейтинги покликані створити глобальну обізнаність про проблеми, що виникають через гендерні прогалини та можливості, що створює їх скорочення. Методологія та кількісний аналіз за рейтингами покликані слугувати основою для розробки ефективних заходів для зменшення гендерних розривів [18]. При розрахунку індексу вимірюється гендерна нерівність за 14 різними показниками у чотирьох основних сферах: економічна участь та кар'єрні можливості; рівень освіти; здоров'я і тривалість життя; політичні права та можливості. Індекс вимірюється за шкалою від 0 до 1, де нуль – повна нерівність статей, а одиниця – відповідно рівність. Значення індексу інтерпретується як відсоток розриву між жінками і чоловіками, що дозволяє порівнювати поточні показники з минулими та визначати прогрес у певній сфері [19].

За індексом глобального гендерного розриву у світі лідером сьогодні Ісландія, яка подолала понад 85% загального гендерного розриву. Далі ідуть Норвегія (83,5%), Швеція й Фінляндія (82,2%). До десятки лідерів, у якій домінують північні країни, ввійшли латиноамериканська Нікарагуа (5-те місце), дві країни на південь від Сахари (Руанда – 6-те місце, Намібія — 10-те) і одна країна зі Східної Азії (Філіппіни – 8-ме місце). У десятку потрапили також Нова Зеландія (7-ме місце) й Ірландія (9-те місце) [20]. Незважаючи на те, що більшість країн мають кращі можливості для максимізації економічного потенціалу жінок, вони неспроможні отримати прибуток від своїх інвестицій у жіночу освіту. Крім того, дуже мало країн готуються до вирішення викликів і використовують можливості гендерного паритету, що виникають внаслідок зміни характеру роботи. Тому важливим є створення єдиної платформи співпраці між державою та приватним сектором для розв'язання існуючих гендерних розривів та зміни гендерної рівності у майбутньому. До того ж, на основі здійсненого дослідження, урядам слід прийняти гендерні підходи до складання бюджетів, які систематично включають жіночі організації і громадянське суспільство, щоб забезпечити належний контроль і в повній мірі оцінити вплив економічної політики на жінок і дівчаток. Вони повинні підтримувати підготовку організацій та жінок в цій області і поліпшити збір відповідних статистичних даних.

Як свідчить досвід гендерної політики ЄС, важливо мати фахово інституціоналізовану гендерну політику (гендерну пріоритетизацію та спеціальні заходи), що супроводжується відповідними механізмами її реалізації. В Україні формально деякі аспекти гендерної політики присутні, але бракує практичних механізмів реалізації, а також політичної волі на привернення уваги до питань гендерної рівності. Хоча в останні роки в Україні запроваджуються проекти із політичної участі жінок, політикині та активістки жіночих організацій об'єднуються задля розв'язання питань гендерної нерівності. Як свідчать результати громадської думки в Україні, слід мати більше жінок у політиці. Європейці доволі чутливі до питань нерівності, що може свідчити про увагу державної політики до відповідної тематики. Дійсно, якщо переглянути навіть назви відповідних структур, які відповідальні за реалізації гендерної рівності, то доцільно зауважити, що питання досить серйозно ставиться на політичний порядок денний. Міжнародні загалом та європейські зокрема зобов'язання України у сфері розбудови політики рівних прав і можливостей повинні спонукати державу більш ретельно взятися за питання доступу жінок до політики.

Висновки. Отже, тенденція до вирівнювання жіночої та чоловічої статей, все більше набирає обертів, як в Україні, так і у світі. Проте більшість жінок знаходяться на нижчих рівнях управління державою. Відповідно до цього розмір заробітньої плати менший, ніж у чоловіків. Це пояснюється тим, що через опіку сім'ї, жінка не має можливості активно просовуватись кар'єрними східцями. Хоча за показниками ефективності роботи та обсягу виконаної роботи жінки значно випереджають чоловіків, адже перші викладаються на повну заради успіху та самовизнання. Ось чому політика ЄС спрямована на гендерну рівність і змушує країни впроваджувати гендерні квоти, що в свою чергу стимулює жінок до роботи в державній службі.

Вирішення цієї проблеми можливе завдяки:

– адаптації законодавства України до законодавства ЄС;

– проведення інформаційної роботи з суспільством;

– проведення тренінгів та підтримки громадсько-культурної активності жінок;

– забезпечення державних норм рівності чоловіків та жінок, контроль за гендерною рівністю під час здійснення кадрової політики у органах державної влади.

Уряду і міжнародним установам також слід прийняти гендерні підходи до складання бюджетів, які систематично включають жіночі організації і громадянське суспільство, збирати більш точні дані про розподіл неоплачуваної роботи по догляду і його внесок в економіку в цілому. Разом з тим, уряди повинні збільшити фіскальний простір для розширення економічних можливостей жінок, з допомогою прогресивної шкали, і з урахуванням гендерних аспектів, податкової політики. Все це зумовить вирівнювання прав та можливостей жінок та чоловіків.

Список використаних джерел:

1. Вілкова О. Сучасні моделі гендерної політики: сутність та особливості впровадження. *Політичний менеджмент*. 2008. № 6. С. 160–166.
2. Соколов В., Саприкіна М. Тенденції гендерної політики в Європі та Україні. *Політичний менеджмент*. 2008. № 3. С. 120–127.
3. Гендерна політика в системі державного управління : підручник / М. Білинська та ін. Запоріжжя : Друк. Світ, 2011. 132 с.
4. Кулачек О. Роль жінки в державному управлінні: старі образи, нові обрії : монографія. Київ : Вид-во «Основи», 2005. 304 с.
5. Лобанова Л. Гендерні стратегії сталого розвитку України. Київ : Фенікс, 2004. 432 с.
6. Гонюкова Л., Педченко Н. Сучасний механізм упровадження гендерної політики в Україні. *Вісн. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Серія : Державне управління*. 2016. № 2. С. 114–120.
7. Гребенюк І. Реалізація гендерної політики в Україні. *Форум права.* 2017. № 2. С. 90–98. URL: http://kds.org.ua/article/grebenyuk-i-vtvorcha-robota-realizatsii-endernoi-politiki-v-ukraini (дата звернення: 26.12.2019).
8. Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків : Закон України від 7 січня 2018 р. № 2866-IV / Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.go v.ua/laws/show/2866-15 (дата звернення: 16.01.2020).
9. Що таке гендерна рівність та для чого вона. Інтерв'ю з Оксаною Ярош. *Волинь Post:* веб-сайт, 2017. URL: http://www.volynpost.com//articles/1343-scho-take-genderna-rivnist-ta-dlia-chogo-vona-intervyu-z-oksanoyu-iarosh (дата звернення: 06.01.2020).
10. Ґендерна рівність. *UNDP Ukraine*, веб-сайт, 2018. URL: https://www.ua.undp.org/content /ukraine/uk/home/gender-equality.html (дата звернення: 16.01.2020).
11. Про затвердження Державної соціальної програми забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2021 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2018 р. № 273. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/273-2018-%D0%BF (дата звернення: 12.12.2019).
12. Гендерна рівність в Україні: Кабмін затвердив програму до 2021 року. *Укрінформ:* веб-сайт, 2019. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2439888-genderna-rivnist-v-ukraini-kabmin-zatverdiv-programu-do-2021-roku.html (дата звернення: 28.12.2019).
13. Гендерна рівність: чи існує вона в Україні та для чого вона потрібна. *Канал новин 24:* веб-сайт, 2018. URL: https://24tv.ua/genderna_rivnist_chiisnuye_vona_v_ukrayini_ta_dlya_chogo_vona_potribna_n1027434 (дата звернення: 02.01.2020).
14. 11 фактів про новий парламент. *Українська Правда*: веб-сайт, 2019. URL:https://www.pravda.com.ua/articles/2019/07/23/7221624/ (дата звернення: 30.12.2019).
15. Зе! Кабмін: Все про життя та зв'язки нових міністрів. *Українська Правда*: веб-сайт, 2019. URL: https://www.pravda.com .ua/articles/2019/08/29/7224781/ (дата звернення: 11.01.2020).
16. Жінки частіше працевлаштовані, але менше оплачуються. *Rzeczpospolita*: веб-сайт, 2020. URL: https://www.rp.pl/Urzednicy/30 6179998-Kobiety-sa-chetniej-zatrudniane-ale-slabiej-wyna gradzane.html (дата звернення: 11.01.2020).
17. Зростає кількість жінок в політиці. Шведи – приклад. *Slovenska sporitelna:* веб-сайт, 2019. URL:https://www.slsp.sk/sk/aktuality/2019/6/13/pocet-zien-v-politike-rastie-priklado m-idu-svedi (дата звернення: 10.01.2020).
18. The Global Gender Gap Index 2018. *Weforum*: веб-сайт, 2018: URL: http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2018/ (дата звернення: 20.01.2020).
19. Індекс гендерного розриву: в Україні та світі. *Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського*: веб-сайт, 2019. URL: https://kpi.ua/2019-kp8-2 (дата звернення: 22.01.2020).
20. Індекс глобального гендерного розриву: підсумки 2018 року і провал України. *Гендер в деталях:* веб-сайт, 2019. URL: https://genderindetail.org.ua/season-topic/polityka/index-globalnogo-gendernogo-rozrivu-pidsumki-2018-roku-i-proval-ukraini-134904.html (дата звернення: 22.01.2020).

References:

1. Vilkova O. (2008), Suchasni modeli gendernoyi politiki: sutnist ta osoblivosti vprovadzhennya [Modern models of gender policy: the nature and features of implementation]. *Political management*, 2008, no 6, pp. 160–166.
2. Sokolov V., Saprykin M. (2008), Trends in Gender Policy in Europe and Ukraine [Tendenciyi gendernoyi politiki v Yevropi ta Ukrayini]. *Political management*, 2008, no 3, pp. 120–127.
3. M. Bilynska et al. (2011), *Genderna politika v sistemi derzhavnogo upravlinnya : pidruchnik* [Gender politics in the public administration: a textbook]. Zaporozhye: World. (in Ukrainian)
4. Kulachek O. (2005), *Rol zhinki v derzhavnomu upravlinni: stari obrazi, novi obriyi: monografiya* [The Role of Women in Public Administration: Old Images, New Horizons: Monograph]. Kiev: Fundamentals. (in Ukrainian)
5. Lobanova L. (2004), *Gender strategies for sustainable development of Ukraine* [Genderni strategiyi stalogo rozvitku Ukrayini]. Kiev: Phoenix. (in Ukrainian)
6. Gonyukova L., Pedchenko N. (2016), Suchasnij mehanizm uprovadzhennya gendernoyi politiki v Ukrayini [Current mechanism of gender policy implementation in Ukraine]. *Visn. Nat. Acad. state. ref. under the President of Ukraine. Series: Public Administration*, no 2, pp. 114–120.
7. Grebenyuk I. (2017), Realizaciya gendernoyi politiki v Ukrayini [Realization of Gender Policy in Ukraine]. *Forum prava* [Forum of right], no 2, pp. 90–98. Available at: http://kds.org.ua/article/grebenyuk-i-vtvorcha-robota-realizatsii-endernoi-politiki-v-ukraini (accessed 26 December 2019).
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2018), The law "On Equal Rights and Opportunities for Women and Men". Available at: http: //zakon5.rada.go v.ua/laws/show/2866-15 (accessed 01.16.2020).

9. Volyn Post (2017), "What is gender equality and what is it for. Interview with Oksana Yarosh", available at: http://www.volynpost.com/articles/1343-scho-take-genderna-rivnist-ta-dlia-chogo-vona-intervyu-z-oksanoyu-iarosh (accessed 06 January 2020).
10. UNDP Ukraine (2018), "Gender equality". Available at: https://www.ua.undp.org/content/ukraine/en/home/gender-equality.html (accessed 16 January 2020).
11. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On approval of the State Social Program for Ensuring Equal Rights and Opportunities for Women and Men for the Period up to 2021". Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/273-2018-%D0%BF (accessed 12 December 2019).
12. Ukrinform (2019), "Gender Equality in Ukraine: Cabinet of Ministers of Ukraine approves program by 2021". Available at: https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2439888-genderna-rivnist-v-ukraini-kabmin-zatverdiv-programu-do-2021-roku.html (accessed 28 December 2019).
13. News Channel 24 (2018), "Gender equality: Does it exist in Ukraine and what does it need?". Available at: https://24tv.com/genderna_rivnist_chiisnuye_vona_v_ukrayini_ta_dlya_chogo_vona_potribna_n1027434 (accessed 02 January 2020).
14. Ukrainian Truth (2019), "11 facts about the new parliament". Available at: https://www.pravda.com.ua/articles/2019/07/23/7221624/ (accessed 30 December 2019).
15. Ukrainian Truth (2019), "Ze! Cabinet: It's all about the lives and connections of new ministers". Available at: https: //www.pravda.com.ua/articles/2019/08/29/7224781/ (accessed 11 December 2020).
16. Rzeczpospolita (2020), "Women are more often employed but less paid". Available at: https://www.rp.pl/Urzednicy/30 6179998-Kobiety-sa-chetniej-zatrudniane-ale-slabiej-wyna gradzane.html (accessed 11 January 2020).
17. Slovenian Sporitelna (2019), "The number of women in politics is increasing. The Swedes are an example". Available at: https://www.slsp.sk/sk/aktuality/2019/6/13/pocet-zien-v-politike-rastie-appropriate m-go-drill (accessed 10 January 2020).
18. Weforum (2018), "The Global Gender Gap Index 2018". Available at: http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2018/ (accessed 20 January 2020).
19. Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute (2019), "Gender gap index: in Ukraine and in the world". Available at: https://kpi.ua/2019-kp8-2 (accessed 22 January 2020).
20. Gender in detail (2019), "Global Gender Gap Index: 2018 Results and Ukraine's Failure". Available at: https://genderindetail.org.ua/season-topic/polityka/index-globalnogo-gendernogo-rozrivu-pidsumki-2018-roku-i-proval-ukraini-134904.html (accessed 22 January 2020).

ЗНАЧЕНИЕ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ГЕНДЕРНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И ЛИЧНОСТНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация. В данной статье раскрыта сущность терминов «гендерное равенство» и «индекс гендерного разрыва» и исследованы значение этих терминов для профессионального и личностного развития государственных служащих и сферы государственной службы в целом. Проанализирован процент участия женщин и мужчин в государственном управлении в Украине и в других странах мира. С помощью математического аппарата осуществлено рейтингование стран мира по глобальному гендерному разрыву. Доказано, что государственная служба должна быть ровно доступной и открытой без всевозможных ограничений. Это будет происходить путем внедрения женских квот в парламенте и предоставлении женщинам равного статуса с мужчинами. Проведенное исследование может служить для дальнейшего углубления существующих практик, способствовать инициативам для развития гендерного паритета и дальнейшей работы с географическим и отраслевым направлениям. Получило дальнейшего развития исследования уровня гендерного положения среди госслужащих в Украине, Польше, Венгрии, Словакии, Швеции, Франции, Нидерландах, Дании, Венгрии, Мальте, Кипре, Италии.

Ключевые слова: гендерная политика, гендерное равенство, индекс гендерного разрыва, гендерные стереотипы, государственный служащий, государственная политика.

THE IMPORTANCE OF IMPLEMENTING A MODERN GENDER POLICY FOR THE PROFESSIONAL AND PERSONAL DEVELOPMENT OF CIVIL SERVANTS

Summary. This article describes the essence of the terms "gender equality" and "global gender gap" and explores the meaning of these terms for the professional and personal development of civil servants and the public service sector as a whole. The percentage of participation of women and men in public administration in Ukraine and in other countries of the world is analyzed. Using the mathematical apparatus, the countries of the world were ranked according to the "global gender gap". The analysis of human resources in the civil service was carried out taking into account the problem of equality and equal opportunities for women and men. The necessity of formulating and implementing gender policy in the civil service system is substantiated. The experience of the European Union countries on this issue is analyzed. It has been proven that there is a positive trend towards non-discrimination in the world. This experience can be imparted and implemented in our country, which can become one of the ways of forming a highly social, equal and just state, which, in turn, will meet international standards and meet the requirements of the code of ethics. It has been proved that public service must be equally accessible and open without all possible restrictions. Ukraine's international and European commitments in the field of equal rights and opportunities policy-making should urge the state to deal more closely with women's access to politics. This will be done through the introduction of women's quotas in parliament and women's equal status with men. Overcoming the negative effects of gender will contribute the establishment of gender equality in the civil service, which is undoubtedly one of the hallmarks of the rule of law and plays an important role in ensuring the development of a healthy society and is at the center of economic and social progress. The study can serve to further deepen existing practices, promote initiatives for the development of gender parity and further work with geographical and sectoral orientations. The study of the level of gender status among civil servants in Ukraine, Poland, Hungary, Slovakia, Sweden, France, Netherlands, Denmark, Hungary, Malta, Cyprus, Italy has further developed.

Key words: gender policy, gender equality, gender gap index, gender stereotypes, public servant, public policy.

UDC 338.24:330.322
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-32

Shaposhnykov Kostiantyn
Doctor in Economics, Professor, Head of the
Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Odesa

Шапошников К. С.
доктор економічних наук, професор, директор
Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій, м. Одеса

CORPORATE AND GENERAL STATE APPROACHES TO NATIONAL ECONOMY INVESTMENT ATTRACTIVE ENSURING

Summary. The theoretical corporate and state principles of ensuring the investment attractiveness of the national economy in the context of the implementation of the state investment policy are revealed in the article. It is noted that each country develops its own pragmatic sphere of realization of investment processes, formation of a set of factors that determine and provide for regulation of investment attractiveness, as well as tools that are oriented to achieve the highest efficiency from the use of the investment flows involved in the country's economy. It is substantiated that the formation of investment attractiveness within the framework of investment corporate and state policy instruments includes a wide range of measures and instruments that can be applied by the state to intensify the investment processes in the country. Among the main instruments of state regulation of the investment attractiveness of the national economy are the following: organizational, tax, instruments for intensifying investment activity, financial. Their specific features and nature of manifestation are revealed. The groups of corporate and state principles on which state regulation of investment attractiveness (fiscal, economic and social) are based and their key characteristics are defined. It is substantiated that ensuring the investment attractiveness of the national economy in the context of the implementation of the state model aims at increasing the inflow of internal and external investments by increasing the attractiveness of the country's business environment.

Key words: corporate governance, investment attractiveness, national economy, state regulation, state regulation of investment attractiveness, investment policy.

Introduction and problem statement. Ensuring the investment attractiveness of the national economy largely stems from the model of economic development of the country: the more developed the model of the economy, the more effectively its investment processes are organized. It should be noted that the choice of specific instruments for regulating these investment processes depends on the sectoral structure of the national economy, the level of development and condition of the institutional environment, the perfection of public and private institutions. Thus, in practice, it is not possible to form a single reference model of investment activity. Each country develops its own pragmatic sphere of implementation of investment processes, formation of a set of factors that determine and ensure regulation of investment attractiveness, as well as tools that are focused on achieving the highest efficiency from the use of the country's investment flows involved. Given that today's societies are formed from open economies, the level of development and their economic potential is quite diverse, with smaller and less developed economies being more difficult to overcome than the large ones, to overcome the barriers to entry into the world capital markets.

To address the internal problems of macroeconomic imbalances, the overwhelming majority of governments in these countries cooperate with international financial institutions, such as the IMF or the World Bank. At the same time, while noting such a level of cooperation, it does not directly contribute to the development of the economy in comparison with foreign direct investment flows, although it creates [7; 8] a positive image of a solvent country for potential investors. That is why it is more important to create a favorable investment model in a country that does not contradict the principles of a market economy, the protection of private property, an appropriate level of trust in major institutions and, because emergent markets are risk-averse, flexible and privileged, in terms of national, guarantees for investors.

In this context, addressing the investment attractiveness of defining the role of the state in the implementation of the investment regulation model is an important theoretical and applied task of economic development during its structural adjustment and adaptation to external conditions and challenges.

Analysis of recent research and publications. The multifaceted and interdisciplinary nature of the problems of state regulation of investment processes, the formation and provision of investment attractiveness of the national economy are the subject of many scientific works. Scientists such as I. Blank, M. Borshch, P. Gaydutsky, M. were engaged in research of various aspects of the essential characteristics and features of the state investment policy, its structural components, peculiarities of regulation in this sphere, as well as the isolation of factors of influence on ensuring the investment attractiveness of the country. Denysenko, A. Duka, L. Zhalilo, T. Zatonatska, O. Litvin, T. Mayorov, A. Peresada, D. Pilevich, D. Stechenko, V. Fedorenko, and others. Despite the significant achievements of scientists, the dynamism and complexity of the investment environment causes the emergence of new factors affecting the investment attractiveness of the national economy, and therefore leads to the search and adaptation of new instruments to respond to changes in the implementation of the model of state regulation of investment activity in the country.

The purpose of this paper is to deepen theoretical approaches and development of proposals for the mechanism of formation of investment attractiveness of the national economy in the context of implementation of the model of state regulation of investment activity.

Research results. On the whole, state regulation is a system of instruments of various nature, which directly or indirectly affect the course of investment processes in the country and the economy. The influence of the state can occur during

its direct participation in investment processes, although the state is the main source of formation of normative and organizational support for the efficiency of investment activity. In addition, government institutions are the guarantor of balanced and transparent investment processes in the economy, thereby ensuring self-confidence. The main task of state regulation is to provide favorable conditions for the activity of all economic entities (both internal and external), and not to limit the market mechanism and principles of market regulation. This will be, first of all, the introduction of a model of investment-market relations, which will strike a balance between domestic production and imports, on the other, the organization of the best and most efficient use of the corresponding capital flows.

Thus, repelling the state and structure of the economy, the level of development of its productive, financial, economic and scientific and technological capabilities, the state produces a particular model of investment activity. A. Tarabukina identifies such three models of investment policy as different approaches to investment objects [1]. The first model ("American") stimulates tax preferences, the second ("Japanese") is the direct involvement of the state in financing certain investment projects, the third model ("European") is the formation of the necessary infrastructure by the state, reducing the shortcomings in the interaction of market participants and encouragement. investment in human capital [1]. It should be emphasized that the application of established and tested models of investment policy in a transition economy is impractical because the transition market is non-linear and influenced by numerous endogenous and exogenous factors. In any model of investment policy, the state regulation of investment activity should be part of the general economic policy of the state. Instead, the application of specific regulatory instruments should depend on the level of market infrastructure development.

Government regulation of investment activity is also linked to realizing its competitive advantages. Traditionally, in economic theory, such factors distinguish the relative competitive advantage of each country as: location, land, natural resources, labor. However, these factors do not always affect the level of development of the country, and sometimes even play an indirect role. Thus, M. Porter, in determining the competitiveness of the country in the theory of competitive advantages, defined the state role of the variable that determines the directions of influence [2, p. 74-75].

Forming investment attractiveness within investment policy instruments involves a wide range of measures and instruments that can be applied by the state to intensify investment processes in the country. However, it should be borne in mind that the subjects of these processes are different in scope of activity, financial capacity, investment goals of legal and natural persons. This situation also causes difficulties in implementing an effective public investment policy, which would be oriented towards creating favorable business conditions for all these entities at the same time. The differences in the subjects 'future expectations should be taken into account, and therefore the subjects' approaches to assessing the investment attractiveness will differ. That is why it is expedient to consider the objective necessity of development and implementation in the country of "complementary investment policy of the state, which would by its essence effectively combine the expectations of all subjects regarding the country's investment climate, provide support for the formation of domestic investment resources and a harmonious combination of all sources of investment" [3].

A deeper understanding of the impact of the state's investment policy on the formation of investment attractiveness is facilitated by an understanding of the principles of its provision.

By fiscal principles, through effective measures in the sphere of taxation, the state, on the one hand, creates its own investment resource and, on the other, creates a motivational field for rational management of taxes of economic entities in order to attract and use the investment. According to economic principles, other economic parameters are regulated (for example, income and expenses, profitability of the economy, conditions of the environment where transformational and transaction costs occur, etc.). Social principles characterize the impact of investment on the social, demographic and environmental situation in the country, as well as on the health of the population [4, p. 80-81].

It should be noted that adherence to these principles, aimed at increasing the inflow of investment capital through the creation of a favorable investment environment and its functional components, the formation of a positive investment image of the country, which will provide increased investment attractiveness of the national economy at such target points [4, p. 81].

In order to ensure the investment attractiveness of the national economy, it is considered appropriate to intensify the use of organizational, tax and financial instruments of state regulation.

The need to substantiate the priorities of state regulation in ensuring investment attractiveness is conditioned by the importance of reconciling national, regional and local economic interests of investors and the state in the investment process, the need for their institutional support, as well as increasing the level of trust in the country's basic institutions.

In general, the algorithm of providing investment attractiveness, based on theoretical and methodological principles of state regulation and involves the implementation of three main stages: a comprehensive evaluation the level of investment attractiveness of the national economy; systematization of direct and indirect methods and instruments of state regulation of the investment attractiveness of the national economy; direct determination of priorities of state regulation of investment attractiveness of national economy.

Conclusions. Ensuring the investment attractiveness of the national economy in the context of the implementation of the state and corporate model aims at increasing the inflow of internal and external investments by increasing the attractiveness of the country's business environment. Outlined in essence is the main objective of the state investment policy, and therefore the directions of its implementation in specific economic conditions are provided by the directions of realization of the stated goal of the investment policy, in particular, such as creating a favorable investment environment and its functional components, forming an optimal investment image of the country at the international level. In addition, securing investment attractiveness through the means and instruments of state regulation affect the socio-economic development of not only the whole country, but also of all other structural components.

It is advisable to consider state regulation of investment attractiveness as a separate direction of economic policy of the state, the purpose of which is to create favorable conditions for increasing the volume and increasing the efficiency of the use of investment resources, ensuring protection of the rights and interests of investors, controlling the origin and use of investments, directing them into important sectors of the economy. activities, socially significant projects and socio-economic spatial development, formation of a positive investment image that ensures the investment attractiveness of the country and its territories.

References:

1. Tarabukina O.M. (2008). Zakordonnyy dosvid derzhavnoho upravlinnya investytsiynoyu diyal'nistyu [Foreign experience of public investment management]. URL: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2008/Economics/29053.doc.htm. (accessed 28 January 2020).
2. Porter M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, A Division of Simon and Schuster Inc. – New York. 862 p.
3. Pilevych D.S. (2013). Sutnist' komplementarnoyi investytsiynoyi polityky derzhavy. [The essence of the complementary investment policy of the state]. *Bulletin of Chernihiv State Technological University*. No. 4 (70), pp. 127-132.
4. Lytvyn O.V. (2016). Sutnisni kharakterystyky ponyattya «derzhavna investytsiyna polityka» ta yoho element [Essential characteristics of the concept of "state investment policy" and its elements]. *Market infrastructure.* Issue 2, pp. 78-83.
5. Konakova K.M. (2018). Ekonomichni chynnyky ta priorytety derzhavnoho rehulyuvannya investytsiynoyi pryvablyvosti Ukrayiny [Economic factors and priorities of state regulation of investment attractiveness of Ukraine]. *Scientific Bulletin of Kherson State University.* Issue 30. Part 3. P. 36-39.
6. Stechenko D. M. (2002). Derzhavne rehuliuvannia ekonomiky: Navchalnyi posibnyk. [State regulation of Economy]. Kyiv: MAUP, 176 p.
7. Shaposhnykov K.S. Korporatyvni prava derzhavy: osoblyvosti realizatsii ta upravlinnia [State corporate rights: features of implementation and management]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. Vypusk 22. Tom 2. 2012. S. 57-62. URL: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/933/1/12.pdf (accessed 20 January 2020).
8. Shaposhnykov K.S. Teleolohichni pidkhody do korporatyvnoho upravlinnia: tvorchist ta kreatyvnist [Teleological approaches to corporate governance: creativity and creativity]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. Vypusk 17. 2010. S. 67-70. URL: http://www.kntu.kr.ua›doc/zb_17_ekon/stat_17/10.pdf. (accessed 28 January 2020).

Список використаних джерел:

1. Тарабукіна О.М. Закордонний досвід державного управління інвестиційною діяльністю. URL: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2008/Economics/29053.doc.htm. (дата звернення: 28.01.2020).
2. Porter M. *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, A Division of Simon and Schuster Inc. – New York, 1990. 862 p.
3. Пілевич Д.С. Сутність комплементарної інвестиційної політики держави. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. № 4 (70), 2013. С. 127-132.
4. Литвин О.В. Сутнісні характеристики поняття «державна інвестиційна політика» та його елементи. *Інфраструктура ринку*. Випуск 2. 2016. С. 78-83.
5. Конакова К.М. Економічні чинники та пріоритети державного регулювання інвестиційної привабливості України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Випуск 30. Частина 3. 2018. С. 36-39.
6. Стеченко Д.М. *Державне регулювання економіки*: Навчальний посібник. Київ : МАУП, 2002. 176 с.
7. Шапошников К.С. Корпоративні права держави: особливості реалізації та управління. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. Випуск 22. Том 2. 2012. С. 57-62. Режим доступу: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/933/1/12.pdf (дата звернення: 20.01.2020).
8. Шапошников К.С. Телеологічні підходи до корпоративного управління: творчість та креативність. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. Випуск 17. 2010. С. 67-70. Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua›doc/zb_17_ekon/stat_17/10.pdf. (дата звернення: 28.01.2020).

КОРПОРАТИВНІ ТА ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті розкрито корпоративні та загальнодержавні підходи до забезпечення інвестиційної привабливості національної економіки. Серед основних інструментів державного та корпоративного регулювання інвестиційної привабливості національної економіки виділені такі: організаційні, податкові, інструменти щодо активізації інвестиційної діяльності, фінансові. Для розв'язання внутрішніх проблем, пов'язаних з макроекономічними дисбалансами, переважною більшістю уряди таких країн співпрацюють із міжнародними фінансовими організаціями, на кшталт МВФ чи Світового банку. Разом з тим, відзначаючи належний рівень такої співпраці, вона напряму не сприяє розвитку економіки, порівняно з потоками прямих іноземних інвестицій, хоча й створює позитивний імідж платоспроможної країни для потенційних інвесторів. Саме тому, важливіше створити сприятливу інвестиційну модель в країні, яка б не суперечила принципам ринкової економіки, захисту приватної власності, відповідного рівня довіри до основних інститутів і, оскільки емерджентні ринки схильні до ризиків, гнучкою системою пільг та розумних, з точки зору національних інтересів, гарантій для інвесторів. Необхідність обґрунтування пріоритетів державного регулювання в забезпеченні інвестиційної привабливості зумовлена важливістю узгодження національних, регіональних та локальних економічних інтересів інвесторів та держави у процесі інвестування, потребою їх інституційного забезпечення, а також підвищенням рівня довіри до базових інститутів країни. Розкриті їх специфічні особливості та характер прояву. Визначено групи принципів, на яких базується державне регулювання та корпоративні підходи до інвестиційної привабливості (фіскальні, економічні та соціальні) та наведені їх ключові характеристики. Запропоновано алгоритм забезпечення інвестиційної привабливості, що базується на теоретичних та методичних засадах державного регулювання і передбачає реалізацію трьох основних етапів: комплексне оцінювання рівня інвестиційної привабливості національної економіки; систематизація прямих та непрямих методів та інструментів державного регулювання інвестиційної привабливості національної економіки; безпосереднє визначення пріоритетів державного регулювання інвестиційної привабливості національної економіки. Обґрунтовано, що забезпечення інвестиційної привабливості національної економіки у контексті реалізації моделі державного та корпоративного підходів має на меті збільшення притоку внутрішніх та зовнішніх інвестицій за рахунок підвищення привабливості бізнес-середовища країни.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, національна економіка, державне регулювання, державне регулювання інвестиційної привабливості, інвестиційна політика; корпоративне управління.

КОРПОРАТИВНЫЕ И ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье раскрыты теоретические основы обеспечения инвестиционной привлекательности национальной экономики в контексте реализации государственной инвестиционной политики. Среди основных инструментов государственного регулирования инвестиционной привлекательности национальной экономики выделены следующие: организационные, налоговые, инструменты по активизации инвестиционной деятельности, финансовые. Раскрыты их специфические особенности и характер проявления. Определены группы принципов, на которых базируется государственном регулировании инвестиционной привлекательности (фискальные, экономические и социальные) и приведены их ключевые характеристики. Обосновано, что обеспечение инвестиционной привлекательности национальной экономики в контексте реализации модели государственного регулирования ориентировано на приток внутренних и внешних инвестиций за счет повышения привлекательности бизнес-среды страны.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, национальная экономика, государственное регулирование, государственное регулирование инвестиционной привлекательности, инвестиционная политика, корпоративное управление.

УДК 33.021:332.72(477)“20”
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-33

Швець Ю. О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету
Грінберг І. О.
студентка
Запорізького національного університету

Shvets Yuliia
Candidate of Economic Sciences (Ph. D. in Economics),
Senior Lecturer of Finance, banking and insurance
Zaporizhzhia National University
Grinberg Inna
Student
Zaporizhzhia National University

АНАЛІЗ РИНКУ ЗЕМЛІ УКРАЇНИ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

Анотація. У статті досліджено сучасній стан ринку землі в Україні, проаналізовано закордонний досвід щодо регулювання ринку землі, розглянуті сильні та слабкі сторони ринку землі, а також визначено перспективи розвитку ринку землі. Зменшення обсягу валової продукції сільського господарства, звуження фінансової бази розвитку аграрних підприємств, скорочення кількості малих господарств – все це говорить про необхідність зняття мораторію з ринку землі і впровадження відкритого ринку, задля того щоб залучити не тільки іноземних інвесторів, але й вітчизняних, а також задля вдосконалення і розвитку земельних відносин в країні. В статті представлено основні аспекти дослідження проблеми в контексті значення і можливих наслідків впровадження ринку землі в практику господарювання нашої країни та особливо в галузі сільського господарства.

Ключові слова: земля, ринок землі, аналіз, мораторій, господарства, власність.

Постановка проблеми. На сьогодні питання щодо земельного ринку досягло найбільшої актуальності у зв’язку з тим, що на ряду з іншими країнами Європи тільки в Україні воно залишається досі не вирішеним. У статті проаналізовано стан ринку землі в Україні за останній період, визначено основні передумови та перспективи розвитку ринку землі, розглянуто досвід європейських країн щодо його розвитку. Основною проблемою в Україні на шляху впровадження дієвого ринку землі стають чітко не визначені законодавчі умови для купівлі, продажу землі в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню земельних відносин розвитку іпотечного кредитування досить уваги приділено в роботах вчених, серед яких слід виділити таких вчених: Черевко З.Т. [1], Саблук П.Т. [2], Хомутенко В., Волкова О. [4], Ступень М., Дума Ю. [5], Прутська О.О. [6], Дем'яненко М.Я, Алексейчук В.Н., Гудзь О.Є., Сомик А.В. [7], Федоров М.М. [8], Бенедисюк С., Янюк Ю. [11]. Різноманітність поглядів свідчить про складність проблеми і відсутність систематизованих концепцій її рішення. Однак в цій проблемі завжди залишаються невирішеними окремі питання, оскільки земельні відносини постійно змінюються і є дуже динамічними в залежності від конкретної ситуації в країні. Уваги заслуговує вивчення впровадження в країні ринку землі як логічного завершального етапу вдосконалення і розвитку земельних відносин і його можливих наслідків.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасного стану ринку землі в Україні, аналіз закордонного досвіду щодо регулювання ринку землі,

аналіз сильних та слабких сторін ринку землі, визначення перспектив розвитку ринку землі.

Виклад основного матеріалу. Виняткове місце в життєдіяльності будь-якого суспільства займає земля як один з найважливіших ресурсів країни. Сформований ринок землі створює умови для ефективного використання земельних ділянок суб'єктів господарювання, дає можливість окремим суб'єктам відмовитися від земельної ділянки, а саме продати або здати в оренду, задля більш ефективного та раціонального її використання. Досвід багатьох країн світу дає можливість оцінити позитивні наслідки формування ринку землі.

За підсумками 2018 року аграрна галузь показала позитивну динаміку розвитку. За даними Мінагрополітики, за 10 місяців зовнішньоторговельний оборот агропродукції становив $ 19,2 млрд, що на 5% більше за аналогічний показник минулого року. В 2018-му у аграріїв була і рекордна врожайність – мова йде про 68 млн тонн зернових, 65% яких поставляється на зовнішні ринки. При цьому частка агросектора в загальному обсязі товарного експорту України становила близько 32%, або $ 12,3 млрд.

Дана тенденція відповідає очікуванням провідних постачальників аграрної продукції в світі.

Структура земельного фонду представлена на рис. 1.

Ми бачимо, що ефективність використання земельного фонду України дорівнює 0,4 тис. дол. США (додана вартість АПК), це нижче ніж показники країн Туреччини, Франції, Китаю, Німеччини, Румунії та США, але більше ніж у Росії. За обсягом земельного банку в Україні такі найбільші агрохолдинги: Кернел, Укрлєндфармінг, Агропросперис, Контіненталь Фармаз груп, Укропромінвест-агро, ІМК та ін. Земельний банк України сільськогосподарських земель складається з 32,6 млн. га ріллі (культури зернові та зернобобові, культури технічні) та 8,9 пасовищ, сіножаті та ін.

Земельний фонд України станом на 1 січня 2018 р. та динаміка його змін порівняно за даними 2017 р. представлені в табл. 1.

З цієї таблиці ми можемо зробити висновок щодо зменшення площі сільськогосподарських землі протягом всього періоду з 2016 р. до 2018 р. В цілому сільськогосподарські землі зменшилися на 5,1 тис. га порівняно з 2017 р., до складу яких входять сільськогосподарські угіддя, які зменшилися на 3,8 тис. га. Перелоги, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища зменшилися в свою чергу на 5,7 тис. га, 0,5 тис. га, 0,9 тис. га, 6,9 тис. га відповідно. Тільки рілля показали позитивну динаміку та збільшилися на 10,2 тис. га.

В ході розпаювання земель у 1991 році 85% землі (31,1 тис. га), набули статусу приватної власності (рис. 2).

В Україні із загальної кількості землі, яка перебуває в обробітку 56% становлять землі орендовані у власників паїв, 29% – обробляються самими власниками земельних ділянок (рис. 3).

Протягом 2000-2019 рр. знайдено чимало недоліків в законі, за допомогою яких можна було «обійти» мораторій (зміна цільового призначення землі, торгівля корпоративними правами, договорів, строк дії, яких,як правило понад 50 років. Всі ці фактори та прогалини в законодавстві України створюють велике поле дії для корупції, яка в цій сфері перебуває на високому рівні. За останніми підрахунками ЄБРР, Україна через закритість ринку втрачала 56 млрд гривень ВВП щороку [4].

Доступ до фінансування для українських агрокомпаній залишається поки в зоні ризику, а не є конкурентною перевагою. Більшість світових агрокомпаній збільшили частку інвестицій, запланованих для капітальних проєктів (в порівнянні з 2016 роком на 63%). В Україні аграрії поки не готові інвестувати в серйозні інфраструктурні проєкти через низький рівень доступу до фінансування, яке до сих пір залишається прерогативою великих агрохолдингів. Для фермерів середньої ланки доступний хіба що лізинг техніки, відстрочка, що надається постачальниками насіння, засобів захисту рослин та добрив, а також передоплата, яка надається трейдерами, і короткострокове банківське фінансування. Однак, ця тенденція поширюється на всі нерозвинені ринки. Наприклад, федеральна резервна система США продовжує піднімати облікову ставку. Це означає, що фінансові ресурси в світі подорожчають, а доступ до них буде більш обмеженим для ринків, що розвиваються.

Зняття мораторію на продаж землі могло б активізувати ринок і залучити в країну великих іноземних гравців.

Від розвитку ринку землі та загалом сільського господарства залежіть розвиток всієї економіки України, саме тому питання щодо вкладання інвестиції в цю галузь є пріоритетним. На сьогоднішній день інвестиційний клімат для іноземних інвесторів в Україні є не досить привабливим, тому зараз основним джерелом фінансування аграрного сектору є власні кошти сільськогосподарських підприємств та організацій, а також державні кошти України. За січень-червень 2019 року у сільське господарство України надійшло 23,3 млрд грн капітальних інвестицій, що на 16,9% менше, ніж за аналогічний період 2018 року. Серед причин уповільнення інвестиційної діяльності

Таблиця 1

Земельний фонд України

Види основних земельних угідь та економічної діяльності	станом на 01.01.2018		станом на 01.01.2017		станом на 01.01.2016		Динаміка (тис. га)
	всього, тис. га	% до загальної площі України (території)	всього, тис. га	% до загальної площі України (території)	всього, тис. га	% до загальної площі України (території)	
Сільськогосподарські землі	42726,4	70,8	42731,5	70,8	42739,3	70,8	-5,1
у тому числі: сільськогосподарські угіддя	41507,9	68,8	41511,7	68,8	41515,8	68,8	-3,8
з них: рілля	32541,3	53,9	32531,1	53,9	3240,3	53,9	10,2
перелоги	233,7	0,4	239,4	0,4	247,5	0,4	-5,7
багаторічні насадження	892,4	1,5	892,9	1,5	895,1	1,5	-0,5
сіножаті	2406,4	4,0	2407,3	4,0	2410,4	4,0	-0,9
пасовища	5434,1	9,0	5441	9,0	5454,3	9,0	-6,9
інші сільськогосподарські землі	1218,5	2,0	1219,8	2,0	1223,3	2,0	-1,3

Джерело: побудовано автором на основі [9]

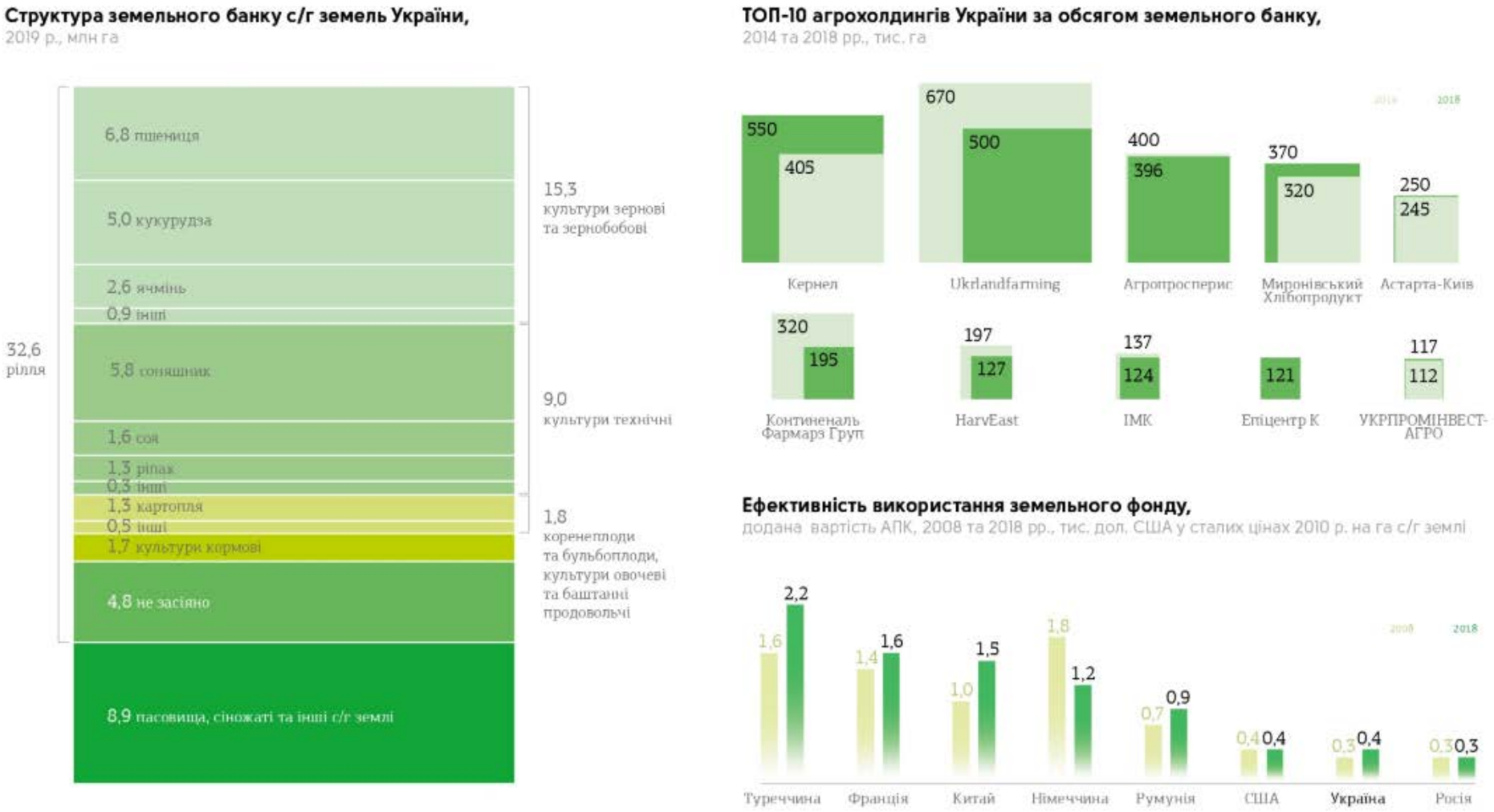

Рис. 1. Структура земельного фонду України [5]

виділяють загальне погіршення умов для сільськогосподарської діяльності, очікування зниження рівня окупності витрат, відсутність державної політики щодо підтримки сільськогосподарських виробників та втрату довіри на фондових ринках агропромислових підприємств України.

На рис. 4 представлена динаміка капітальних інвестицій у сільське господарство України за період 2016–2019 рр.

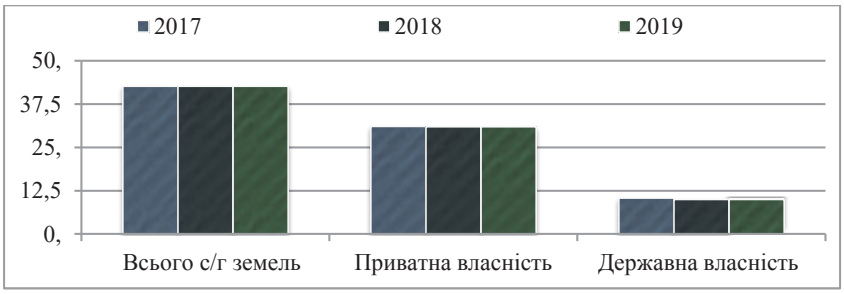

Рис. 2. Структура власності сільськогосподарських земель в Україні, 01.01.2019 р., (млн га) [4]

На рівні з Україною, де існує заборона на продаж земель, діє такий мораторій в КНДР, Венесуела, Конго, Куба, Таджикистан, Білорусь. Інші країни світу давно вже запровадили ринок землі – у когось він обмежений, у інших повністю вільний. Це країни США, Німеччина, Франція, Великобританія, а також країни Польща, Чехія, Угорщина. Мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення на даний момент є перешкодою для залучення необхідних інвестицій і збільшення продуктивності сектора землі. У сучасній економіці відсутність ринку землі не створює належної ринкової мотивації для найбільш ефективного використання землі та інвестицій, які могли б допомогти збільшити продуктивність використання сільськогосподарських земель. На прикладі країн світу ми можемо бачити багато позитивних наслідків відкритого ринку землі. Насамперед у США ринок землі існує вже 150 років та забезпечую 23 млн. громадян робочими місцями. Ціна землі сільськогосподарського призначення у цій країні досягає $10,2 тис. за один га. Сільське господарство надає $985 млрд доходу щорічно (1,4% ВВП). Наприклад, Німеччина має вільний ринок аграрних земель, але з захистом від тіньового ринку. Усі правочини про продаж земельних ділянок, які більше 1 гектара перевіряються спеціальними органами місцевої влади задля дотримання всіх правил, встановлених законодавством. Також пріоритетними покупцями вважаються вітчизняні аграрні підприємства та фермери. Податок у Німеччині становить не більше 3,5% від вартості угоди і стягується з покупця, середня вартість землі – 32 300 дол за га. А вже у Великобританії ринок земель не має жодних обмежень щодо площі, права продажу іноземним інвесторам або фізичним особам, щодо строків оренди, але має чітко регламентований у законодавстві ринок земель. Частка земель у національному ВВП – лише 0,7%. 90% аграрних земель перебувають у приватній власності, середня вартість аграрної землі становить 31 400 дол за га. Польща навпаки не до кінця відкриває ринок земель для іноземців та зобов'язує надавати пакет документів, що включає сертифікат про знання мови, наявність вищої освіти в аграрній сфері, підтвердження, що особа зможе належним чином піклуватися про землю [7]. Ціни на землю Польща взагалі не регулює. Максимальна площа ділянки, яку може купити фізична особа 500 га. Податок на продаж землі коливається в діапазоні 2-5% і стягується з покупця, середня вартість землі становить 10 300 дол за га.

Однією з найважливіших проблем в України є те, що мораторій на обіг земель сільськогосподарського призначення постійно поновлювався, в наслідок чого мораторій почав сприйматися як фактично необмежений та породив правову невизначеність на ринку землі України. Введення та продовження мораторію було обумовлено можливістю загрози національній і продовольчій безпеці українських громадян, а також негативних наслідків концентрації землі в руках іноземних власників, які не

Рис. 3. Стан обробітку землі в Україні, 01.01.2019 р., (%) [4]

Рис. 4. Капітальні інвестиції у сільське господарство, (млн.грн) [4]

будуть проводити якісну обробку сільськогосподарських земель. Наразі державний бюджет України не отримує податкові надходження через існування тіньового ринку землі, земельні ділянки роздроблені на маленькі та нерентабельні для використання з позиції економічної доцільності, невизначена або занижена вартість землі, через що власники не можуть отримувати стабільних конкурентний дохід і також продати земельну ділянку на вигідних умовах. Агрохолдинги вимушені укладати та перекладати постійно величезні пакети договорів оренди з власниками земельних ділянок внаслідок чого ускладнюється операційна діяльність та ростуть затрати підприємства. Незахищеність прав та невизначеність у довгостроковій перспективі статусу земельної ділянки не сприяє зацікавленості великих агрохолдингів вкладати кошти у покращення якості ґрунтів.

Перспективи розвитку ринку землі в Україні мають значний потенціал. Сьогодні великі агрохолдинги орендують землю за заниженими ставками у селян, існує загроза рейдерства орендованої землі шляхом проведення безпідставних реєстраційних дій з використанням підроблених документів та через відсутність контролю договорів оренди. В той же час агропідприємства змушені управ-

ляти великим портфелем договорів оренди, постійно їх переукладати, а це значно ускладнює операційну діяльність агроходлингів. Тому якщо у сільськогосподарських підприємств з'явиться можливість змінити статус орендаря на власника це сприятиме захисту прав та збільшить зацікавленість вкладати кошти у покращення якості землі та ґрунтів у довгостроковій перспективі. А також відкриття ринку земель допоможе залученню великої кількості іноземних інвестицій, адже створить для іноземних інвесторів прогнозоване правове середовище та ефективні механізми забезпечення виконання зобов'язань. Тож до основних перспектив розвитку ринку землі в Україні ми можемо віднести:

1. Впровадження іт-технологій, що дозволяють зробити сферу сучасного ринку землі більш прозорішою. В результаті програми Світового банку було проведено моніторинг українських земель за допомогою супутникових даних, наприклад були виявлені приголомшливі результати – 20% незареєстрованих посівів.

2. Використання смарт-технологій дає можливість суттєво знизити витрати. За допомогою супутникових даних можна відстежувати зміни в урожайності, кліматі, визначати проблемні ділянки (наприклад, з ерозією). Інноваційні технології, точні кадастрові карти, а також відкрита база даних допоможуть заснувати ринок землі без ризику цінових спекуляцій.

3. Переважне право викупу для орендаря, критерії визначення осіб, які можуть стати покупцями землі, дерегуляцію та прозорість процесу покупки землі державної і комунальної власності. Якщо ініціативи щодо спрощення документообігу в земельній сфері вдасться реалізувати, це стане хорошим сигналом для потенційного інвестора, оскільки значно скоротить ризики для бізнесу, пов'язані з корупцією, бюрократією, колізійними положеннями законодавства та ін.

4. Якщо статус орендаря сільськогосподарських земель зміниться на статус власника, то це сприятиме захисту прав та підвищить інтерес до змінення якості земельних угідь на довгострокову перспективу. На жаль, сьогодні в Україні багато фермерів можуть боятися проведення рейдерських дій з боку сумлінних бізнесменів та затяжних процесів у суді в зв'язку з цим.

5. Відкритий ринок землі допоможе залучити багато іноземних інвесторів, які раніше можливо боялися вкладати будь-які кошти у не прогнозоване правове середовище.

6. Отримання банківського фінансування є не дуже вигідним та доступним для більшості фермерів, тому що видача кредитів під заставу майбутнього врожаю є досить ризиковою як для фермера, так і для банку. Але після зняття мораторію на купівлю землі власники земель зможуть залучати іпотечні кредити під заставу своїх сільськогосподарських земель.

7. Врегулювання та запровадження процедури фінансування та в цілому використання об'єктів спільної інфраструктури, які перебувають у власності держави або у комунальній власності. До складу яких включаються: меліоративні системи, магістральні канали і зрошувальні системи.

8. Запровадження дієвої кадастрової служби та повнота наповнення кадастрового реєстру, задля гарантування прозорості проведення процедури торгів для українських громадян на відкритому вже ринку землі.

В розробленому законодавстві передбачається встановлення обмеження на сукупну площу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, які можуть перебувати у власності громадянина та юридичної особи, а також пов'язаних з ним осіб. Нові обмеження не допускають придбання у власність понад 15% сільськогосподарських земель області та 0,5% сільськогосподарських земель України. Також, буде забезпечуватися переважне право орендаря на купівлю земельної ділянки; передбачається обов'язок державного реєстратора вносити інформацію про ціну (вартість) речових прав, в тому числі прав використання в Державний реєстр речових прав на нерухоме майно. В тому разі якщо громадяни хочуть придбати земельну ділянку, таке право буде гарантуватися за умови, що ця земельна ділянка для ведення сільського (фермерського) господарства належить власнику на праві постійного користування та на праві довічного успадкованого володіння [4].

Викупити його в такому випадку можна буде з розстрочкою платежу до п'яти років за ціною, яка дорівнює нормативній грошовій оцінці таких земельних ділянок.

Отже, законодавчі зміни анонсовані Верховною Радою і Урядом України щодо продажу земель на електронних торгах своєчасні, але; по-перше, потрібно залишити як альтернативу і попередню (неелектронну) форму торгів; по-друге, законодавець знову хоче зарегулювати ці процедури, що, як відзначали раніше фахівці щодо нинішнього регулювання торгів, створює багато приводів для визнання їх недійсними. Законопроект № 2194 також важливий, оскільки зачіпає дуже широке коло земельних відносин щодо питань управління та дерегуляції, в одних випадках спрощуючи процедури (наприклад, щодо зміни цільового призначення земель), в інших – встановлюючи нові (примусове відчуження земель сільськогосподарського призначення у осіб, що не можуть їх мати на праві власності) [12].

Висновки. Дослідивши сучасний стан ринку землі в Україні та проаналізувавши досвід країн світу щодо регулювання ринку землі, ми можемо зробити висновок про доцільність зняття мораторію з ринку землі і впровадження відкритого ринку. Через відсутність ринку землі в Україні сектор агропромисловості, який має значний потенціал, стримує свій подальший розвиток. В статті визначено основні перспективи розвитку ринку землі в Україні які дозволяють зрозуміти необхідність вирішення земельного питання у найближчий час, а саме моніторинг за допомогою іт-технологій стану земельних угідь, зниження ризику корупції та бюрократії у цих питаннях, зміна якості та стану земельних угідь у довгостроковій перспективі, залучення іноземних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Черевко З.Т. Ринок землі в Україні: можливості і проблеми. *Студентська молодь і науковий поступ*: матеріали VI Міжвузівської щорічної наукової студентської конференції, м. Львів. Львів : Львівський університет бізнесу і права, 2009. С. 46–52.
2. Саблук П.Т. Проблеми іпотеки землі в контексті фінансової безпеки. *Проблеми формування іпотечного ринку в контексті фінансової безпеки України* : зб. матеріалів «круглого столу», м. Київ, 30 верес. 2002 р. Київ : Міжвідом. коміс. з питань фін. безпеки при РНБОУ, Укр. агентство фін. поступу, 2002. С. 112–119.
3. Однорог М.А. Особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі. *Актуальні проблеми міжнародних відносин.* 2015. № 126 (частина ІІ). С. 108–115.
4. Хомутенко В., Волкова О. Ринок землі в Україні: передумови та наслідки. *Економіст*. 2011. № 11. С. 83–85.
5. Ступень М., Дума Ю. Ринок земель в Україні: основні проблеми та перспективи розвитку. *Економіст.* 2015. № 4. С.40–41.

6. Прутська О.О. Формування ринку землі в Україні: реалії та перспективи. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія : Економічні науки.* Вінниця, 2010. № 4. С. 11–18.
7. Іпотечне кредитування в аграрному секторі економіки України: монографія / за ред.: Дем'яненко М.Я, Алексейчук В.Н., Гудзь О.Є., Сомик А.В. Київ : ННЦ ІАЕ, 2005. С. 6–7.3.
8. Федоров М.М. Особливості формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні. *Економіка АПК.* 2007. № 5. С. 73–78.
9. Держгеокадастр. Структура земельного фонду України. 2019. URL: land.gov.ua (дата звернення: 20.01.2020).
10. Рынок земли в Украине: все, что нужно знать аграрию. 2019. URL: https://latifundist.com/blog/read/2511-rynok-zemli-v-ukraine-vse-chto-znat-agrariyu-obnovlyaetsya (дата звернення: 20.01.2020).
11. Бенедисюк С., Янюк Ю. Перспективи запровадження ринку землі в Україні. *Юридична газета.* 2019. № 33-34 (687-688). URL: http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/perspektivi-zaprovadzhennya-rinku-zemli-v-ukrayini.html (дата звернення: 20.01.2020).
12. Проект закону «Про внесення змін до Земельного кодексу України (щодо мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення). URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=66587 (дата звернення: 20.01.2020).

References:

1. Cherevko Z.T. (2009). Rynok zemli v Ukrajini: mozhlyvosti i problemy [Land Market in Ukraine: Opportunities and Challenges]. *Student Youth and Scientific Progress*: Proceedings of the VI Inter-University Annual Student Conference (Lviv, Ukraine), Lviv: Lviv University of Business and Law, pp. 46–52.
2. Sabluk D.T. (2002). Problemy ipoteky zemli v konteksti finansovoyi bezpeky [Land mortgage problems in the context of financial security]. *Problems of Formation of the Mortgage Market in the Context of Financial Security of Ukraine*: round table collection *(Kyiv, Ukraine, September 30, 2002)*, Kiev: Interagency. commission. on fin. Security at the National Security and Defense Council, Ukr. agency fin., pp. 112–119.
3. Odnorog M.A. (2015). Osoblyvosti investytsiynoyi diyal'nosti v ahrarnomu sektori Ukrayiny [Features of investment activity in the agrarian sector of Ukraine]. *Topical problems of international relations,* no. 126 (Part II), pp. 108–115.
4. Khomutenko V., Volkova O. (2011). Rynok zemli v Ukrayini: peredumovy ta naslidky [Land market in Ukraine: preconditions and consequences]. *Economist*, no. 11, pp. 83–85.
5. Stupen M., Duma Y. (2015). Rynok zemel' v Ukrayini: osnovni problemy ta perspektyvy rozvytku [The land market in Ukraine: main problems and prospects]. *Economist*, no. 4, pp. 40–41.
6. Prutskaya O.O. (2010). Formuvannya rynku zemli v Ukrayini: realiyi ta perspektyvy [Land Market Formation in Ukraine: Realities and Prospects]. *Collection of scientific works of VNAU. Series: Economic Sciences,* no. 4, pp. 11–18.
7. Demyanenko M.Ya., Alekseychuk V.N., Gudz O.E., Somyk A.V. (ed.) (2005). *Ipotechne kredytuvannya v ahrarnomu sektori ekonomiky Ukrayiny* [Mortgage lending in the agrarian sector of the Ukrainian economy]. Kyiv: NIAC IAE, pp. 6-7.3. (in Ukrainian)
8. Fedorov M.M. (2007). Osoblyvosti formuvannya rynku zemel' sil's'kohospodars'koho pryznachennya v Ukrayini [Features of formation of agricultural land market in Ukraine]. *APK economy*, no. 5, pp. 73–78.
9. State Geocadastre. Struktura zemel'noho fondu Ukrayiny [Structure of the land fund of Ukraine] (2019). Available at: land.gov.ua (accessed 20 January 2020).
10. Ryinok zemli v Ukraine: vse, chto nuzhno znat agrariyu [A market of earth is in Ukraine: all, that needs to be known to the agrarian] (2019). Available at: https://latifundist.com/blog/read/2511-rynok-zemli-v-ukraine-vse-chto-znat-agrariyu-obnovlyaetsya (accessed 20 January 2020).
11. Benedysyuk S.A. (2019). Perspektyvy zaprovadzhennya rynku zemli v Ukrayin [Prospects for land market introduction in Ukraine]. *Yurydychna hazeta* [Legal newspaper], no. 33-34 (687-688). Available at: http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/perspektivi-zaprovadzhennya-rinku-zemli-v-ukrayini.html (accessed 20 January 2020).
12. Proekt zakonu «Pro vnesennya zmin do Zemel'noho kodeksu Ukrayiny (shchodo moratoriyu na kupivlyu-prodazh zemel' sil's'kohospodars'koho pryznachennya) [Draft Law «On Amendments to the Land Code of Ukraine (concerning the moratorium on the sale and purchase of agricultural land)]. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=66587 (accessed 20 January 2020).

АНАЛИЗ РЫНКА ЗЕМЛИ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье исследовано состояние рынка земли в Украине на данный момент, проанализирован заграничный опыт по регулированию рынка земли, рассмотрены сильные и слабые стороны рынка земли, а также определены перспективы развития рынка земли. Уменьшение объемов валовой продукции сельского хозяйства, сужение финансовой базы развития аграрных предприятий, сокращение количества малых хозяйств – все это говорит о необходимости снятия моратория на рынке земли и внедрения открытого рынка, чтобы привлечь как иностранных инвесторов в этот сектор экономики, так и отечественных, а также для усовершенствования и развития земельных отношений в стране. В статье представлены основные аспекты исследования проблемы в контексте значения и возможных последствий внедрения рынка земли в практику хозяйствования нашей страны и особенно в область сельского хозяйства.

Ключевые слова: земля, рынок земли, анализ, мораторий, хозяйства, собственность.

LAND MARKET ANALYSIS OF UKRAINE IN CURRENT CONDITIONS

Summary. The article examines the state of the land market in Ukraine at the moment, analyzes foreign experience in regulating the land market, considers the strengths and weaknesses of the land market, and identifies prospects for the development of the agricultural market. Land plays an exceptional role in the life of any society as one of the country's most important resources. The developed land market creates conditions for efficient use of land for business entities. Reducing gross agricultural output, narrowing the financial base for the development of agricultural enterprises, reducing the number of small farms – all this indicates the need to lift a moratorium on the land market and introduce an open market in order to

attract both foreign investors in this sector of the economy and domestic ones, as well as for the improvement and development of land relations in the country. The article presents the main aspects of the study of the problem in the context of the importance and possible consequences of the introduction of the land market in the practice of our country's economy, and especially in the field of agriculture. The study of the current state of the land market in Ukraine and the analysis of the experience of the countries of the world in regulating the land market, shows us the need and expediency of lifting the moratorium on the land market and introducing an open market. Due to the absence of a land market in Ukraine, the agricultural sector, which has considerable potential, is holding back its further development. In the article we are trying to identify the main prospects for the development of the land market in Ukraine, which allow us to understand the need to resolve the land issue in the near future. Reducing gross agricultural output, narrowing the financial base for the development of agricultural enterprises, reducing the number of small farms – all this indicates the need to lift a moratorium on the land market and introduce an open market in order to attract both foreign investors in this sector of the economy and domestic ones, as well as for the improvement and development of land relations in the country.

Key words: land, land market, analysis, moratorium, farms, property.

УДК 330.341.2:330.111.4
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-34

Шмалій Л. В.
аспірант,
Державний університет телекомунікацій

Shmaliy Lyudmila
postgraduate,
State University of Telecommunications

ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА ЛАНЦЮГІВ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ

Анотація. У статті узагальнено і розвинено наукові підходи до формування та оцінки ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку, уточнено їхню мету, функції, особливості та типи, обґрунтовано завдання, критерії та індикатори оцінки ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку та аргументовано їх об'єднання в локальну захищену мережу, виявлено чинники їхньої ефективності, акцентовано, що така оцінка має здійснюватися між усіма контактними аудиторіями та структурними одиницями на різних рівнях їхньої взаємодії. Ефективність функціонування ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку залежить від швидкості, точності, захищеності інформаційних потоків та ступеня їхньої цінності, що зумовлює вибір відповідних взаємодій та мереж і зумовлюється кількістю контактних аудиторій, каналів зв'язку і характером взаємодії.

Ключові слова: ланцюги інформаційно-комунікаційного забезпечення, економічна безпека підприємств зв'язку, оцінка.

Постановка проблеми. Впровадження та інтеграція ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку зумовлена високим рівнем технічних, технологічних і соціальних викликів та вимог до якості інформації та до систем захисту і безпеки передачі, обробки і збереження даних. Ключовими властивостями інформаційно-комунікаційних ланцюгів підприємств зв'язку з точки зору економічної безпеки та їхньої захищеності вважаються цілісність, конфіденційність і доступність. Викривлення чи спотворення властивостей інформаційно-комунікаційних ланцюгів під час їх передачі, формування чи обробки призводить порушення точок доступу, відмов в обслуговуванні, зумовлює неадекватність процедур ухвалення управлінських рішень. Захищені інформаційно-комунікаційні ланцюги слід вважати базовою платформою сучасного процесу економічної безпеки підприємств зв'язку, що активно впливають на їхню ефективність і прибутковість. Концепція розвитку захищених ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки є результатом впровадження нових інформаційних технологій в діяльність сучасних підприємств зв'язку. Тому, оцінку ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку вважаємо одним із ключових чинників удосконалення їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Цінний внесок у теорію та практику формування, використання й оцінки ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку та побудови методів їхнього захисту внесли вітчизняні дослідники. Серед них слід відмітити таких, як: І. Ансоф, М. Альберт, Н. Ботвина, О. Гривківська, О. Гусєва, І. Зеліско, Г. Козаченко, Л. Лазаренко, С. Легомінова, М.Х. Мескон, Д. Никифорчук, Г. Осовська, В. Пономарьов, О. Сосновська, В. Сотниченко, П. Стецюк, І. Троц, Ф. Хедоурі, Л. Шваб, Л. Юрович та інші. Більшість ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку націлено на певну взаємодію з управлінськими структурами, сформованими у контурі організаційного дизайну. Таким чином, генерується проб-

лема щодо підвищення ефективності, захищеності, надійності та стабільності функціонування ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку на основі новітніх цифрових систем та технологій, які скорочують час на передачу та обробку інформації, забезпечують достовірність і неспотвореність даних, підвищують якість інформаційно-комунікаційної взаємодії менеджменту і, зрештою, удосконалюють процес ухвалення управлінських рішень.

Метою статті є узагальнення і розвиток наукових підходів до формування та оцінки ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку, уточнення їхньої мети, функції, особливостей та типів, обґрунтування завдання, критерій та індикаторів оцінки ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку та аргументування їх об'єднання в локальну захищену мережу, виявлення чинників їхньої ефективності між усіма контактними аудиторіями та структурними одиницями на різних рівнях їх взаємодії.

Виклад основного матеріалу. Важливою умовою економічної безпеки підприємств зв'язку є формування оптимальних інформаційно-комунікаційних ланцюгів, які впливають на захищеність, керованість та досягнення основних стратегічних завдань. Діяльність підприємств зв'язку, зорієнтована на успішне досягнення поставлених стратегічних завдань та розширеного відтворення, призводить до ускладнення ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення їх економічної безпеки. Внаслідок цього важливими, поряд з ухваленням управлінських рішень, стають особливості інформаційно-комунікаційних ланцюгів між менеджментом та персоналом. Тому, доцільно, більшу увагу приділяти оцінці інформаційно-комунікаційних ланцюгів між менеджментом та працівниками різних структурних одиниць та всередині кожної структурної одиниці, оскільки вони вагомо впливають на економічну безпеку підприємств зв'язку.

Інформаційно-комунікаційним ланцюгом вважають „реальну або уявну лінію контакту, за якою повідомлення рухаються від комунікатора до реципієнта" [11, с. 51]. Інформаційно-комунікаційні ланцюги – це обмін інформацією, ідеями та взаємодії між різноманітними людьми чи їх групами. Вочевидь, що такі ланцюги відіграють одну із ключових ролей у економічній безпеці підприємства. Фактично, інформаційно-комунікаційні ланцюги – це „засоби, за допомогою яких люди в організації взаємодіють один з одним, вони є певною енергією соціальної системи організації, що постійно циркулює у вихідному, низхідному і горизонтальному напрямах" [2].

Американські дослідники [4] „виокремлюють два класи комунікацій, першим з яких є комунікації між організацією та її зовнішнім середовищем, а другим – комунікації між рівнями і підрозділами організації" [4]. Інші [7], окрім вертикальних та горизонтальних, виокремлюють „діагональні комунікації, які здійснюються між особами, які перебувають на різних рівнях ієрархії (наприклад, між лінійними та штабними підрозділами, коли штабні служби керують виконанням певних функцій). Такі комунікації притаманні зв'язкам між лінійними підрозділами, якщо один із них є головним з певної функції" [7]. Переважно дослідники [9] „виділяють висхідну, низхідну та горизонтальну комунікації по досягненню цілей" [9].

Висхідні інформаційно-комунікаційні ланцюги проявляються у формі звітів, пропозицій, службових і пояснювальних записок, нарад метою яких є передача інформації вищим управлінським органам про події та процеси. Низхідні інформаційно-комунікаційні ланцюги проявляються при передачі підлеглим інформації щодо стратегічних планів, ухвалених рішеннях та заходах, а горизонтальні інформаційно-комунікаційні ланцюги проявляються при обміні інформаційними потоками між різними структурними одиницями для досягнення координації і чіткої взаємодії.

Слід акцентувати, що подібна циркуляція інформаційно-комунікаційних ланцюгів супроводжується низкою неточностей та спотворень при передачі. Так, неточність у низхідних інформаційно-комунікаційних ланцюгах зумовлена втратами і спотвореннями під час передачі, чи фільтрації даних. „Майже 80% інформації, що міститься у повідомленні, втрачається при передачі від одного співрозмовника до іншого, від керівника до підлеглого"[2]. Вочевидь, що якість, захищеність та наповненість інформаційно-комунікаційні ланцюги безпосередньо залежать і від рівня та особливостей організації економічної безпеки на підприємствах зв'язку.

Специфіка діяльності підприємств зв'язку визначає особливі вимоги до формування їхніх ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки. Під ланцюгами інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку варто визначати комплекс інформаційних даних про об'єкт управління, його ризики, загрози, зовнішнє середовище, що передбачає усі інформаційні дані, засоби кодування, організації, зберігання, накопичення, трансформації, актуалізації, обробки і використання необхідної інформації та сукупність технічних, програмних, комп'ютерних, організаційних, управлінських, захисних засобів та інструментів, що підтримують кодування, передавання інформаційних потоків між структурними одиницями та обмін інформаційними потоками із зовнішніми контактними аудиторіями підприємства, включаючи багатоканальний доступ та інтегрування до різнотипових мереж і систем загального і спеціального використання. Ланцюги інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку об'єднують вищеназвані засоби, елементи, інструменти і мають на меті сприяти ухваленню управлінських рішень та заходів для захисту послуг зв'язку та підвищення ризикозахищенності самих підприємств і їхніх структурних одиниць.

Інформаційно-комунікаційні ланцюги підприємств зв'язку визначаються передусім стратегічними завданнями забезпечення економічної безпеки та операційними функціями. Уся сукупність виробничих одиниць, ресурсів та органів управління усіх рівнів пов'язана тісними інформаційно-комунікаційними ланцюгами, якість, захищеність, гнучкість, мобільність яких впливає на економічну безпеку та керованість підприємств зв'язку та досягнення їх стратегічної мети.

Базовою функцією ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку можна вважати здійснення процесів оперативного, стабільного та надійного обміну інформаційними потоками між різноманітними структурними одиницями та підвищення ефективності, захищенності і надійності функціонування всієї інформаційно-комунікаційної композиції, зокрема мінімізації часу передачі інформаційних потоків та їх спотворень.

Ланцюги інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки пов'язують усі структурні одиниці на усіх рівнях управління відповідно до їх завдань і функцій різноманітними взаємодіями. „У контурі організаційної структури відбувається рух потоків інформації і прийняття управлінських рішень, у чому беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій і професійної спеціалізації" [3]. „Підприємства зв'язку з цієї

точки зору мають низку особливостей, а саме: територіально-розосереджена структура, окремі підрозділи мають інформаційно взаємодіяти один з одним, а необхідність вертикального управління та контролю зумовлюється наявними організаційними структурами: лінійною, функціональною, лінійно-функціональною та дивізіональною" [6]. „Існує пряма залежність між добре налагодженим комунікаційним процесом та якістю роботи структурних підрозділів підприємства, окремих виконавців, груп працівників і підприємства загалом. Саме комунікаційний процес забезпечує обмін інформацією з метою вирішення конкретної проблеми" [5].

Оцінка ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку має здійснюватися між усіма контактними аудиторіями та структурними одиницями на різних рівнях їхньої взаємодії:

– між контактними аудиторіями всередині окремої структурної одиниці;

– між структурними одиницями (горизонтальні ланцюги);

– між структурними одиницями та окремими контактними аудиторіями і між керівництвом і окремими контактними аудиторіями (діагональні ланцюги);

– між керівництвом і структурними одиницями, між керівництвом та зовнішнім середовищем (вертикальні ланцюги: висхідні та низхідні).

Особливості взаємодії ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки проявляються на всіх етапах функціонування підприємств зв'язку: у безпосередній операційній інвестиційній, фінансовій діяльності, при роботі з персоналом, при розробці стратегій розвитку підприємств, при підготовці, розробці та ухваленні управлінських рішень тощо.

В усіх структурних одиницях підприємств зв'язку переважно працює персонал (більше 80%) з дискретним типом сприйняття інформації, що необхідно враховувати при формуванні ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки.

Незважаючи на те, що складність організаційного дизайну підприємств зв'язку впливає на розвиток горизонтальних інформаційно-комунікаційних ланцюгів, вважаємо їх важливим чинником економічної безпеки поза межами структурних одиниць. Для покращення економічної безпеки підприємств зв'язку необхідним є постійний захист і удосконалення горизонтальних інформаційно-комунікаційних ланцюгів між структурними одиницями, оскільки обмін інформаційними потоками між ними сприяє їх взаємодії та координації спільних завдань. Зважаючи на те, що підприємство зв'язку являє собою комплекс взаємозв'язаних елементів, важливим завданням менеджменту є координація всіх контактних аудиторій та структурних одиниць для досягнення єдиної мети. Цікаво, що Б. Мільнер [5] обґрунтовує тезу, що „вищою тенденцією розвитку організацій є зменшення кількості рішень, які приймає вище керівництво, підвищення здатності організації обробляти обширну інформацію та оперативно реагувати на різні ситуації. Це досягається шляхом делегування повноважень на нижчі рівні, туди, де виникає проблемна ситуація" [5].

Вважається, що самою простою формою горизонтальних інформаційно-комунікаційних ланцюгів є прямий контакт між менеджерами структурних одиниць, які вирішують спільні завдання. Одним із інструментів удосконалення ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку може бути переведення фахівця із одної структурної одиниці до іншої. Цей інструмент доречно використовувати у контурі програм підвищення кваліфікації спеціалістів, що дає змогу налагоджувати їм інформаційно-комунікаційні взаємодії, уникати конфліктних ситуацій та здобувати додаткові компетенції. Водночас, зауважимо, що цей інструмент може порушити конфеденційність, що негативно може вплинути на рівень економічної безпеки.

У таких ситуаціях позитивним моментом щодо налагодження результативних інформаційно-комунікаційних ланцюгів буде врахування того, що фахівці окремих структурних одиниць можуть мати різні погляди на однакову інформацію. Для ефективного сприйняття управлінської інформації доцільно різноманітити форми і засоби її подачі. Так, представлення певної інформації у вигляді зображень, схем, діаграм, рисунків, таблиць зумовлює краще запам'ятовування, що слід враховувати при формуванні інформаційно-комунікаційних ланцюгів.

Можливо, найбільш вагомим компонентом ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку є взаємодії між менеджментом та підлеглими структурними одиницями [1]. Завдяки висхідним та низхідним інформаційно-комунікаційним ланцюгам з'являється доступ до обміну ідеями щодо завдань та пріоритетних напрямів розвитку, шляхів модернізації, інновацій, необхідності та своєчасності змін, ризиків, загроз, реструктуризації бізнес-процесів. У такому разі під час ухвалення управлінських заходів та доведення їх до працівників менеджер має переконатися, що інформаційне повідомлення про ухвалене рішення буде представлене доступно, зрозуміло, неспотворено що сприятиме успішному його виконанню.

Для ефективного формування інформаційно-комунікаційних ланцюгів доцільно здійснювати анкетування чи опитування фахівців структурних одиниць задля виявлення характерних рис, особливостей сприйняття інформації, природних вмінь, схильностей, навичок міжособистісних взаємодій тощо.

Спираючись на результати таких анкетувань та опитувань, стає можливим сформувати надійні інформаційно-комунікаційні ланцюги внаслідок підвищення якості командної взаємодії та ефективності використання компетентностей персоналу підприємств зв'язку. Варто розробляти заходи щодо кадрового забезпечення функціонування інформаційно-комунікаційних ланцюгів, що підвищить рівень економічної безпеки підприємств зв'язку.

Отже, формування між структурними одиницями ефективних ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення з урахуванням індивідуальних особливостей фахівців підприємств зв'язку призводить до покращення роботи окремих структурних одиниць та до підвищення економічної безпеки й ефективності функціонування.

Дослідження дозволяють виділити такі особливості формування ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку [1; 6; 10]:

– умови зовнішнього середовища вважаються мінливими та непередбачуваними, тому інформаційні та комунікаційні потреби підприємств зв'язку мають задовольнятися із певною надлишковістю та випередженням;

– складність і розмаїття процедур економічної безпеки вимагає кваліфікованого юридичного супроводу, що генерує спеціальні додаткові інформаційно-комунікаційні ланцюги;

– ризики діяльності підприємств зв'язку є відносно високими, тому ланцюги інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки мають базуватися на системах з високою гнучкістю, надійністю та захищеністю;

– відсутність аналогів послуг зв'язку вимагає отримання і накопичення додаткової інформації;

– відсутність надійних методів техніко-економічного обґрунтування нових послуг зв'язку вимагає збирання, накопичення та оброблення великих інформаційних масивів;

– технологічна невизначеність процедур розробки нових послуг зв'язку зумовлює необхідність значних інвестицій в модернізацію інформаційно-комунікаційних ланцюгів;

– незахищеність архітектури стандартизованих інформаційних мереж зумовлює додаткові фінансові витрати у модернізацію окремих модулів ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки;

– регулярне проведення системи регламентно-профілактичних захисних заходів щодо обслуговування апаратури, обладнання, мереж, засобів зв'язку, комп'ютерів;

– ланцюги інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки характеризуються нестабільністю і потребують часу на адаптацію;

– система документообігу інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки має забезпечувати конфеденційність та захист інтелектуальної власності.

А. Фєдєня ключовими перешкодами в інформаційно-комунікаційних ланцюгах підприємств вважає: „викривлення повідомлень, інформаційне перевантаження (перевантаження виникає в результаті надмірності інформації в повідомленні, тобто її надходить більше, ніж необхідно для прийняття управлінських рішень); незадовільну структуру підприємства (багаточисленні рівні управління створюють передумови інформаційних викривлень, оскільки кожен наступний рівень менеджменту може коригувати та відфільтровувати повідомлення)" [12, с. 129]. А. Павленко, А. Войчак та Т. Примак до переліку цих перешкод додають „некомпетентність працівників та нерозуміння, розбіжності та конфлікти між відділами і конкретними працівниками" [8].

І.В. Сіменко вказував такі параметри якості ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку: „якість інформації; швидкість; статус каналу передачі; напрям інформаційного потоку" [10, с. 120].

Ефективність функціонування ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку залежить від швидкості, точності, захищенності інформаційних потоків та ступеня їх цінності, що зумовлює вибір відповідних взаємодій та мереж.

Ефективність ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку зумовлюється кількістю контактних аудиторій, каналів зв'язку і характером взаємодії. Мінімізація шумів забезпечується мінімізацією кількості інформаційно-комунікаційних ланцюгів економічної безпеки підприємств зв'язку.

Проблемою об'єктивної оцінки інформаційно-комунікаційних ланцюгів опікувався І. Яковлєв, який підтверджував, що „практика свідчить, що якщо всі види ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення діють в системі, то ефект, що досягається, може бути максимальним. Теоретичний аспект пов'язаний з аналізом взаємозв'язку всіх конкретних комунікацій та пошуку шляхів і засобів досягнення їх системної цілісності, яка дає найбільший практичний результат. Це складна теоретична та управлінська проблема" [13, с. 207].

Зважаючи на доцільність уникнення дублювання, асиметрію, викривлення, та спотворення інформації, найбільш оптимальним вважаємо об'єднання ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку в локальну захищену мережу. При цьому таке об'єднання ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку передбачає структурування і формалізацію інформаційних потоків та чіткого налагодження зворотного зв'язку між усіма контактними аудиторіями та структурними одиницями.

Ланцюги інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку передбачають формування вертикальних, горизонтальних та діагональних взаємозв'язків між усіма контактними аудиторіями та структурними одиницями. За умови формування ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку за типом локальної мережі усувається багатоканальність та дублювання інформаційних потоків звітності перед різними керівниками, запити від яких поступають з різних ієрархічних управлінських рівнів підприємства. Локальна мережа зв'язує ланцюги інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки з іншими контактними аудиторіями та структурними одиницями, що дозволяє одноразову передачу інформаційних потоків, а також інтеграцію усіх контактних аудиторій та структурних одиниць, що забезпечується комплексним одновекторним каналом. Формування такої локальної мережі дасть змогу передавати інформацію відповідного управлінського рівня цінності, забезпечить якісне виконання управлінських запитів, здійснити інтеграцію вертикальних, діагональних та горизонтальних взаємодій і каналів іж усіма контактними аудиторіями та структурними одиницями.

Ефективність ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку залежить від впливу таких груп чинників, як:

– технологічні чинники (використання і захищеність сучасного інформаційно-комунікаційного обладнання і систем, упорядкованість формальних і неформальних ланцюгів, рівень інформаційного шуму і перевантаження);

– організаційні чинники (композиція організаційного дизайну, тип організаційної структури управління, кількість ієрархічних рівнів, кількість персоналу і підрозділів);

– компетентнісні чинники (рівень освіти, кваліфікації, досвід, компетеність менеджменту та персоналу).

Зауважимо, що доцільно враховувати необхідність гнучкої формалізації ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку як у взаємодії із зовнішнім середовищем, так і всередині підприємства зв'язку.

Композиція організаційного дизайну окреслює стійкі ланцюги інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки всередині підприємств зв'язку та способи контактної взаємодії персоналу та структурних одиниць, при цьому необхідно синхронізувати інформаційні потоки контактних аудиторій враховуючи діадні ланцюги в розрізі симетричності, захищеності та змісту інформації, частоти взаємодії тощо.

Під час оцінки ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку доцільно враховувати раціональність, регламентації та рівень формалізації в процесі передачі-прийняття інформаційних повідомлень.

За результатами проведеної оцінки ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку можна визначити критерії та індикатори щодо підвищення їхньої ефективності, захищеності, гнучкості та надійності з усуненням інформаційних шумів та комунікаційних бар'єрів:

– мінімізація часу на обробку інформаційних потоків;

– збільшення швидкості руху інформаційних потоків;

– підвищення захищеності інформаційних потоків;

– мінімізація загального часу на ухвалення управлінських рішень;

– зниження складності реалізації процедури передачі та ідентифікації інформаційних потоків;

– зменшення ймовірності помилкової ідентифікації інформаційних потоків;

– усунення інформаційних шумів та спотворень інформації;

– забезпечення цілісності та достовірності інформаційних потоків;

– зниження надлишковості інформаційних потоків;

– накопичення достатнього інформаційного масиву для ухвалення управлінських рішень;

– оптимізація інформативних параметрів керуючих конструкцій;

– керованість процесами передачі та накопичення необхідної інформації.

Таким чином, одним із ефективних напрямів підвищення надійності, захищеності, гнучкості та ефективності ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку є використання сучасних інформаційно-комунікаційних керуючих кодових конструкцій, які забезпечують мінімізацію часу на обробку, мінімізують інформаційні шуми та неспотвореність передачі інформаційних потоків між усіма структурними одиницями на усіх рівнях управління та між менеджментом і персоналом.

Висновки. У статті узагальнено і розвинено наукові підходи до формування та оцінки ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку, уточнено їхню мету, функції, особливості та типи, обґрунтовано завдання, критерії та індикатори оцінки ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку та аргументовано їх об'єднання в локальну захищену мережу, виявлено чинники їх ефективності, акцентовано, що така оцінка має здійснюватися між усіма контактними аудиторіями та структурними одиницями на різних рівнях їх взаємодії.

Зокрема відмічено, що важливою умовою економічної безпеки підприємств зв'язку є формування оптимальних інформаційно-комунікаційних ланцюгів, які впливають на захищеність, керованість та досягнення основних стратегічних завдань. Ефективність функціонування ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку залежить від швидкості, точності, захищеності інформаційних потоків та ступеня їхньої цінності, що зумовлює вибір відповідних взаємодій та мереж та зумовлюється кількістю контактних аудиторій, каналів зв'язку і характером взаємодії. Мінімізація шумів забезпечується мінімізацією кількості інформаційно-комунікаційних ланцюгів економічної безпеки підприємств зв'язку. Зважаючи на доцільність уникнення дублювання, асиметрію, викривлення, та спотворення інформації найбільш оптимальним вважаємо об'єднання ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку в локальну захищену мережу. При цьому таке об'єднання ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку передбачає структурування і формалізацію інформаційних потоків та чіткого налагодження зворотного зв'язку між усіма контактними аудиторіями та структурними одиницями. Композиція організаційного дизайну окреслює стійкі ланцюги інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки всередині підприємств зв'язку та способи контактної взаємодії персоналу та структурних одиниць, при цьому необхідно синхронізувати інформаційні потоки контактних аудиторій враховуючи діадні ланцюги в розрізі симетричності, захищеності та змісту інформації, частоти взаємодії тощо. При оцінці ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку доцільно враховувати раціональність, регламентації та рівень формалізації в процесі передачі-прийняття інформаційних повідомлень. Таким чином, одним із ефективних напрямів підвищення надійності, захищеності, гнучкості та ефективності ланцюгів інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємств зв'язку є використання сучасних інформаційно-комунікаційних керуючих кодових конструкцій, які забезпечують мінімізацію часу на обробку, мінімізують інформаційні шуми та неспотвореність передачі інформаційних потоків між усіма структурними одиницями на усіх рівнях управління та між менеджментом і персоналом.

Список використаних джерел:

1. Гудзь О.Є., Старинець О.Г. Оцінка та прогнозування можливості банкрутства ПАТ „Укртелеком" О.Є. Гудзь, О.Г. Старинець. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 25. С. 114−117.
2. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология Л. Джуэлл. СПб. : Питер, 2001. 720 с.
3. Менеджмент організацій і адміністрування. Частина 1: навчальний посібник М.І. Небава, О.Г. Ратушняк. Вінниця : ВНТУ, 2012. 105 с.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. под ред. Евенко Л.И., М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М. : Дело, 1997. 704 с.
5. Мильнер Б.З. Теория организации : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2000. 480 с.
6. Орлов В.М. Ефективність управління підприємством в галузі зв'язку: навч. посіб. В.М. Орлов, І.В. Яцкевич, С.С. Новицька, Н.Ю. Потапова-Сінько. Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2013. 292 с.
7. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основи менеджменту: навчальний посібник Г.В. Осовська, О.А. Осовський. К. : «Кондор», 2006. 664 с.
8. Павленко А.Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика : монографія. А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, Т.О. Примак. К. : КНЕУ, 2005.
9. Рульєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент : навчальний посібник В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич. К. : Центр учбової літератури, 2011. 312 с.
10. Сіменко І.В. Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика : монографія. І.В. Сіменко. Донецьк, 2009. 394 с.
11. Соколов А.В. Введение в теорию социальной коммуникации. А.В. Соколов. СПб., 1996.
12. Феденя А.К. Менеджмент. Минск, 2006. 180 с.
13. Яковлев И.П. Основы теории коммуникаций. СПб., 2001. 231 с.

References:

1. Gudz O.E., Starynets O.G. (2018) Otsinka ta prohnozuvannya mozhlyvosti bankrutstva PAT «Ukrtelekom» [Bankruptcy Assessment and Forecasting of OJSC Ukrtelecom's]. Black Sea Economic Studies. Iss. 25. P. 114–117.
2. Jewell L. (2001) Yndustryal′no-orhanyzatsyonnaya psykholohyya [Industrial-organizational psychology]. St. Petersburg: Peter, 720 p.
3. Nebava M.I., O.G. Townhall (2012) Menedzhment orhanizatsiy i administruvannya [Management of organizations and administration]. Part 1. Vinnitsa: VNTU, 105 p.
4. Mescon M.H. (1997) Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management]. Trans. with English. Delo, 704 p.
5. Milner B.Z. (2000) Teoryya orhanyzatsyy [Organization theory: a textbook]. 2nd ed., Revised. and ext. M.: INFRA-M, 480 p.
6. Orlov V.M. (2013) Efektyvnist′ upravlinnya pidpryyemstvom v haluzi zv″yazku [Communication Management Performance: Learn tool.]. Odessa: ONAZ them. O.S. Popova, 292 p.
7. Osovskaya G.V., Osovsky O.A. (2006) Osnovy menedzhmentu: navchal′nyy posibnyk [Fundamentals of management]. Condor, 664 p.
8. Pavlenko A.F. (2005) Marketynhovi komunikatsiyi: suchasna teoriya i praktyka [Marketing Communications: Contemporary Theory and Practice]. Monograph by A.F. Pavlenko, A.V. Voychak, TO Bait. K.: KNEU.
9. V.A. Rulev, S.O. Gutkevich (2011) Menedzhment: navchal′nyy posibnyk [Management: a textbook]. Center for Educational Literature, 312 p.
10. Symenko I.V. (2009) Yakist′ system upravlinnya pidpryyemstvamy: metodolohiya, orhanizatsiya, praktyka [Quality of enterprise management systems: methodology, organization, practice]: monograph . Donetsk, 394 p.
11. Sokolov A.V. (1996) Vvedenye v teoryyu sotsyal′noy kommunykatsyy [Introduction to the theory of social communication]. St. Petersburg.
12. Fedenya A.K. (2006) Menedzhment [Management]. Minsk, 180 p.
13. Yakovlev I.P. (2001) Osnovy teoryy kommunykatsyy [Fundamentals of Communication Theory]. St. Petersburg, 231 p.

ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ЦЕПЕЙ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СВЯЗИ

Аннотация. В статье обобщены и развиты научные подходы к формированию и оценке цепей информационно-коммуникационного обеспечения экономической сохранности предприятий связи, уточнены их цель, функции, особенности и типы, обоснованы задачи, критерии и индикаторы оценки цепей информационно-коммуникационного обеспечения экономической сохранности предприятий связи и аргументировано их объединение в локальную защищенную сеть, выявлены факторы их эффективности, акцентировано, что такая оценка должна осуществляться между всеми контактными аудиториями и структурнимы единицами на разных уровнях их взаимодействия. Эффективность функционирования цепей информационно-коммуникационного обеспечения экономической безопасности предприятий связи зависит от скорости, точности, защищенности информационных потоков и степени их ценности, предопределяет выбор соответствующих взаимодействий и сетей и обусловлена количеством контактных аудиторий, каналов связи и характером взаимодействия.

Ключевые слова: цепи информационно-коммуникационного обеспечения, экономическая безопасность предприятий связи, оценка.

FORMATION AND EVALUATION OF INFORMATION AND COMMUNICATION CHAINS OF ECONOMIC SECURITY OF A COMMUNICATION ENTERPRISE

Summary. The article summarizes and develops scientific approaches to the formation and evaluation of chains of information and communication support for the economic safety of communications enterprises, clarifies their purpose, functions, features and types, substantiated tasks, criteria and indicators for evaluating the chains of information and communication support for the economic safety of communications enterprises and substantiates their associations in a local secure network, factors of their effectiveness are identified, it is emphasized that such an assessment should be carried out between all contact audits iyami and rukturnimy units at different levels of interaction. The efficiency of the chains of information and communication ensuring the economic security of communication enterprises depends on the speed, accuracy, security of information flows and the degree of their value, which determines the choice of appropriate interactions and networks and is determined by the number of contact audiences, communication channels and the nature of interaction. Noise minimization is ensured by minimizing the number of information and communication circuits of the economic security of telecommunication enterprises. Considering the expediency of avoiding duplication, asymmetry, distortion, and distortion of information, we consider the most optimal integration of the chains of information and communication ensuring the economic security of the enterprises of communication into the local secure network. Thus, one of the effective ways of increasing the reliability, security, flexibility and efficiency of the information and communication circuits of the economic security of communication enterprises is the use of modern information and communication control code structures, which minimize processing time, minimize information noise and distort information transmission. all structural units at all levels of management and between management and staff. When evaluating the chains of information and communication support for economic security of enterprises, it is advisable to take into account the rationality, regulations and level of formalization in the process of transmitting and receiving information messages.

Key words: information and communication support chains, economic security of communications enterprises, assessment.

УДК 338.242
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-35

Янчук Т. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Донецького національного університету імені Василя Стуса
Любінчак К. Р.
бакалавр
Донецького національного університету імені Василя Стуса
Вовколуп А. Ю.
бакалавр
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Yanchuk Tatiana
PhD in economic sciences,
associate professor department of marketing
Vasyl' Stus Donetsk National Universit
Lubinchak Katerina
bachelor,
Vasyl' Stus Donetsk National University
Volkolup Anna
bachelor,
Vasyl' Stus Donetsk National University

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Анотація. Стаття присвячена питанню необхідності використання маркетингових технологій на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу. Розглянуто проблеми готельно-ресторанного бізнесу та туризму в Україні, які стають особливо актуальними в сучасних умовах економічної кризи, також визначені напрями їхнього розвитку. Досліджено напрями розвитку та застосування маркетингових технологій у господарській діяльності закладів готельно-ресторанного бізнесу та туризму. У роботі проведено аналіз діяльності готельно-ресторанного бізнесу, визначено роль маркетингу в діяльності цієї сфери, розглянуто питання необхідності автоматизації підприємств готельного господарства, напрями вибору програмних продуктів, обґрунтовано застосування заходів PR-технологій та результати впровадження. Вказано на основні PR-заходи, які найчастіше використовуються підприємствами готельно-ресторанного бізнесу задля підвищення ефективності своєї діяльності та встановлення тісних зв'язків із клієнтами.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, маркетинг, маркетингові технології, PR- технології, послуги, ефективність.

Постановка проблеми. Тенденція сьогодення полягає в інформатизації виробничих бізнес-процесів та бізнес-процесів, пов'язаних із наданням послуг. Насамперед оцифрування торкнулося безпосередньо основної діяльності компаній, але швидкий розвиток інформаційних технологій сприяв оцифруванню всіх видів діяльності підприємств. Готельна індустрія сьогодні є галуззю із зростаючим рівнем конкуренції на ринку готельних послуг. Незважаючи на важке становлення ринкових стосунків в Україні, за останні роки відкрилися немало готелів. Нові підприємства створюються, але через деякий час частина з них не витримує конкуренції і виходить із бізнесу. Конкуренція – сильна стимул-реакція для поліпшення роботи готелю.

Підприємства готельно-ресторанного бізнесу нині є одними з провідних, які формують та забезпечують соціальний та економічний розвиток України. Ця галузь є чи не найперспективнішою та наймасштабнішою сферою обслуговування, яка приносить неабиякі прибутки своїм компаніям.

Оскільки конкуренція у бізнесі зростає з кожним роком, були створені інформаційні системи з управління взаємозв'язками із клієнтами. Такий інструмент управління є спрямованою на побудову стійкого бізнесу концепцією та бізнес-стратегією, ядром якої є клієнто-орієнтований підхід. Успішне функціонування підприємства неможливе без використання сучасних інформаційних технологій, нові реальності мають на увазі нові пріоритети та вимагають нових методів управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню впровадження та використання маркетингових технологій на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу присвячені праці таких учених, як А. Бакаев, В. Беседін, О. Гаврилюк, А. Галицький, В. Геєць, А. Градов, Б. Заблоцький, О. Кирилова, Н. Ковтун, В. Корнєєв, М. Крачило, А. Музиченко, В.С. Новиков, Б. Панасюк, В. Савченко, В. Семиноженко, Д. Стеченко, В.А. Смолій, В.К. Федорченко, В.І. Цибух та ін.

Метою роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів впровадження маркетингових технологій на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Технологізація маркетингової діяльності – не що інше, як підвищення організованості та ясності проведеної роботи, чітке визначення основних етапів її здійснення. Тобто технологізація процесу маркетингової діяльності дає змогу найбільш ефективно вирішувати проблеми, що виникають у цій сфері. Вона здатна забезпечити підвищення наукової обґрунтованості маркетингової діяльності з погляду узгодження інтересів підприємства, споживача і суспільства загалом. Враховуючи, що в основі технологізації маркетингу є поділ маркетингового процесу на окремі процедури та операції з подальшою регламентацією їх виконання,

такий підхід дає змогу підвищити ефективність управління підприємством [4].

У сфері управління підприємством і маркетингом технології використовуються вже досить давно. Технологія – це комплекс наукових та інженерних знань, реалізованих у прийомах праці, наборах матеріальних, технічних, енергетичних, трудових факторів виробництва, способах їх з'єднання для створення продукту або послуги, що відповідають певним вимогам. Тому технологія нерозривно пов'язана з машинізацією виробничого або невиробничого, насамперед управлінського, процесу. Будь-яка технологія, у тому числі й маркетингова, містить у собі методи, прийоми, режим роботи, послідовність операцій та процедур. Крім того, вона тісно пов'язана із використанням конкретних засобів, обладнання, інструментів і матеріалів, які передбачені відповідною технологією. Сучасні технології засновані на досягненнях науково-технічного прогресу й орієнтовані на виробництво продукту: матеріальна технологія створює матеріальний продукт, інформаційна технологія (ІТ) – інформаційний продукт [5].

Щоб розібратися в сутності та специфіці маркетингових технологій, необхідно спочатку розглянути варіанти визначень цього поняття, а потім – зупинитися на основних його характеристиках.

На думку вітчизняних учених, маркетингові технології – це сукупність взаємопов'язаних суб'єктів маркетингу, управлінських процедур, певних процесів та їхніх стадій, чітких у своїй послідовності операцій, прийомів та дій, спрямованих на досягнення маркетингових цілей.

На думку С.В. Ковальчук, маркетингові технології – це продумана у всіх деталях модель маркетингової діяльності з розроблення, організації та проведення сукупності заходів, які забезпечують вирішення поставлених завдань [1].

На нашу думку, маркетингові технології – це система наукових знань щодо формування відповідних стадій, переліку конкретних операцій, прийомів і дій, реалізованих фахівцями сфери маркетингу з метою підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок насамперед інформаційного забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції, своєчасного виведення її на ринок та забезпечення довготривалих відносин зі споживачами.

Як основні особливості маркетингових технологій можна виділити те, що вони розробляються під конкретний задум ринкової діяльності, в основі їх – певна економічна стратегія. Технологічний ланцюг маркетингових дій, операцій, комунікацій вибудовується чітко відповідно до цільових установок, що мають форму конкретного очікуваного результату [5].

Сьогодні діяльність практично будь-якого сучасного підприємства неможлива без автоматизації даних. Саме оперативність, надійність, точність, висока швидкість обробки і передачі інформації допоможуть підвищити ефективність управлінських рішень. Ще не так давно готельна індустрія знаходилася в ізоляції від світових тенденцій розвитку, а сьогодні практично кожне підприємство переходить від паперово-ручного методу роботи на застосування автоматизованих ІТ управління готелем. Станом на 2019 рік у більшості готелів України (75%) впровадження автоматизованих інформаційних технологій (АІТ) управління є необхідним і вже стало реальним фактом, вкрай важливим для успішного розвитку бізнесу. Як в усьому світі, так і в Україні використання сучасних АІТ стає засобом конкурентної боротьби готелів.

Не оцінити ефективний вплив ІТ на діяльність неможливо, оскільки вплив на управління готелем є величезним. Він пов’язаний із підвищенням ефективності роботи як кожного працівника окремо, так і готелю загалом. ІТ прямо впливають на конкурентоспроможність на сьогоднішньому ринку. Сьогодні найвідомішими фірмами, що пропонують комплексні програмні засоби автоматизації ІТ готелів, є: «InterHotel», «LodgingTouch Libica»-(Jiібра Інтернешнл), «IntellectService» (ВесТ Про) «UCS-UKR», «Галактика», «CITEK». Ці фірми пропонують свій програмний продукт і сервісне обслуговування [3].

Кожна автоматизована система має певні вимоги та функціональні можливості, які залежать від специфіки готелю, комплексу послуг та розмірів. Розмір готелю мало впливає на вимоги до функціональних можливостей системи автоматизації.

Автоматизовані системи управління готельними комплексами зазвичай побудовані за модульним принципом. Набір модулів, що охоплює всі функціональні завдання, є автоматизованим робочим місцем. Успіх упровадження систем автоматизації в готелі багато в чому визначається такими чинниками [4]: готовністю до можливої реорганізації існуючої системи управління з реальними змінами функціональних обов'язків і посадових інструкцій; розумінням керівництвом готелю необхідності впровадження автоматизованої системи управління і зацікавленість у кінцевих результатах; організаційною підготовкою колективу готелю до впровадження системи автоматизації; готовністю персоналу до навчання і змін у технології роботи; контролем з боку керівництва за впровадженням системи.

Сьогодні на ринку є більше десятка систем автоматизації управління готелями. На підприємствах готельного бізнесу використовуються як зарубіжні програмні продукти, так і вітчизняні розробки [2] (табл. 1).

Основними перешкодами впровадження інформаційних систем взаємодії з клієнтами на підприємствах готельного бізнесу є: навчання персоналу; вартість програми; обслуговування ПЗ (підтримка продавця), технічна підтримка, експлуатація і модернізація інформаційної системи; витрати на придбання нового і модернізацію старого устаткування; мережеве адміністрування й управління комунікаційними каналами; забезпечення інформаційної безпеки; витрати на розвиток ІС.

Сучасні ІС повинні бути Internet-орієнтовані, підтримувати інтеграцію із застосуваннями електронного бізнесу, подальшу диверсифікацію розробки ERP-систем і поділ праці, глобалізовувати бізнес щодо розробки ІТ.

Сьогодні темпи розвитку готельного бізнесу потребують зміни автоматизованих систем керування для підприємств індустрії гостинності. На ринку підвищуються потреби клієнтів, і жорсткість конкурентної боротьби вимагає від готелю здатності швидко реагувати на всі коливання ринкової кон'юнктури. Якщо застосовувати сучасні інформаційні системи взаємодії з клієнтами, то це дасть змогу підвищити оперативність вирішення завдань від продажів, бронювання, приймання й розміщення гостей, організації конференцій і банкетів та керування зв'язками із клієнтами до надання повних даних для фінансового контролю й управлінського обліку діяльності підприємства [3].

Для оцінки роботи готелю автоматизовані системи використовують ключові показники готельної діяльності, такі як середній дохід на номер (RevPAR), середній дохід на гостя (RevPAC), середній відпускний тариф (ADR). Прикладне програмне забезпечення спроможне розглядати показники діяльності готелю в різних зрізах із гнучкими можливостями деталізації інформації.

Найсучасніші інформаційні технології швидко впроваджуються в готельний бізнес та дають змогу максимально розширювати можливості задоволення найрізноманітніших потреб гостей та підвищувати рівень якості. Наприклад, є програма Skype Translator, яка спрощує

Таблиця 1

Програмні продукти для автоматизації управління бізнес-процесами в готелях [2]

Назва програмного продукту	Характеристика
Epitome	програма, яка має базовий модуль; групове бронювання; модуль з роботи з туристичними агентствами; історія гостя / історія компанії; управління тарифами і додатковими послугами; модуль з роботи з дебіторами; модуль звітності; модуль реєстрації паспортів; контрольна панель.
Отель-2.3	програма, за допомогою якої можливе управління номерним фондом; бронювання номерів; управління розміщенням і виїздом гостей, розрахунками з ними; ведення програм лояльності гостей (історія гостя); управління тарифами та договірною політикою; планування та реєстрація надання додаткових послуг.
Servio	базовий модуль (реєстрація та поселення, врахування побажань гостя, бронювання номерів, відстеження гостей, створення електронних карток-ключів, фіксація повідомлень, управління персоналом та інше для оптимальної роботи портьє); модуль продажів; модуль бухгалтерії; модуль звітності і статистики.
ProHotel	багатовимірний аналіз OLAP; модуль експорту даних у бухгалтерські системи; системи контролю доступу (електронні замки); модуль зв'язку з системами управління рестораном; модуль зв'язку з фіскальними реєстраторами; SMS-розсилка; міні-бари; резервне збереження даних; віддалене керування системою; інтернет-звітність; інтернет-бронювання.
SuperHotel	бухгалтерський облік; врахування складу; планування закупівлі та оплати; підключення додаткових послуг; контроль роботи і отримання звітності віддалено; контроль потоку гостей у готелі; збереження інформації про клієнтів та впровадження бонусних програм; онлайн-бронювання номерів.
Fidelio V8	нове покоління систем керування для готелів.
OPERA EnterpriseSolution	система керування готелем
myfidelio.net	система бронювання он-лайн нового покоління.
FidelioSales&Catering	система автоматизації відділу продажів і маркетингу.
MaterialsControl	комплексна система для керування складським обліком, калькуляцією й інвентаризацією.
HRS Back Office	система керування бухгалтерією, складом і калькуляцією.
"handheld" термінали	нові мобільні технології від корпорації MICROS.

спілкування людей, що говорять різними мовами. Використання Skype Translator у готельному бізнесі може відкрити необмежені можливості для спілкування, взаємодії з гостями і спільної роботи по всьому світі, незалежно від географічного регіону та мови. Ця технологія може розширити клієнтську базу готелю без додаткових витрат на носіїв інших мов та підвищити рівень лояльності гостей до готелю [5].

На противагу глобальним системам бронювання, приєднання до яких коштує немалих грошей та практично є недосяжним для малих готелів та готелів, які не входять у міжнародні мережі, недавно з'явився новий сервіс для невеликих і незалежних готелів BookingSuite. Завдяки цьому сервісу готелі зможуть отримати новий веб-сайт без будь яких попередніх витрат, оплата від готелів становитиме лише 10% комісії за кожне бронювання, здійснене за допомогою сервісу. У великих глобальних систем бронювання комісія становить 25% від суми бронювання, а стандартна комісійна ставка Booking.com – 15%. Сервіс BookingSuite допоможе невеликим і незалежним готелям отримати свій власний сайт і вибудовувати свою онлайн-присутність без низки додаткових витрат, розробити та реалізувати план онлайн-маркетингу, просування та підвищення значущості готелю в рейтингу Google та інших пошукових системах. Крім того, сайти BookingSuite оптимізовані для мобільних пристроїв, а це важливий фактор в умовах активного використання смартфонів і планшетів для планування подорожей [5].

Інформаційні технології розвиваються у бік розширення доступності, здешевлення вартості, соціалізації, інтерактивності та глобальної присутності. Тому інформатизація вже давно не є синонімом великих затрат, які в довгостроковому періоді принесуть відсутність переваги та прибутку. А тому українські підприємства гостинності мають активувати свої зусилля з адаптації до нових умов інформаційної економіки, підвищити якість обслуговування та переорієнтувати свою діяльність на людину, на задоволення її потреб.

Висновки. Сфера готельно-ресторанного бізнесу – це той вид індустрії, який працює на благо людини, задовольняючи власні потреби. Це той потужний механізм, який невпинно розвивається і виходить на рівень провідних сфер соціально-економічного життя країни.

Роль маркетингу в готельно-ресторанному бізнесі полягає у тому, аби діяльність закладу відповідала бажаному та реальному попиту, а інтерес до компанії зростав із кожним днем. Саме маркетингові технології допомагають встановити тісний зв'язок із клієнтом, надати інформацію щодо його пріоритетів, уподобань та забаганок на рахунок сервісу ресторану. Максимально задовольнивши споживача, можна розраховувати на те, що у подальшій перспективі він вибере ваш заклад і, можливо, стане постійним клієнтом, зробивши непогану рекламу серед знайомих і колег. Якщо застосовувати сучасні інформаційні системи взаємодії з клієнтами, то це дасть змогу підвищити оперативність вирішення завдань: від продажів, бронювання, приймання й розміщення гостей, організації конференцій і банкетів та керування зв'язками із клієнтами до надання повних даних для фінансового контролю й управлінського обліку діяльності підприємства. Керівництво підприємств готельного бізнесу розуміє, що впровадження інформаційної системи маркетингу в готельний бізнес забезпечить конкурентні переваги на ринку, підвищить частку ринку, знизить загальні витрати, вдосконалить процес обслуговування, підвищить ефективність роботи окремих підрозділів та готелю загалом.

Список використаних джерел:

1. Ковальчук С.В. Сучасні тренди маркетингу гостинності. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2018. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/6725/1/7.pdf (дата звернення: 15.01.2020).
2. Пархименко В., Стреж В., Бондаренко М. Маркетинг інформаційних технологій: особливості і розробки електронного навчання. *Бізнес-Інформ.* 2018. URL: https://dis.ru/libreru/523/32999 (дата звернення: 09.01.2020).
3. Рожков И.В. Современные направления применения информационных технологий в маркетинге. *ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика*. 2013. No 1. С. 113–123.
4. Рега М.Г. Управління маркетинговою діяльністю підприємства готельно-ресторанного бізнесу. *Серія Економіка.* Випуск 1(1). 2016. URL: https://msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2016/02/1-4-1-2014-23.pdf (дата звернення: 05.01.2020).
5. Янчук Т.В. Сучасний механізм управління маркетинговою діяльністю з використанням інформаційних технологій. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* 2019. № 2. С. 379–384.

References:

1. Kovaljchuk S.V. Suchasni trendy marketynghu ghostynnosti. [Modern trends in hospitality marketing]. *Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu* [Khmelnitsky National University Newsletter]. 2018. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/6725/1/7.pdf (accessed 15 January 2020).
2. Parkhymenko V., Strezh V., Bondarenko M. Marketyngh informacijnykh tekhnologhij: osoblyvosti i rozrobky elektronnogho navchannja [Information technology marketing: features and development of e-learning]. *Biznes-Inform.* [Business Information]. 2018. URL: https://dis.ru/libreru/523/32999 (accessed 09 January 2020).
3. Rozhkov I.V. Sovremennye napravleniya primeneniya informatsionnykh tekhnologiy v marketinge [Modern IT applications in marketing.] *ETAP: Ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika* [PHASE: Economic theory, analysis, practice]. 2013. No 1. Pp. 113–123.
4. Regha M.Gh. Upravlinnja marketynghovoju dijaljnistju pidpryjemstva ghoteljno-restorannogho biznesu [Management of marketing activity of the hotel and restaurant business]. *Serija Ekonomika* [Economy Series]. Vypusk 1(1). 2016. URL: https://msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2016/02/1-4-1-2014-23.pdf (accessed 05 January 2020).
5. Janchuk T.V. Suchasnyj mekhanizm upravlinnja marketynghovoju dijaljnistju z vykorystannjam informacijnykh tekhnologhij [A modern information technology marketing management tool]. *Skhidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja* [Eastern Europe: Economy, Business and Governance]. 2019. № 2. Pp. 379–384.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

Аннотация. Статья посвящена вопросу необходимости использования маркетинговых технологий на предприятиях гостинично-ресторанного бизнеса. Рассмотрены проблемы гостинично-ресторанного бизнеса и туризма в Украине, которые становятся особенно актуальными в современных условиях экономического кризиса, а также определены направления их развития. Исследованы направления развития и применения маркетинговых технологий в хозяйственной деятельности учреждений гостинично-ресторанного бизнеса и туризма. В работе проведен анализ деятельности гостинично-ресторанного бизнеса, определена роль маркетинга в деятельности данной сферы, рассмотрены вопросы необходимости автоматизации предприятий гостиничного хозяйства, направления выбора программных продуктов, обосновано применение мер PR-технологий и результаты внедрения. Указано на основные PR-мероприятия, которые чаще всего используются предприятиями гостинично-ресторанного бизнеса для повышения эффективности своей деятельности и установление тесных связей с клиентами.

Ключевые слова: гостинично-ресторанный бизнес, маркетинг, маркетинговые технологии, PR- технологии, эффективность.

EFFICIENCY OF IMPLEMENTATION OF MARKETING TECHNOLOGIES ON ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

Summary. The article is devoted to the question of necessity of using marketing technologies in the enterprises of hotel and restaurant business. The problems of hotel and restaurant business and tourism in Ukraine, which are becoming especially urgent in the current conditions of economic crisis, are also considered, directions of their development are also defined. Highlights the issue of management of marketing activities HRB, examines the role of marketing in business. The questions regarding the successful operation of enterprises HRB and marketing service organization and market conditions. Also refers to the competition, tastes and preferences of consumers and the effectiveness of management. The main problems of functioning of hotel&restaurant business in Ukraine and abroad are considered. Innovative processes in the hotel&restaurant business in Ukraine are analyzed. The characteristic of developing special systems of work in hotels is given. The directions of development and application of marketing technologies in the economic activity of hotel and restaurant business and tourism institutions have been investigated. In the work the analysis of activity of hotel-restaurant business, the role of marketing in activity of this sphere is defined, the questions of necessity of automation of enterprises of hotel economy, direction of choice of software products, justified application of measures of PR-technologies and results of implementation are considered. Attention is focused on the development of marketing technologies, in recent years it has been quite rapid, which has contributed to the creation of a large number of rules and technologies. The correct application of marketing technologies provides invaluable assistance in the promotion and realization of goods, which in turn contributes to effective trade turnover, strengthening of the market and stabilization of the economy as a whole. These technologies are diverse, but the purpose of their use is to increase the competitiveness of the economic entity in the conditions of a market economy. The main PR-events, which are most often used by the hotel and restaurant business enterprises to increase the efficiency of their activities and establish close relations with customers, are mentioned.

Key words: Hotel-restaurant business, marketing, marketing technologies, PR- technologies, efficiency.

УДК 339.1
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-36

Симаков В. С.
Начальник фінансового відділу
ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»

Simakov Vladimir
PJSC "Novokramatorsky Engineering Factory"

ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ РОЗШИРЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ЯК СУБ'ЄКТАМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті проаналізовано потенційні можливості розширення управління підприємствами електронної комерції як суб'єктами інноваційного підприємництва в умовах глобалізації. Визначено перелік таких можливостей. Деталізовано сутність і значення кожної з них. Автоматизована, заснована на штучному інтелект, максимізація прибутку, ймовірно, буде працювати краще для середніх і великих продавців з великим обсягом транзакцій. Проте, малі підприємства електронної комерції також повинні пам'ятати про використання наявних даних про транзакції. Навіть не маючи підтримки вдосконалених алгоритмів, варто витрачати час на аналіз наявної інформації про клієнтів та її групування. Розумне використання даних також вкрай важливе для забезпечення найвищих стандартів безпеки та конфіденційності. З'ясовано, що стандартної електронної комерції як каталогу товарів вже не вистачає. Клієнти очікують нових товарів, вони не хочуть шукати пропозицію, вони віддають перевагу персоналізованій пропозиції, щоб знайти їх самі. Діючи нестандартно, поєднуючи цифровий та аналоговий досвід, досліджуючи нові території, наприклад, доповнену реальність, підприємства електронної комерції можуть посилювати власні конкурентні ринкові позиції. Наголошено, для збільшення продажі, варто запропонувати замовнику під час процесу закупівлі, крім базового продукту, додати у кошик додаткові товари чи послуги.

Ключові слова: потенційні можливості, управління підприємствами, електронна комерція, інноваційне підприємництво, глобалізація.

Актуальність теми. Усі важливі явища, пов'язані з торгівлею в Інтернеті, безпосередньо пов'язані з тенденціями, які включають технологічну революцію та поведінку споживачів, не стільки щодо покупок, як щодо звичок та життєвих потреб споживачів, таких як проведення вільного часу, пошук натхнення, інформації або спілкування з навколишнім середовищем.

Інновації в сфері електронної комерції, що реалізуються на рівні підприємств, можуть включати не тільки технології, але й управління, маркетинг та організацію. У молодих секторах, таких як сектор електронної комерції, конкуренція орієнтована на придбання нової технології продукції, яка дозволяє залучати клієнтів, які шукають інноваційні товари та послуги. Етап створення нового сектору, розпочатий з невідомих до цього часу технологій, є нетривалим. Однак його життєві цикли можна продовжити, інвестуючи не в нові покоління технології, а в інновації, що підвищують функціональність і довговічність продукту, а також в інновації, що знижують витрати на виробництво даного продукту [1, с. 215–217].

Виклад основного матеріалу. Організація управління інноваційною діяльністю з орієнтацією на потреби споживача дозволяє зменшити негативний вплив зовнішнього середовища на планування розвитку підприємств і виробництво конкурентоздатної продукції. Проте, характер зовнішніх впливів, обумовлений формуванням ринкової кон'юнктури, вимагає ухвалення управлінських рішень на основі специфіки конкретної сфери діяльності, зокрема – сфери електронної комерції.

Великий, зростаючий ринок електронної комерції приваблює всілякі нововведення: все менше часу йде між появою нових товарів на одному ринку та його адаптацією на зовсім іншому, також досить швидко поширюються у практиці підприємств електронної комерції управлінські рішення, що забезпечують оптимізацію та підвищення ефективності діяльності підприємств.

Забезпечення ринкової конкурентоспроможності визначає необхідність впровадження інноваційних управлінських рішень, які, з огляду на існуючий управлінський досвід, мають зосереджуватись на наступних проблемних сферах [2, с. 28–37; 3; 4]:

1. Пріоритетним питанням удосконалення системи управління підприємствами електронної комерції, на нашу думку, є формування ефективної стратегії бренду, яка б базувалась на виявленні певного способу посилення конкурентоспроможності у висококонкурентному середовищі (не тільки в продуктах, але і в плані взаємодії з клієнтами, особливо в соціальних медіа, та управлінні бізнесом).

2. Розвиток ринку та можливість придбання продуктів різних категорій в одному місці [5, с. 15–29; 6, с. 14–16]. Реалізація підприємством електронної комерції широкого переліку категорій товарів, так само як і поєднання пропозицій різних магазинів є ефективним інструментом залучення та утримання клієнтів, забезпечення стабільних довгострокових взаємин між клієнтами та підприємством.

Водночас, менші гравці (як завжди в ринковій грі) шукають новинок пропозиції та експлуатують вузькі ніші (наприклад, взуття з екологічних матеріалів замість широкого розміщення для всієї категорії «взуття»; навушники для аудіофілів замість усієї звукової системи).

Варто також розглянути приклад (принаймні в індустрії моди) оптимізації пошукової системи *Google Images* (іноді трафік звідти і конверсії можуть позитивно відобразитись на ефективності діяльності підприємства електронної комерції [7; 8; 9].

3. Адаптація пропозиції товарів до конкретних цільових груп. У межах даного напрямку доцільно здійснювати тестові розсилки, персоналізувати банери на сайті, щоб клієнт міг одразу побачити товар, який шукає [3]. Звичайно, такі рішення мають бути обґрунтованими та збалансованими, а також максимально персоніфікованими,

адже значною проблемою електронної комерції залишається значна спам-активність.

Персоналізація – це мистецтво надавати клієнтам конкретний досвід покупки, щоб збільшити кількість конверсій і, таким чином, збільшити продажі асортименту та отримати більший дохід [3]. Звичайно, вдосконалена персоналізація вимагає певних витрат, але це інвестиція, яка окупиться.

Популярні сьогодні *CRM* пропонують можливості для збору та обробки даних про клієнтів [10, с. 115–120]. Створюючи індивідуальний профіль клієнтів, підприємство електронної комерції зможе відповісти на питання про їх поведінку, вподобання під час покупки. Більш точна персоналізація не тільки дозволить збільшити обсяг продажів, вона також дозволить зменшити коефіцієнт відмови, збільшити маржу на продукцію або створити більшу лояльність серед клієнтів. Стосовно конкретних порад щодо персоналізації, то вони можуть полягати у наступному:

– Завдяки правильному відстеженню відвідувань є можливість запропонувати індивідуальним клієнтам унікальну пропозицію щодо продукту, який вони переглядали найдовше. Існує багато способів представлення такої пропозиції. Особливо ефективним способом може бути спливаюче вікно з пропозицією, коли клієнт хоче вийти з магазину, або банер, що пропонує спеціальну знижку, оснащену таймером, відлічуючи час до закінчення терміну дії пропозиції. Класична розсилка може бути ефективною за допомогою більш стандартних рішень для продуктів, які клієнт переглянув під час останнього відвідування магазину.

– Надання знижок клієнтам лише у випадку їх ефективності. Тобто, не слід надавати знижки клієнтам, які мають намір придбати товар за повною ціною [6, с. 15–17]. Знижки – це ефективний інструмент для збільшення конверсій, але зловживання можуть коштувати вам дорого. Завдяки збору та аналізу даних ви зможете правильно сегментувати своїх клієнтів та оцінити їхні звички щодо покупок. Це не тільки збільшить ваші доходи, але й допоможе збільшити маржу товару.

– Аналіз даних стосовно споживачів дозволить безпосередньо зв'язатися із ними. Великий вибір товарів може паралізувати клієнтів, які з часом можуть піти, нічого не купуючи [11, с. 105–108]. Замість того, щоб показувати своїм користувачам усі категорії, слід показувати ті, в яких вони найчастіше шукають товари або здійснюють покупки. Решту можна сховати під акуратно згорнутим розділом "див. Більше". Можна також виділити кількість нових продуктів, доданих на сайт з моменту останнього відвідування клієнта, або показати лише ті товари, які за своїми параметрами можуть відповідати очікуванням клієнта на основі аналізу його попередніх покупок.

4. Одним з пріоритетів розвитку системи управління підприємствами електронної комерції є удосконалення способів та підвищення швидкості доставки. Замовник стає все більш вимогливим з точки зору часу доставки замовленої продукції [12, с. 26–29; 13, с. 40–45]. Що більше варіантів доставки існує, тим краще.

Таким чином, на думку автора, оптимізація управління підприємствами електронної комерції передбачає активне задіяння інструментарію транспортної логістики, що дозволяє оптимізувати маршрути перевезення та забезпечити найшвидші терміни доставки товару, замовленого в інтернет-магазині.

5. Доцільно зосередитися на підвищенні ефективності реклами продукції, що реалізує підприємство електронної комерції та самого підприємства. Так, продуктова рекламна кампанія Google – ефективне рішення для магазинів із невеликим асортиментом, а також для електронної комерції з широкою пропозицією [14].

Пошукова система на основі ключового слова, вказаного споживачем, готує для нього пропозицію [12, с. 25–27]. У той же час управління кампаніями здійснюється не за допомогою ключових слів, а за допомогою атрибутів продукту, на основі яких *Google* генеруватиме ключові слова, створюючи своєрідну персоналізацію підприємства електронної комерції та продукції, що воно реалізує в пошуковій системі (реклама не доходить до випадкових людей).

6. Переміщення значного обсягу трафіку інформації стосовно замовлень підприємства електронної комерції на мобільні пристрої, що обумовлюється змінами у поведінці, звичках та очікуваннях користувачів. *Google* робить великий акцент на покращенні результатів пошуку для мобільних пристроїв. І це не випадково.

Покупки мобільних телефонів стають все більш популярними. Очікується, що їх частка в інтернет-магазинах сягне 72,9% у 2021 році. Для електронної комерції важливо створити хороший шлях для покупок для мобільних пристроїв. Це ще важливіше в умовах конкуренції та наявності великих ринків збуту.

Добре розроблений та впроваджений мобільний додаток, що дозволяє швидко та безпечно робити покупки, може визначати зростання продажів. Це важливо з точки зору як молодих споживачів, що не ділять своє життя на два світи, офлайн та онлайн, так і для людей похилого віку, які все більше бажають використовувати потенціал цифрового світу.

7. Аналіз ключових слів також є основою для SEO. Будь-яка SEO-оптимізація повинна починатися з глибокого аналізу ключових слів. Для дослідження ключових слів важливо використовувати інструменти, які дають певну кількість пошуків заданої фрази.

Необхідно систематизувати зібрані ключові слова відповідно до їх значення для інтернет-магазину, використовувати найважливіші та релевантні ключові слова у заголовках та в головному тексті, оптимізувати весь вміст (тексти опису категорій, тексти опису продуктів та статті блогу) [15]. Однак слід пам'ятати, що текст сайту написаний, передусім, не для Google, а для користувача. Це означає, що слід використовувати ключові слова, щоб вони не мали негативного впливу на засвоєння змісту.

8. Велике значення для користувача має функціональність інтернет-магазинів: проста та зручна навігація, особливо на мобільних пристроях, і перш за все, простий процес придбання за найменшу кількість кроків спонукає клієнтів зробити покупку та повернутися до взаємодії підприємством електронної комерції у майбутньому. Важливим є також надійний, максимально широкий опис та параметризація продуктів, що крім ознайомлення з продуктом та прийняття рішення про покупку, має велике значення і для засобів індексування *Google* у процесі позиціонування [16; 14].

З огляду на це, на думку автора, доцільним є забезпечення оптимального співвідношення зручності користування та інформативності інтернет-ресурсів підприємства електронної комерції, що забезпечують презентацію продукції споживачам.

В цьому сенсі важливо впроваджувати креативні рішення стосовно дизайну та наповнення інтернет-сайтів, забезпечуючи максимальне задоволення потреб клієнтів у інформації про характеристики товарів, за умови одночасного досягнення мінімальної кількості дій з боку клієнтів для отримання такої інформації.

9. З точки зору пошукової оптимізації інтернет-магазинів сучасних підприємств електронної комерції важливо забезпечувати:

– правильне відображення сторінок на мобільних пристроях;

– отримання посилань на інтернет-магазин із тематично пов'язаних сайтів, які добре позиціонують себе (мають надійний профіль посилань, хорошу видимість в Google) замість масштабної каталогізації, посилань з профілів тощо;

– орієнтацію в процесі створення та розвитку інтернет-магазину підприємства електронної комерції на якість, а не на кількість: описи категорій та продуктів повинні бути добре адаптовані до намірів користувача та зосереджуватись на тематичному висвітленні (вичерпність теми та специфіки).

Поєднання рекламної активності з оптимізацією пошукових систем все ще є одним з найбільш ефективних методів збільшення продажів.

Жоден канал просування продукції та взаємодії з клієнтами не повинен вважатися абсолютно незалежним способом отримання замовлень. Розумне поєднання органічного трафіку з пошукових систем, маркетингу електронної пошти, *Google Ads* та *FB Ads* (включаючи ремаркетинг на основі хорошої сегментації) [14], разом з брендингом у соціальних медіа, є необхідною умовою розвитку сучасного підприємства електронної комерції [16; 17].

Для забезпечення ефективної індексації веб-сайтів, на нашу думку, слід також зосередитись на підвищенні продуктивності сторінки, завдяки чому сканування в магазині буде менш завантаженим, і, таким чином, забезпечить індексацію більшої кількості сторінок інтернет-магазину підприємства електронної комерції. В електронній комерції, крім головного меню, що належним чином планується (розповсюджуючи посилання там, де це потрібно), завжди варто робити ставку на зв'язок між подібними продуктами.

10. Використання віртуальних помічників, включаючи голосові помічники. Згідно з аналізом *Canalys*, у 2019 році по всьому світу було продано 100 мільйонів домашніх смарт-колонок. У 2020 році очікується продаж 225 мільйонів [18]. Використання голосових технологій, які вже є частиною ринкового стандарту, може мати два значення:

1) їх мета – швидке та цілодобове обслуговування клієнтів;

2) створення ефективної точки дотику на шляху до здійснення замовлення завдяки оптимізації голосового пошуку.

Це стає ще важливішим, оскільки останній алгоритм *Google* враховує контекст пошукової фрази, яка може впливати на до 10% усіх пошукових запитів. Отже, здається, що на початку 2020 року адаптація до змін, внесених *Google* [14], а також надання диверсифікованих джерел трафіку на сайт, може вплинути на ефективність діяльності підприємств електронної комерції.

11. Необхідним кроком для досягнення мети з точки зору управління взаємодією підприємства електронної комерції зі споживачами є оптимізація способів такої взаємодії. Так, внаслідок прогресуючого явища старіння населення та, певною мірою, стабілізації розширення обсягів ринку споживання в сфері електронної комерції за рахунок населення молодого віку, слід відзначити потребу заохочення до користування електронною комерцією, яка може заощадити людям час та стати зручним способом вибору найбільш конкурентоспроможних товарів та послуг.

Це, безумовно, пов'язано з використанням більш простих з легких способів оплати. Варто також згадати про можливості відстрочення платежу або продажу в кредит, що ж важливою альтернативою для потенційних споживачів, які з тих чи інших причин не користувались активно можливостями сервісів електронної комерції.

12. Для багатьох інтернет-магазинів трафік, отриманий за результатами пошукової системи, все ще буде вирішальним в умовах збільшення продажів. Справжнім тестом у 2020 році стане можливість швидкого аналізу та адаптації до постійних змін, що відбуваються в пошукових системах. Це може бути як чудовою можливістю використання, так і загрозою за відсутності швидкої реакції.

13. Правильне використання структурованих даних є важливим аспектом, який підвищує привабливість інтернет-магазинів [19]. Наприклад, впроваджуючи структуровані дані поширених запитань, підприємства електронної комерції мають можливість представити користувачам відповіді на важливі питання, такі як: деталі доставки, види оплати, обмін товару або повернення коштів. Інформація, що надається безпосередньо в пошуковій системі, значно полегшить та прискорить отримання найважливішої інформації про процес продажу, що підвищить довіру до постачальника.

14. Ефективність складських логістичних процесів, способи доставки, час виконання та надійність мають великий вплив на бізнес підприємства електронної комерції. Скорочуючи терміни доставки або пропонуючи доставку в один день на певній території, підприємство збільшує шанси на отримання обороту та залучення більшої кількості клієнтів.

15. Використання в управлінні підприємствами електронної комерції системи машинного навчання та елементи штучного інтелекту, які вже доступні фахівцям, що працюють над електронними маркетинговими кампаніями. За останні три роки розвиток рекламних засобів, таких як *Google Ads* та *Facebook Ads* у галузі машинного навчання є особливо значним [14].

На думку автора, зазначені новітні технологічні рішення здатні суттєво оптимізувати діяльнсіть підприємства електронної комерції, забезпечуючи економію ресурсів за одночасного підвищення швидкості та якості обробки інформації в процесі обробки запитів користувачів та реалізації продукції підприємства.

16. Управління реалізацією продукції підприємствами електронної комерції в сучасних умовах – це насамперед консолідація та управління даними [3]. Без необхідного обсягу структурованих якісних даних важко реалізувати ефективну сегментацію та персоналізацію пропозиції.

Автоматизована, заснована на штучному інтелект, максимізація прибутку, ймовірно, буде працювати краще для середніх і великих продавців з великим обсягом транзакцій. Проте, малі підприємства електронної комерції також повинні пам'ятати про використання наявних даних про транзакції. Навіть не маючи підтримки вдосконалених алгоритмів, варто витрачати час на аналіз наявної інформації про клієнтів та її групування. Розумне використання даних також вкрай важливе для забезпечення найвищих стандартів безпеки та конфіденційності.

Отже, прозорість, легка навігація, інтуїтивність, якісна мобільна версія, система рекомендацій, найпопулярніші види платежів є основою ефективності інтернет-магазину на даний момент.

Особливу увагу слід приділити мобільним користувачам, частка яких в Інтернет-продажах постійно збільшується. Презентація продукту та детальний опис, який дозволить користувачеві визначити, чи відповідає цінність продукту його потребам, має велике значення.

Водночас, точне маркетингове повідомлення на основі поведінкової сегментації або навіть персоналізації працю-

- ✓ Формування ефективної стратегії бренду
- ✓ Розвиток ринку та забезпечення можливості придбання продуктів різних категорій в одному місці для великих підприємств електронної комерції
- ✓ Експлуатація вузьких ніш, спеціалізація для малих та середніх підприємств електронної комерції
- ✓ Адаптація пропозиції товарів до конкретних цільових груп
- ✓ Удосконалення способів та підвищення швидкості доставки
- ✓ Підвищення ефективності реклами продукції
- ✓ Переміщення значного обсягу трафіку інформації стосовно замовлень підприємства електронної комерції на мобільні пристрої
- ✓ Пошукова оптимізація
- ✓ Покращення функціональності інтернет-магазинів
- ✓ Використання віртуальних помічників
- ✓ Оптимізація способів взаємодії між підприємством та споживачами
- ✓ Правильне використання структурованих даних
- ✓ Забезпечення ефективності складських логістичних процесів
- ✓ Використання в управлінні підприємствами електронної комерції системи машинного навчання та елементів штучного інтелекту
- ✓ Консолідація та управління даними

Рис. 1. Потенційні можливості розширення управління підприємствами електронної комерції

Джерело: складено автором

ватиме ефективніше, ніж масова взаємодія з аудиторією та традиційна реклама в ЗМІ. Отже, децентралізація та індивідуалізація пропозиції – це ефективний спосіб збільшити продажі та частково стати незалежними від монополістів електронної комерції.

Також важливим є ефективний та швидкий контакт з клієнтом, наприклад, на основі чатів, що покращить процес продажу в Інтернеті [19]. Натомість, на нашу думку, слід уникати використання занадто великої кількості дорогих інструментів, наприклад для аналізу даних, що може трохи сприяти збільшенню продажів, але зменшити маржу через високі витрати.

Стандартної електронної комерції як каталогу товарів вже не вистачає. Клієнти очікують нових товарів, вони не хочуть шукати пропозицію, вони віддають перевагу персоналізованій пропозиції, щоб знайти їх самі. Діючи нестандартно, поєднуючи цифровий та аналоговий досвід, досліджуючи нові території, наприклад, доповнену реальність, підприємства електронної комерції можуть посилювати власні конкурентні ринкові позиції.

Важливо також створити та зміцнити власний комерційний бренд, постійно підтримуючи та підвищуючи лояльність клієнтської бази. Водночас, потрібно бути уважними щодо стратегії, яка значною мірою базується на використанні підприємствами електронної комерції потенціалу таких пошукових систем, як *Google*, через те, що подібна надмірна зорієнтованість на певному ресурсі може мати наслідком недостатню стабільність запланованих заходів на майбутнє та значну залежність від частих змін алгоритмів позиціонування, а також зупинка трафіку клієнтів всередині самої пошукової системи.

Успіх підприємства електронної комерції суттєво залежить від асортименту товарів, що воно реалізує, який, звичайно, повинен найкраще відповідати очікуванням клієнтів.

Що стосується ринкових або великих інтернет-магазинів, то пріоритетом є найширший асортимент, а в спеціалізованих магазинах – найглибший. На основі аналізу поведінки користувачів в Інтернеті та поза ним можна обрати правильну, відповідну пропозицію.

Щоб збільшити продажі, варто запропонувати замовнику під час процесу закупівлі, крім базового продукту, додати у кошик додаткові товари чи послуги. Це порівняно недорогий та ефективний спосіб збільшити продаж електронної комерції. Слід зважати на те, що продажі в Інтернеті значною мірою консолідуються в межах великих порталів. Вони накладають свої правила і збирають високі комісії за транзакції.

Чітко визначивши форму подання пропозицій, вони заважають окремим продавцям виділятися, водночас сприяючи руйнівній ціновій конкуренції. Завдяки величезній кількості даних про транзакції портали можуть легко поставити свої інтереси вище інтересів своїх продавців, що часто спостерігається в антимонопольній діяльності проти них.

За цих умов продавці повинні підкреслювати свою роль експертів та виділятися з натовпу, залучати відповідні інтернет-медіа, агентів впливу, контент-маркетинг з максимально великим акцентом на відеоконтент.

На рис. 1 зведено результати проведеного дослідження та сформовано систему, що визначає потенційні можливості розширення управління підприємствами електронної комерції.

Таким чином, аналіз способів підвищення ефективності управління підприємствами електронної комерції показав, що ключовим фактором зростання продажів, і насамперед отримання даними підприємствами додаткових прибутків від реалізації продукції є автоматизація діяльності та процесів. Активне використання інструментів підтримки, доступних на ринку, наприклад, на основі штучного інтелекту, є дуже важливим для електронної комерції.

Керуючись зазначеними на рис. 1 векторами та переліком потенційних можливостей розширення управління підприємствами електронної комерції, варто реалізувати управлінські рішення, які забезпечуватимуть цінність пропозиції підприємства для покупців. Безумовно, такі рішення будуть використовуватися насамперед великими гравцями, але дрібні також повинні слідувати цій тенденції.

У той час як лідери ринку, що обслуговують тисячі замовлень, мають зосередитись на автоматизації, менші можуть зосередитись на побудові більш тісних відносин із клієнтами.

Важливо здійснювати вдосконалення управління підприємствами електронної комерції постійно, циклічно, базуючись на внутрішньому аналізі та спостереженнях на ринку та довгостроковому стратегічному погляді на розвиток підприємства в умовах глобалізації та постійних змін у технологіях, потребах та очікуваннях споживачів.

Варто скористатися підтримкою компаній, що спеціалізуються на он-лайн маркетингу, аналітиці чи продажах електронної комерції, а також використовувати наявні на ринку платформи та сервіси, що фокусують трафік клієнтів і допомагають генерувати більше продажів.

Водночас, слід зазначити, що не існує універсальних, а тим більше простих, швидких способів збільшення продажів підприємства електронної комерції. Кожен бізнес – унікальний до певної міри, й те, що працює для одного магазину, не завжди буде працювати для іншого. Однак є орієнтир, яке повинно бути першорядним для кожного бізнесу – забезпечення потреб клієнтів, що може реалізовуватись на практиці з використанням запропонованої автором системи векторів розвитку, що значною мірою розкривають потенційні можливості розширення управління підприємствами електронної комерції в сучасних ринкових умовах.

Список використаних джерел:

1. Семенова В. Г., Обертайло М. В. Інноваційно-інвестиційний розвиток – основа конкурентоспроможності промислових підприємств. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрямки підвищення: [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
2. Юдін О. М. Системи електронної комерції: створення, просунення розвиток: монографія / О. М. Юдін, М. В. Макарова, Р. М. Лавренюк. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 201 с.
3. The Next Level of Personalization in Retail / BCG [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bcg.com/publications/2019/next-level-personalization-retail.aspx
4. Understanding the Rise of PWAs in Ecommerce: How Brands Can Benefit from a Progressive Frontend [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bigcommerce.com/blog/pwa/
5. Шалева О. І. Електронна комерція / Шалева О. І. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. 216 с.
6. Дворецкий Д. Ю., Жарникова В. В., Соболева-Терещенко Е. А. Особенности программ лояльности сегмента B2B на рынке высокотехнологичных товаров. Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences, 2019, p. 14–18.

7. Google Images [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://images.google.com/
8. Google Images [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://googlepress.blogspot.ru/2004/02/google-achieves-search-milestone-with.html
9. Loup Ventures Says 75% of U.S. Households Will Have Smart Speakers by 2025, Google to Surpass Amazon in Market Share [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://voicebot.ai/2019/06/18/loup-ventures-says-75-of-u-s-households-will-have-smart-speakers-by-2025-google-to-surpass-amazon-in-market-share/
10. Тардаскіна, Т. М. Електронна комерція [Текст]: навч. посібник / Т. М. Тардаскіна, Є. М. Стрельчук, Ю. В. Терешко. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с.
11. Power, D. Determinants of business-to-business e-commerce implementation and performance: A structural model. Supply Chain Management: An International Journal, 2005, 12(2), 104–115.
12. Маловичко С. В. Еквіфінальні перетворення у часі та зміна базових контурів електронної торгівлі підприємств. Економічний простір. 2015. Вип. 98. С. 25–34.
13. Comberg C., Velamuri V. K. The introduction of a competing business model: the case of eBay. International Journal of Technology Management. 2017. Vol. 73. Issue 1–3. P. 39–64.
14. Google Analytics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://analytics.google.com/analytics/web/
15. 5 Reasons eCommerce Product Videos Will Increase Sales [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.builderfly.com/5-reasons-ecommerce-product-videos-will-increase-sales
16. How to Reach the Right Audience with Digital Marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bigcommerce.com/blog/how-to-reach-the-right-audience-with-digital-marketing/
17. Roberts M. L. Internet Marketing: Integrating Online and Offline Strategies in a Digital Environment / M. L. Roberts, D. Zahay. – Publisher: Cengage. 2017. 512 p.
18. Canalys – The leading global technology market analyst firm [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.canalys.com/
19. Ecommerce Statistics for 2020 – Chatbots, Voice, Omni-Channel Marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kinsta.com/blog/ecommerce-statistics/

References:

1. Semenova V. H., Obertailo M. V. Innovatsiino-investytsiinyi rozvytok – osnova konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpryiemstv. Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka rivnia ta napriamky pidvyshchennia: [monohrafiia / za zah. red. O. H. Yankovoho]. – Odesa: Atlant, 2013. – 470 s.
2. Iudin O. M. Systemy elektronnoi komertsii: stvorennia, prosunennia rozvytok: monohrafiia / O. M. Yudin, M. V. Makarova, R. M. Lavreniuk. – Poltava: RVV PUET, 2011. – 201 s.
3. The Next Level of Personalization in Retail / BCG [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.bcg.com/publications/2019/next-level-personalization-retail.aspx
4. Understanding the Rise of PWAs in Ecommerce: How Brands Can Benefit from a Progressive Frontend [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.bigcommerce.com/blog/pwa/
5. Shaleva O. I. Elektronna komertsiia / Shaleva O. I. Navch. posib. – K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2011. 216 s.
6. Dvoretskyi D. Yu., Zharnykova V. V., Soboleva-Tereshchenko E. A. Osobennosty prohramm loialnosty sehmenta V2V na rynke vysokotekhnolohychnykh tovarov. Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences, 2019, p. 14–18.
7. Google Images [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://images.google.com/
8. Google Images [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://googlepress.blogspot.ru/2004/02/google-achieves-search-milestone-with.html
9. Loup Ventures Says 75% of U.S. Households Will Have Smart Speakers by 2025, Google to Surpass Amazon in Market Share [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://voicebot.ai/2019/06/18/loup-ventures-says-75-of-u-s-households-will-have-smart-speakers-by-2025-google-to-surpass-amazon-in-market-share/
10. Tardaskina, T. M. Elektronna komertsiia [Tekst]: navch. posibnyk / T. M. Tardaskina, Ye. M. Strelchuk, Yu. V. Tereshko. – Odesa: ONAZ im. O.S. Popova, 2011. – 244 s.
11. Power, D. Determinants of business-to-business e-commerce implementation and performance: A structural model. Supply Chain Management: An International Journal, 2005, 12(2), 104–115.
12. Malovychko S. V. Ekvifinalni peretvorennia u chasi ta zmina bazovykh konturiv elektronnoi torhivli pidpryiemstv. Ekonomichnyi prostir. 2015. Vyp. 98. S. 25–34.
13. Comberg C., Velamuri V. K. The introduction of a competing business model: the case of eBay. International Journal of Technology Management. 2017. Vol. 73. Issue 1–3. P. 39–64.
14. Google Analytics [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://analytics.google.com/analytics/web/
15. 5 Reasons eCommerce Product Videos Will Increase Sales [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.builderfly.com/5-reasons-ecommerce-product-videos-will-increase-sales
16. How to Reach the Right Audience with Digital Marketing [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.bigcommerce.com/blog/how-to-reach-the-right-audience-with-digital-marketing/
17. Roberts M. L. Internet Marketing: Integrating Online and Offline Strategies in a Digital Environment / M. L. Roberts, D. Zahay. – Publisher: Cengage, 2017. 512 p.
18. Canalys – The leading global technology market analyst firm [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.canalys.com/
19. Ecommerce Statistics for 2020 – Chatbots, Voice, Omni-Channel Marketing [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://kinsta.com/blog/ecommerce-statistics/

POTENTIAL OPPORTUNITIES FOR EXPANDING THE MANAGEMENT OF E-COMMERCE ENTERPRISES AS SUBJECTS OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Summary. In the article the potential opportunities for expanding the management of e-commerce enterprises as subjects of innovative entrepreneurship in the context of globalization is analyzed. The list of such possibilities is defined. The essence and meaning of each of them are detailed. Automated, artificial intelligence-based profit maximization is likely to work better for medium and large vendors with large transactions. However, small e-commerce businesses also need to keep in mind the use of available transaction data. Even without the support of advanced algorithms, it is worth spending time analyzing the available information about customers and its grouping. The judicious use of data is also crucial to ensuring the highest standards of security and privacy. It has been found that standard e-commerce as a catalog of goods is no longer enough. Customers expect new products, they do not want to look for an offer, they prefer a personalized offer to find them themselves. By acting non-standardly, combining digital and analog experiences, exploring new territories, such as augmented reality, e-commerce companies can strengthen their own competitive market position. It is emphasized that in order to increase sales, it is necessary to offer the customer during the purchase process, in addition to the basic product, to add additional goods or services to the basket. This is a relatively inexpensive and effective way to increase e-commerce sales. It should be borne in mind that online sales are largely consolidated within large portals. They enforce their rules and collect high transaction fees. It is concluded that there are no universal, much less simple, fast ways to increase sales of e-commerce. Every business is unique to some degree, and what works for one store will not always work for another. However, there is a guideline that should be paramount for every business – meeting customer needs, which can be implemented in practice using the proposed system of vectors of development, which greatly reveal the potential for expanding the management of e-commerce in today's market conditions.

Key words: potential opportunities, enterprise management, e-commerce, innovative entrepreneurship, globalization.

УДК 330.1.17.9
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-29-37

Станіславик О. В.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Одеського національного політехнічного університету

Stanislavyk Olena
PhD, Associate Professor of the Department of Management
Odessa National Polytechnic University

КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Анотація. Структурно-функціональні та соціально-економічні перетворення, які розгорнулися у національному просторі, обумовлюють необхідність сучасного якісного підходу до всіх сфер теорії та практики формування конкурентоспроможності у промисловому комплексі країни. Становлення та розвиток ринкових відносин, трансформаційні процеси у національній економіці зажадало докорінної перебудови економічного мислення щодо конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, пошуку нестандартних, ефективних механізмів, моделей і засобів задоволення потреб споживачів промислової продукції та виявлення стратегічних, соціально-економічних напрямів розвитку внутрішньогалузевого бізнес-середовища. Зазначені аспекти виокремлюють завдання для промислового комплексу та її господарюючих сегментів – запровадження стратегічних перетворень в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу, що дозволить забезпечити адаптивно-функціональний розвиток галузі та формування нових конкурентних переваг.

Ключові слова: концепція стратегічних перетворень, система забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу, структурно-функціональні перетворення, соціально-економічні перетворення, адаптивно-функціональний розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Міжнародний досвід показує, що здатність генерувати та запроваджувати стратегічні перетворення є суттєвим фактором ефективного функціонування та динамічного розвитку господарюючих суб'єктів.

Термін «перетворення» як категорія філософського дискурсу пояснюється як велика зміна на краще, перетворення з одного виду в інший, з однієї форми в іншу. Відповідно з локалізацією перетворень у часі та просторі, виокремлюють перетворення у часі та просторі.

Характер перетворень у промисловому комплексі візуалізується у вигляді необоротних й оборотних, організованих або самоорганізованих, спрямованих або спонтанних, внутрішні та зовнішні, однокомпонентні та мультикомпонентні. Будь-які перетворення у промисловому комплексі корелюють з чимось інваріантним або стійким, а також інваріантні сегменти припускають варіативне або мінливе.

Таким чином, перетворення у промисловому комплексі – це процес фундаментальної зміни у механізмах і моделях функціонування промислового комплексу, які викликані умовами зміни обстановки. Зміна – це поступовий процес переходу промислового комплексу на новий рівень з використанням існуючих концепцій.

Таким чином, під стратегічними перетвореннями в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу слід розуміти систему цілеспрямованих рішень, заходів та дій з максимальним використанням наявного економічного потенціалу й конкурентних переваг у внутрішньогосподарському середовищі та їх нарощування на сучасних ринкових принципах і підходах, що призводять до якісно нового стану господарської діяльності та галузевих об'єктів, що характеризується високою ефективністю та конкурентоспроможністю.

Метою статті є розробка стратегічних перетворень у системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу, що дозволить забезпечити адаптивно-функціональний розвиток галузі та формування нових конкурентних переваг.

Результати дослідження. На думку, Р. Фатхутдінова «система забезпечення конкурентоспроможності є методологією досягнення конкурентоспроможності кожного об'єкту» [30].

Доцільність реалізації стратегічних перетворень в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу пов'язана з необхідністю використання збереженого виробничого, технічного, технологічного та інтелектуального потенціалу у внутрішньогалузевому середовищі, який може бути ефективно задіяний при адекватному інвестуванні, що забезпечить зростання конкурентоспроможності вітчизняних виробників промислової продукції та стратегічного розвитку галузі.

Фокус стратегічних перетворень – означає навести різкість на фактично досягнутий рівень розвитку промислового комплексу та найбільш точно встановити мету перетворень для забезпечення його конкурентоспроможності, подальшого стійкого розвитку або запобігання організаційно-функціональним пасткам (виведення з кризових ситуацій). Таким чином, можна сформулювати можливі фокуси стратегічних перетворень для промислового комплексу:

– забезпечення конкурентоспроможності;
– забезпечення стійкого розвитку;
– запобігання організаційно-функціональним пасткам;
– виведення з кризових ситуацій.

Фокус стратегічних перетворень в аспекті акселерації розвитку промислового комплексу на основі концепції конкурентоспроможності візуалізований на рис. 1.

Обраний фокус встановляє пріоритетну мету перетворень в діапазоні від акселерації конкурентоспроможності до стійкого розвитку промислового комплексу.

В основі концепції стратегічних перетворень у системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу вагоме значення має класифікація стратегічних перетворень. Основною ознакою класифікації є її комплексність, системність і еволюційний підхід до трансформації промислового комплексу. Особливу увагу необхідно зосередити на стратегічних перетвореннях різної організаційно-функціональної орієнтації, що реалізуються в масштабі промислового комплексу.

Класифікація стратегічних перетворень в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу наведена в табл. 1.

Промисловий комплекс, як складна динамічна система національної економіки в рамках тенденції до стійкості, створює внутрішні імпульси розвитку у господарському середовищі, а така внутрішня енергія є основним джерелом еволюційних процесів у промисловому комплексі країни.

Дослідження наукового дискурсу щодо дихотомічного розуміння стратегічних перетворень у промисловому комплексі дозволив сформувати авторську концептуальну схему трактування даного поняття у розрізі «стратегічних перетворень як процес» та «стратегічні перетворення як результат».

Стратегічний розвиток – це досягнення стратегічних цілей промислового комплексу за рахунок формування нової структури та виходу на інший якісний рівень системоутворюючих компонентів в господарському середовищі. Тому, стратегічний розвиток промислового комплексу – це процес стратегічно-орієнтовного, незворотнього, закономірного, небезпідставного та спрямованого переходу промислового комплексу від одного якісного стану до іншого, який забезпечить його конкурентоспроможність.

Тому, базова ідея концепції стратегічних перетворень в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу в рамках теорії стратегічного менеджменту полягає в тому, що зовнішнє середовище промислового комплексу в цілому та його господарські сегменти зазнають певної природної еволюції за якою посилюються нестабільні умови функціонування та розвитку. Дана тенденція простежується у посиленні диференційованості споживчого попиту на ринку промислової продукції, прискоренні під тиском конкуренції темпів її оновлення.

Таким чином, стратегічні перетворення в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу – це принципова конструктивна або деструктивна реконфігурація внутрішньогалузевих бізнес-модельних, структурно-функціональних та інших підсистем промислового комплексу, які забезпечать його конкурентоспроможність. З позиції процесного підходу, стратегічні перетворення в системі конкурентоспроможності промислового комплексу – це процес перетворення підсистем про-

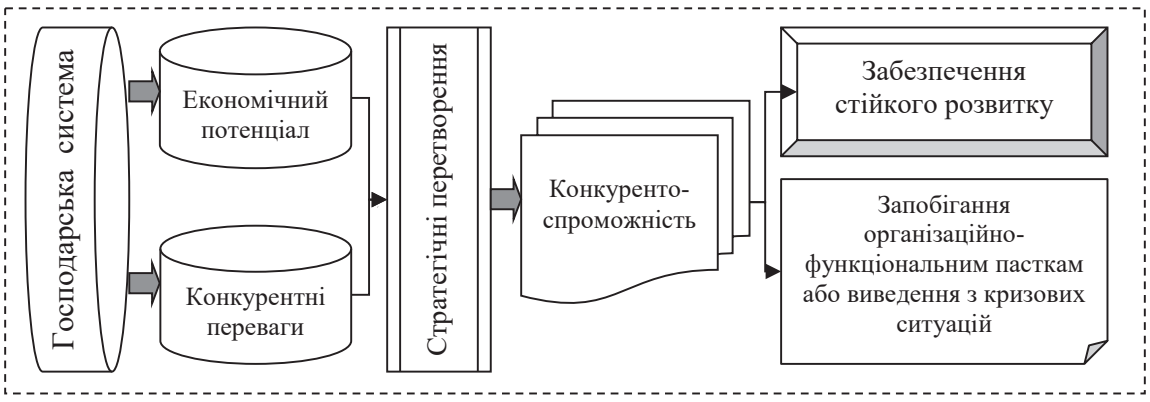

Рис. 1. Фокус стратегічних перетворень в аспекті акселерації розвитку промислового комплексу на основі концепції конкурентоспроможності

Таблиця 1

Класифікація стратегічних перетворень в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу

№ п/п	Класифікаційні ознаки	Види стратегічних перетворень
1	2	3
1	Ступінь перетворень	– трансформаційні; – розвиваючі
2	Концептуальність	– науковість; – об'єктивність; – законність
3	Методологічність	– збалансованість; – системність; – комплексність; – адаптивність
4	Предмет перетворень	– структурні; – технологічні; – операційна діяльність
5	Функціональна орієнтація	– розвиток інноваційної діяльності; – конкурентоспроможність; – інституційні перетворення; – орієнтація на персонал; – розвиток інвестиційної діяльності
6	Способи здійснення перетворень	– еволюційні; – революційні
7	Комплексність перетсоврень	– комплексне перетворення; – функціональне перетворення
8	Організаційні	– пріоритетність; – децентралізаційність; – сегментність
9	Джерела, які спонукають до перетворень	– екзогенні; – енгдогенні; – змішані
10	Економічні	– варіантність; – ефективність; – ризиковість
11	Соціальні	– демократичність; – легітимність; – соціальність
12	Вплив на ієрархію стратегій	– зміни у внутрішньогалузевій стратегії; – зміни в конкурентній стратегії; – зміни у функціональній стратегії
13	Результат впровадження перетворення	– прогресивні; – регресивні; – комбіновані
14	Термін реалізації	– безперервні; – середнєстрокові; – довгострокові

мислового комплексу, який спричиняє мультиваріативний вплив на його стратегію розвитку з обов'язковим урахуванням аспектів конкурентоспроможності.

Стратегічні перетворення в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу необхідно здійснювати з урахуванням стану і динаміки екзогенних та екзогенних факторів, які визначають її рівень стратегічного розвитку:

– факторних властивостей, тобто конкретних факторів необхідних для успішної конкуренції у промисловому комплексі країни;

– стану та розвитку людського капіталу у національному макроекономічному середовищіастивостей, тобто конкретних факторів необхідних для успішної конкуренції у промисловому комплексі країни;

– стану внутрішнього і зовнішнього попиту на результати внутрішньогалузевої операційної діяльності;

– рівня розвитку внутрішньогалузевої та міжгалузевої кооперації, з урахуванням національного та міжнародного рівня;

– конкурентного середовища на ринку промислової продукції, що дозволяє управляти конкурентоспроможністю результатами операційної діяльності в умовах транспарентного суперництва.

Перераховані фактори, які впливають на стратегічні перетворення в системі конкурентоспроможності промис-

лового комплексу, кожен окремо або всі разом створюють середовище, у якому функціонує промисловий комплекс та його господарські одиниці, тому з метою отримання та утримання конкурентних позицій потрібно мати перевагу за всіма перерахованими складовими.

Функціонування та стратегічний розвиток промислового комплексу підпорядковується об'єктивним законам, як загальнофілософським, так і соціально-економічним, і проявляється як процес певної стійкості та мінливості.

Необхідно відмітити, що важко передбачуваність зовнішніх умов функціонування у макроекономічному середовищі призводить до необхідності зміни загальної концепції стратегічного розвитку та конкурентної стратегії промислового комплексу, а потім до зміни відповідних стратегічних характеристик.

Концепція стратегічних перетворень в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу є своєрідним системним інтегратором – цілісного економічного суб'єкта, який об'єднує у часі і відповідному просторі різноманітні соціально-економічні процеси і використовує системні, синергетичні, багатоваріативні та мультиплікативні ефекти, тому системним інтегратором у сучасних трансформаційних умовах повинен бути промисловий комплекс країни, який забезпечить конкурентоспроможність господарських одиниць на всіх рівнях.

Необхідно також зазначити, що функції відповідних інституцій (державних, регіональних, територіальних) у стратегічних перетвореннях промислового комплексу полягають у створенні сприятливих умов для успішного функціонування всіх господарюючих одиниць в галузі за рахунок формування ефективної промислової політики на всіх рівнях, яка відповідатиме змінам сучасної економіки, яка орієнтується на Стратегію Індустрії 4.0.

Індустрія 4.0 (Industry 4.0) – наступний етап цифрової трансформації виробничих суб'єктів, що супроводжується прискореним впровадженням технологій, таких як промисловий інтернет речей, аналітика великих даних, штучний інтелект, нове покоління роботів, доповнена реальність тощо. Разом це призведе до кращої синергії IT та OT, зміни бізнес-моделей і значного прискорення інноваційного розвитку [8].

Під механізмом реалізації стратегічних перетворень у промисловому комплексі пропонується розуміти комплекс послідовних взаємопов'язаних управлінських стандартів, заходів і проектів, які охоплюють весь цикл стратегії розвитку та спираються на нормативні документи, систему методів, моделей, методик та засобів матеріального та організаційного спрямування, що забезпечить досягненню кінцевого результату. При цьому механізм реалізації стратегічних перетворень у промисловому комплексі повинен бути розроблений до формування його стратегії розвитку.

Стратегічні перетворення в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу повинні відбуватися з урахуванням принципів розподілу функцій регулювання та управління на відповідних рівнях: макро, мезо та мікрорівнях. Вони повинні відбуватися як в рамках всього промислового комплексу в цілому, так у його сегментних складових. Також необхідно відмітити, що стратегічні перетворення у промисловому комплексі необхідно узгоджено здійснювати за вертикаллю «галузь / господарський сегмент» та вирішуючи завдання макро-, мезо- і мікрорівнів. Завдання стратегічних перетворень макрорівня та мезорівня фокусуються на створенні сприятливого середовища для перетворень на макрорівнях.

На рис. 2 представлена розроблена автором структурно-логічна модель стратегічних перетворень у промисловому комплексі. Успіх реалізації стратегічних перетворень у промисловому комплексі визначається наявністю:

– стратегічної мети, тактичних цілей та оперативних дій;

– системи забезпечення – принципів, функцій та завдань;

– дослідження факторів, які впливають на стан промислового комплексу та його конкурентоспроможність;

– визначення мультиплікаційних орієнтирів стратегічних перетворень;

– реалізація стратегічних перетворень – процедури, регламент формат в контексті операційної, інноваційної та іншої діяльності;

– результати стратегічних перетворень – структурні, функціональні в контексті проміжних або остаточних;

– методи контролю стратегічних перетворень;

– оцінка ефективності стратегічних перетворень у промисловому комплексі;

– моніторинг ринку промислового комплексу та розвиток його конкурентоспроможності у макроекономічному середовищі.

Таким чином, концепція стратегічних перетворень в системі конкурентоспроможності промислового комплексу включає наступні аспекти:

– технологічний аудит необоротних активів та технологічної бази промислового комплексу метою оптимізації управління процесами його відновлення й оновлення;

– управління інноваційно-інвестиційною політикою у промисловому комплексі, яка спрямована на відновленню та розвитку необоротних активів в галузі;

– поетапна модернізація необоротних активів з метою забезпечення отримання конкурентоспроможних результатів операційної діяльності;

– розвиток галузевого споживчого ринку:

– розробка та виробництво конкурентоспроможних видів промислової продукції;

– застосування інноваційних промислових технологій;

– управління якістю внутрішньогалузевої операційної діяльності;

– розвиток механізмів ринкової внутрішньогалузевої та міжгалузевої кооперації та співробітництва.

– проведення необхідних структурно-функціональних перетворень у господарських сегментах промислового комплексу;

– реформування найбільших структуроутворюючих і соціально-вагомих господарських сегментів у напрямку підвищення їх стійкості, зниження витрат операційної діяльності та пошуку додаткового завантаження необоротних активів.

В умовах статичного мінливого зовнішнього середовища для підтримки конкурентоспроможності та стратегічної стійкості перед промисловим комплексом країни постає необхідність розвитку, рушійною силою якого виступають стратегічні перетворення, які забезпечать його конкурентоспроможність у глобальному середовищі, а фокус стратегічних перетворень не обмежується тільки забезпеченням процесів стійкого динамічного або антикризового його розвитку.

Стратегічні перетворення у системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу в залежності від часового критерію ефективності можуть спрямовуватись на підтримку адаптивного функціонування або розвитку внутрішньогосподарського середовища.

Необхідно пам'ятати, що метою стратегічних перетворень є забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу, а до основних факторів, які визначають його конкурентоспроможність, відносяться:

– конкурентоспроможність результатів операційної діяльності;

– імідж суб'єктів та об'єктів;

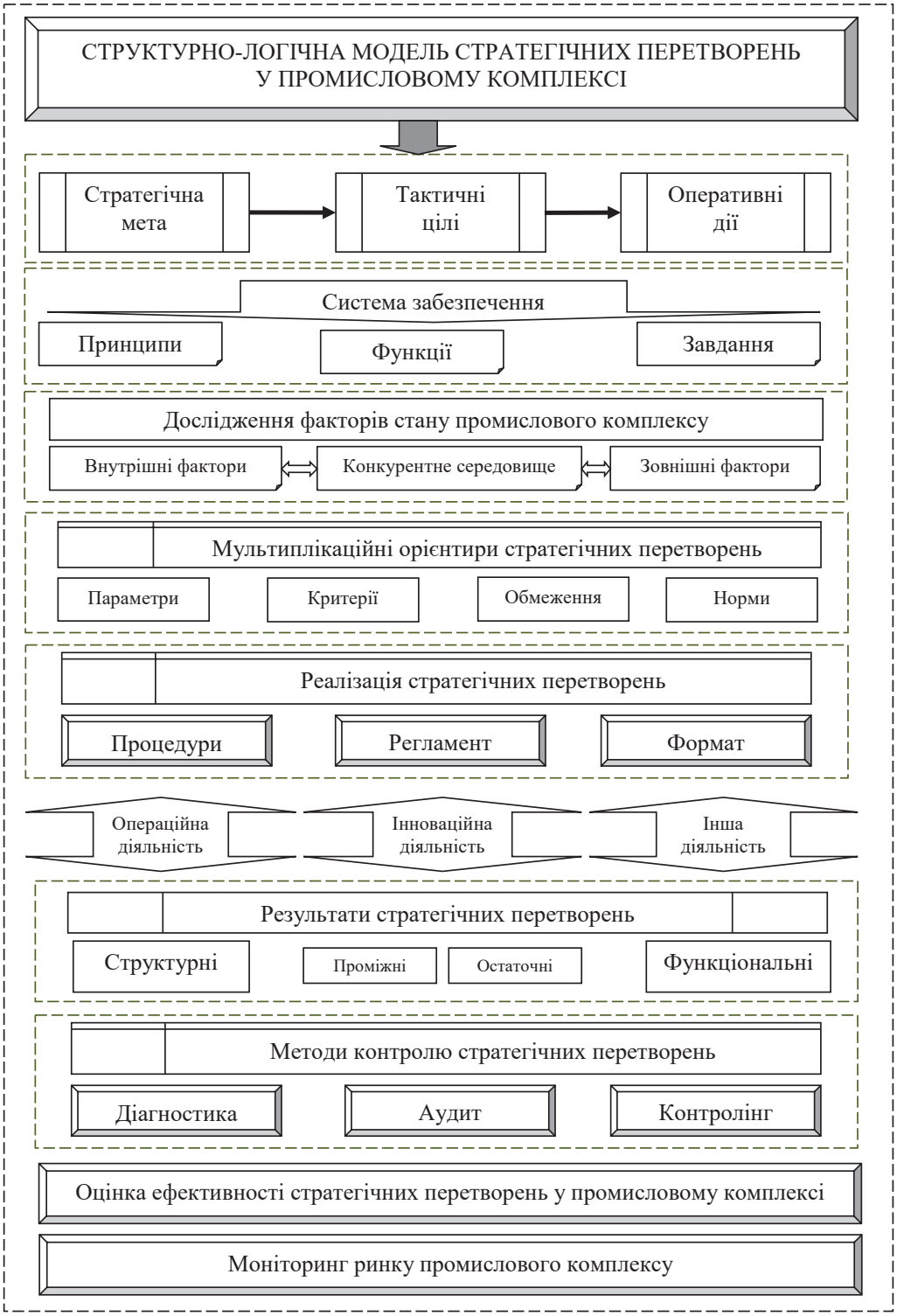

Рис. 2. Структурно-логічна модель стратегічних перетворень у промисловому комплексі

– рівень внутрішньогалузевої інноваційної діяльності;
– забезпеченість інвестиційними ресурсами;
– рівень розвитку внутрішньогалузевої та міжгалузевої кооперації;
– ринкова позиція у глобальному середовищі;
– потенціал конкурентоспроможності промислового комплексу та його господарських сегментів.

Сучасний характер і зміст управління стратегічними перетвореннями у промисловому комплексі країни вимагають необхідності формування і розбудови інституту партнерства на всіх рівнях. Важливим напрямом управління стратегічними перетвореннями в системі конкурентоспроможності промислового комплексу є застосування механізмів об'єднання зусиль стейкхолдерів всіх рівнів (державного, регіонального, територіального) щодо реалізації відповідних функцій співробітництво. Адже всі вони разом зацікавленні в стратегічному розвитку промислового комплексу, який забезпечує зростанні добробуту у національному суспільстві.

При реалізації стратегічних перетворень у промисловому комплексі необхідно враховувати важливість формування внутрішньогалузевого людського капіталу. Для цього необхідно формувати і розвивати кадровий потенціал з використанням компетентностного підходу та відповідати останнім досягненням науки і техніки комплексної системи безперервного професійного навчання і підвищення кваліфікації.

Необхідно погодитися з Ю. Мельником, що: «Досягнення стратегічної мети розвитку промисловості національної економіки можливо при певному виокремленні форм і методів регулювання та управління людськими ресурсами, а також при удосконаленні мотиваційної структури у сучасних трансформаційних умовах з врахуванням європейського вектору розвитку країни. Для цього необхідний комплексний цілеспрямований підхід до дослідження питань, які пов'язані з системою регулювання та управління суб'єктом промисловості, особливо у сегментних складових, де застосовується інтелектуальна, компетентностна й висококваліфікована праця найманих працівників» [1].

Тому, професійний людський капітал у промисловому комплексі повинен забезпечити на належному рівні процес стратегічних перетворень в системі конкурентоспроможності галузі. Досягнення стратегічного розвитку промивного комплексу та його конкурентоспроможності можливо при певному виокремленні форм і методів внутрішньогалузевого управління людськими ресурсами, а також при удосконаленні соціально-мотиваційного механізму в галузі.

У промисловому комплексі трудові ресурси повинні активно сприяти зростанню результатам операційної діяльності, а не протидіяти стратегічним перетворенням. Практичний досвід підтверджує, що тільки зацікавлена, особливо задоволена, особа у своїй роботі, може по-справжньому ефективно працювати і створювати додану вартість та приносити суспільно-значущу корисність [1].

Використання переваг у концепції стратегічних перетворень в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу дозволяє:

– зменшити до мінімуму негативні наслідки процесу стратегічних перетворень, що відбуваються, а також факторів невизначеності майбутнього;

– враховувати об'єктивні ендогенні та екзогенні фактори, що формують стратегічні перетворення у промисловому комплексі;

– сформувати відповідну інформаційно-аналітичну підтримку процесу стратегічних перетворень у промисловому комплексі;

– зробити процес стратегічних перетворень більш керованим, оскільки за наявності системи документального забезпечення є змога порівнювати досягнуті результати (структурні, функціональні, проміжні, остаточні) з поставленими цілями та конкретизованими завданнями;

– здійснювати стимулювання розвитку промислового комплексу;

– забезпечити динамічність стратегічних перетворень через прискорення практичних дій щодо реалізації концепції на основі відповідної системи регулювання та управління;

– сформувати стратегічний потенціал і систему внутрішньогалузевих зв'язків, що є сприйнятливими до трансформації та надають можливість досягти визначених цілей;

– реалізовувати процесний підхід, який надає змогу побудувати обґрунтовану послідовність дій щодо формування та реалізації стратегічних перетворень в системі конкурентоспроможності промислового комплексу.

Заходи зі стратегічного перетворення у промисловому комплексі необхідно розробляти з урахуванням об'єктивно-сформованого сегментування на кілька технологічних рівнів у залежності від конкурентоспроможності результатів операційної діяльності.

Основні результати, які можуть бути отримані при застосуванні концепції стратегічних перетворень в системі конкурентоспроможності промислового комплексу:

– інтегровані внутрішньогосподарські ланцюжки по вертикалі та горизонталі;

– нові бізнес-моделі у промисловому комплексі;

– розумні промислові продукти та сервіси.

У сучасних умовах розвитку Індустрії 4.0 в Україні особливо важливими і пріоритетними є галузі, у яких від швидкості формування і розвитку нових наукоємних і високотехнологічних виробництв буде залежати швидкість розширення та поширення на інші сегменти національної економіки нових технологічних укладів.

«Четверта промислова революція вже змінює світ. Є маса досліджень на тему змін, що несе 4.0 економікам країн та світу».

Розвиток України в 4.0 забезпечать ключові стейкхолдери процесів модернізації економіки в напрямі 4.0, які домовляються та створюють реально діючі програми розвитку на державному рівні, а завдяки ним вдається залучити ІТ-сектор до розвитку промислових секторів – частка ВВП ІТ-індустрії в українській економіці може зрости з 5 до 30 %, з них до 10 % припадає на промислові сектори [29].

Тому, для підвищення конкурентоспроможності промислового комплексу необхідно розвивати його пріоритетні напрями з урахуванням потреб внутрішнього і зовнішнього ринків у інноваційних продуктах.

Результати дослідження розвитку ринку промислової продукції на основі стратегічних перетворень у промисловому комплексі показав, що необхідно створення сучасної інфраструктурної підтримки експорту, оскільки на цьому ринку конкурують не тільки окремі виробники, але й окремі країни.

Таким чином, очікуваний результат стратегічних перетворень у промисловому комплексі – зміна стратегічної конкурентної позиції національного промислового комплексу у глобальному ринковому середовищі.

Основним критерієм досягнення даного результату є динамічне і стійке зростання обсягу реалізації української промислової продукції на міжнародному ринку, а цільовим індикатором повинні бути загальні існуючі та прогнозовані обсяги й темпи зростання результатів операційної діяльності в промисловому комплексі.

Ефект від досягнення результату стратегічних перетворень в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу наступний:

– створення у промисловому комплексі ефективних ринково-орієнтованих бізнес-структур нового покоління, які забезпечать підвищення конкурентоспроможності галузі;

– збільшення інноваційно-інвестиційної активності у промисловому комплексі;

– збереження та розвиток внутрішньогалузевого людського капіталу;

– підвищення продуктивності праці;

– збільшення виплат до державного та місцевих бюджетів;

– збільшення соціальних відрахувань;

– збільшення експортної виручки від реалізації результатів операційної діяльності, які мають певні конкурентні переваги на міжнародному ринку (доходи від продажів);

– підвищення обороноздатності та незалежності країни.

Досліджуючи сутність стратегічних перетворень у системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу необхідно спиратися на змістовну частину методології, яка надає вчення про структурно-функціональні проблеми у господарському середовищі галузі.

Таким чином, сучасні дослідження стратегічних перетворень повинні бути спрямовані на пошук напрямів підвищення конкурентоспроможності промислового комплексу та високоефективних способів задоволення потреб галузі у конкурентній боротьбі. Необхідність прискореного стратегічних перетворень у системі конкурентоспроможності промислового комплексу об'єктивно вимагає також розширювального трактування стратегічної конкурентоспроможності у галузі, з урахуванням всього спектру внутрішньогалузевих проблем. Детермінанти, механізми і моделі взаємозв'язку ринкової діяльності та внутрішньої логіки становлення і розвитку промислового комплексу повинно сприяти підвищенню конкурентоспроможності галузі.

Дослідження підтверджує, що імператив нової якості стратегічних перетворень у системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу, динамічного зростання індикативних показників у промисловості, подолання внутрішньогалузевих структурних диспропорцій і криз, потребують розробки нових концептуально-методологічних і прикладних підходів, які орієнтовані на стратегічний розвитку конкурентоспроможності галузі.

Сталий розвиток промислового комплексу у значній мірі залежить від ефективності функціонування та конкурентоспроможності галузі в глобальному середовищі. Це підтверджує практика та досвід промислово-розвинутих країн, у яких економіка орієнтується на промисловий комплекс.

Висновки. Таким чином, концепція стратегічних перетворень в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу є органічним поєднанням процесу фундаментальної зміни у механізмах і моделях функціонування галузі, які викликані умовами зміни обстановки, а зміна – це поступовий процес переходу конкурентоспроможності промислового комплексу на новий рівень з використанням сучасної концепції.

Базовими аспектами концепції стратегічних перетворень в системі забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу є пріоритет національних інтересів та підвищення конкурентоспроможності галузі.

Розроблена структурно-логічна модель стратегічних перетворень у промисловому комплексі сприятиме підвищенню конкурентоспроможності, ефективного функціонування та розвитку галузі.

Стратегічні перетворення промислового комплексу потребують створення сприятливих умов для успішного функціонування всіх господарюючих одиниць в галузі за рахунок формування ефективної промислової політики на всіх рівнях, яка відповідатиме змінам сучасної економіки, яка орієнтується на Стратегію Індустрії 4.0.

Список використаних джерел:

1. Мельник Ю. М. Теоретико-методологічні засади регулювання розвитку промисловості у національній економіці : монографія. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 365 с.
2. Лапыгин Ю. Н., Лапыгин Д. Ю, Лачинина Т. А. Стратегическое развитие организации : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2013. 288 с.
3. Industry 4.0, Digitalisation for productivity and growth, EU parlament.
4. Industrial Development Report 2018, UNIDO.
5. Readiness for the Future of Production Report 2018, WEF.
6. Industry 4.0 and manufacturing ecosystems, Delloite, 2016.
7. Industry 4.0 after the initial hype Where manufacturers are finding value and how they can best capture it, McKinsey, 2016.
8. INDUSTRY 4.0: AN AUSTRALIAN PERSPECTIVE, Recommendations Report to Australian Government – Department of Industry, Innovation and Science March 2017
9. Цифрова адженда України – 2020. URL: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf
10. Постанова КМУ «Цифрова адженда України» від січня 2018. URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi
11. Хартія «Індустрія 4.0 в Україні». URL: https://appau.org.ua/publications/hartiya-industriya-4-0-v-ukrayini/
12. Запухляк І. Б., Зелінська Г. О., Побігун С. А. Підходи, методи та інструменти управління змінами в системі управління розвитком підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Випуск 23. С. 204–209.
13. Пащенко О. П. Стратегічне управління розвитком підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2. Т. 2. С. 99–103.
14. Пащенко О. П. Сучасні методи управління змінами на підприємстві. Вісник ЖДТУ. Серія. «Економічні науки». 2014. № 3(69). С. 170–178.
15. Кондратьєва Т. В. Точки біфуркації та траєкторії розвитку соціально-економічних систем. Економічний вісник Донбасу. 2015. № 2(40). С. 39–44.
16. Мельник Л. Г. Теория самоорганизации экономических систем : монография. Сумы : Университетская книга, 2012. 439 с.
17. Панкратова Л. А. Теоретичні аспекти адаптації підприємств до ринкових умов господарювання. Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства. Економічні науки. Ринкова трансформація економіки АПК. 2004. Вип. 30. С. 239–242.
18. Гвініашвілі Т. З. Концептуальна модель функціонування механізму управління змінами на підприємствах зв'язку в умовах забезпечення їх інноваційного розвитку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. 2015. Т. 10. С. 70–73.
19. Воронков Д. К. Управління стратегічними змінами щодо інноваційного розвитку підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 6. Т. 3. С. 7–11.
20. Найпак Д. В. Формування алгоритму управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства на основі процесного підходу. Теорія та практика державного управління. 2011. Вип. 33. С. 1–11.
21. Серант А. Й., Огірко І. В., Огірко О. І. Інформаційна технологія та формула управління змінами. Ефективність державного управління. 2017. № 51. С. 63–71.
22. Селіверстова Л. С., Міх О. М. Механізм управління змінами в контексті розвитку промислового потенціалу України. Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 10. С. 58–62.

23. Garafonova O. I., Kurmaiev P. Yu. Percularties of management mechanism formation by means of changes as the basis of strategic development of business organizations. Науковий вісник Полісся. 2018. № 3(15). С. 7–11.
24. Шегда А. В., Запухляк І. Б., Баюра Д. О. Формування механізму управління змінами на газотранспортних підприємствах в умовах забезпечення їх стійкого розвитку. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2018. Вип. 1. С. 96–105.
25. Гусєва О. Ю. Управління стратегічними змінами: теорія і прикладні аспекти : Монографія. Донецьк : Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2014. 395 с.
26. Гончар Л. О. Формування державної стратегії управління змінами у сфері послуг : дисертація на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук (08.00.03 економіка та управління національним господарством). Національна академія управління. Київ, 2019. 324 с.
27. Балабаниць А. В. Управління змінами в контексті стратегічного інтегрованого управління маркетинговою взаємодією підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 4. Т. 3. С. 49–52.
28. Гайдей О. О., Лісун Я. В. Механізм управління стратегічними змінами як інструмент капіталізації підприємницької діяльності (світова практика). Міжнародна економічна політика. 2012. Спец. вип. : у 2 ч. Ч. 1. С. 472–479.
29. Стратегія розвитку «Індустрія 4.0». URL: mautic.appau.org.ua/42:strategia-rozvitku-4-0-v3pdf
30. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : Учебное пособие. М. : Издательство «Эксмо», 2004. С. 201–202.

References:

1. Meljnyk Y. M. (2019) Teoretyko-metodologhichni zasady reghuljuvannja rozvytku promyslovosti u nacionaljnij ekonomici [Theoretical and methodological principles of regulating the development of industry in the national economy]: monograph. Kherson: OLDI-PLUS.
2. Lapygin Yu. N., Lapygin D. Yu, Lachinina T. A. (2013) Strategicheskoe razvitie organizatsii [Strategic development of the organization]. M.: KNORUS. (in Russian)
3. EU parlament, Industry 4.0, Digitalisation for productivity and growth.
4. UNIDO (2018) Industrial Development Report.
5. WEF (2018) Readiness for the Future of Production Report.
6. Delloite (2016) Industry 4.0 and manufacturing ecosystems.
7. McKinsey (2016) Industry 4.0 after the initial hype Where manufacturers are finding value and how they can best capture it.
8. Recommendations Report to Australian Government – Department of Industry, Innovation and Science March (2017) INDUSTRY 4.0: AN AUSTRALIAN PERSPECTIVE
9. Hi-Tech Office Ukraine (2020) Cyfrova adzhenda Ukrajiny [Digital agenda of Ukraine]. Available at: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf
10. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018) Cyfrova adzhenda Ukrajiny [Digital agenda of Ukraine]. Decree. Available at: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi
11. Association of Industrial Automation Enterprises of Ukraine (2016) Khartija «Industrija 4.0 v Ukrajini» [Khartija «Industrija 4.0 v Ukrajini»]. Available at: https://appau.org.ua/publications/hartiya-industriya-4-0-v-ukrayini/
12. Zapukhljak I. B., Zelinsjka Gh. O., Pobighun S. A. Pidkhody (2018) Metody ta instrumenty upravlinnja zminamy v systemi upravlinnja rozvytkom pidpryjemstva [Approaches, methods and tools for change management in the management system of enterprise development]. Global and national economic problems, vol. 23, p. 204–209.
13. Pashhenko O. P. (2011) Strateghichne upravlinnja rozvytkom pidpryjemstva [Strategic management of enterprise development]. Bulletin of Khmelnytsky National University, vol. 2, T. 2, p. 99–103.
14. Pashhenko O. P. (2014) Suchasni metody upravlinnja zminamy na pidpryjemstvi [Modern methods of change management in the enterprise]. Bulletin of ZhSTU. Series. "Economic Sciences", vol. 3(69), pp. 170–178.
15. Kondratjjeva T. V. (2015) Tochky bifurkaciji ta trajektoriji rozvytku socialjno-ekonomichnykh system [Bifurcation points and trajectories of socio-economic systems]. Economic Bulletin of Donbass, vol. 2(40), pp. 39–44.
16. Mel'nik L. G. (2012) Teoriya samoorganizatsii ekonomicheskikh sistem [Theory of self-organization of economic systems]. Monograph. Sumy: University Book, 2012. 439 p.
17. Pankratova L. A. (2004) Teoretychni aspekty adaptaciji pidpryjemstv do rynkovykh umov ghospodarjuvannja [Theoretical aspects of adaptation of enterprises to market conditions]. Bulletin of Kharkiv. nat. tech. University of Agriculture. Economic sciences. Market transformation of agro-industrial complex economy, vol. 30, pp. 239–242.
18. Ghviniashvili T. Z. (2015) Konceptualjna modelj funkcionuvannja mekhanizmu upravlinnja zminamy na pidpryjemstvakh zv'jazku v umovakh zabezpechennja jikh innovacijnogho rozvytku [Conceptual model of functioning of the mechanism of change management at the communication enterprises in the conditions of maintenance of their innovative development]. Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences, vol. 10, p. 70–73.
19. Voronkov D. K. (2009) Upravlinnja strateghichnymy zminamy shhodo innovacijnogho rozvytku pidpryjemstva [Management of strategic changes for innovative development of the enterprise]. Bulletin of Khmelnytsky National University, vol. 6, T. 3, p. 7–11.
20. Najpak D. V. (2011) Formuvannja alghorytmu upravlinnja orghanizacijnymy zminamy v zabezpechenni rozvytku pidpryjemstva na osnovi procesnogho pidkhodu [Formation of an algorithm for managing organizational change in ensuring the development of the enterprise on the basis of a process approach]. Theory and practice of public administration, vol. 33, pp. 1–11.
21. Serant A. J., Oghirko I. V., Oghirko O. I. (2017) Informacijna tekhnologhija ta formula upravlinnja zminamy [Information technology and change management formula]. Efficiency of public administration, vol. 51, pp. 63–71.
22. Seliverstova L. S., Mikh O. M. (2016) Mekhanizm upravlinnja zminamy v konteksti rozvytku promyslovogho potencialu Ukrajiny [The mechanism of change management in the context of the development of industrial potential of Ukraine]. Formation of market relations in Ukraine, vol. 10, pp. 58–62.
23. Garafonova O. I., Kurmaiev P. Yu. (2018) Percularties of management mechanism formation by means of changes as the basis of strategic development of business organizations. Scientific Bulletin of Polissya, vol. 3(15), p. 7–11.

24. Sheghda A. V., Zapukhljak I. B., Bajura D. O. (2018) Formuvannja mekhanizmu upravlinnja zminamy na ghazotransportnykh pidpryjemstvakh v umovakh zabezpechennja jikh stijkogho rozvytku [Formation of the mechanism of change management at the gas transport enterprises in the conditions of maintenance of their steady development]. Theoretical and applied issues of economics, vol. 1, pp. 96–105.
25. Ghusjeva O. Ju. (2014) Upravlinnja strateghichnymy zminamy: teorija i prykladni aspekty [Management of strategic change: theory and applied aspects]: monograph. Donetsk: Knowledge Publishing House.
26. Ghonchar L. O. (2019) Formuvannja derzhavnoji strateghiji upravlinnja zminamy u sferi poslugh [Formation of the state strategy of change management in the field of services]. The dissertation on obtaining the scientific degree of cand. ek. sciences (08.00.03 economics and management of the national economy). National Academy of Management. Kyiv.
27. Balabanycj A. V. (2010) Upravlinnja zminamy v konteksti strateghichnogho integhrovanogho upravlinnja marketynghovoju vzajemodijeju pidpryjemstva [Change management in the context of strategic integrated management of marketing interaction of the enterprise]. Bulletin of Khmelnytsky National University, no. 4, vol. 3, pp. 49–52.
28. Ghajdej O. O., Lisun Ja. V. (2012) Mekhanizm upravlinnja strateghichnymy zminamy jak instrument kapitalizaciji pidpryjemnycjkoji dijaljnosti (svitova praktyka) [Mechanism of strategic change management as a tool for capitalization of entrepreneurial activity (world practice)]. International economic policy. Spec. issue : at 2 p.m. Part 1, pp. 472–479.
29. Association of Industrial Automation Enterprises of Ukraine Strateghija rozvytku «Industrija 4.0» [Development Strategy "Industry 4.0]. Avalable at: mautic.appau.org.ua/42:strategia-rozvitku-4-0-v3pdf
30. Fatkhutdinov R. A. (2004) Upravlenie konkurentosposobnost'yu organizatsii [Management of competitiveness of the organization]. M.: Exmo Publishing House, p. 201–202. (in Russian)

КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. Структурно-функциональные и социально-экономические преобразования, которые развернулись в национальном пространстве, обусловливают необходимость современного качественного подхода ко всем сферам теории и практики формирования конкурентоспособности в промышленном комплексе страны. Становление и развитие рыночных отношений, трансформационные процессы в национальной экономике потребовало коренной перестройки экономического мышления по конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, поиска нестандартных, эффективных механизмов, моделей и средств удовлетворения потребностей потребителей промышленной продукции и выявление стратегических, социально-экономических направлений развития внутриотраслевой бизнес-среды. Указанные аспекты выделяют задачи для промышленного комплекса и ее хозяйствующих сегментов – внедрение стратегических преобразований в системе обеспечения конкурентоспособности промышленного комплекса, что позволит обеспечить адаптивно-функциональное развитие отрасли и формирование новых конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: концепция стратегических преобразований, система обеспечения конкурентоспособности промышленного комплекса, структурно-функциональные преобразования, социально-экономические преобразования, адаптивно-функциональное развитие.

THE CONCEPT OF STRATEGIC TRANSFORMATIONS IN THE SYSTEM OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRIAL COMPLEX

Summary. Urgency of the research. Structural-functional and socio-economic transformations that have unfolded in the national space, necessitate a modern qualitative approach to all areas of theory and practice of competitiveness in the industrial complex of the country. Formation and development of market relations, transformation processes in the national economy required a radical restructuring of economic thinking on the competitiveness of economic entities, finding non-standard, effective mechanisms, models and means to meet the needs of industrial consumers and identifying strategic, socio-economic directions of intra-industry business environment. These aspects highlight the tasks for the industrial complex and its economic segments – the introduction of strategic changes in the system of competitiveness of the industrial complex, which will ensure the adaptive and functional development of the industry and the formation of new competitive advantages. The main goal of the study is to analyse the strategic transformations in the system of ensuring the competitiveness of the industrial complex, which will ensure the adaptive and functional development of the industry and the formation of new competitive advantages. The mechanism of implementation of strategic transformations in the industrial complex is proposed to mean a set of consistent interrelated management standards, measures and projects that cover the entire cycle of development strategy and are based on regulations, system of methods, models, techniques and means of material and organizational direction that will ensure the achievement of the result. Thus, the mechanism of realization of strategic transformations in an industrial complex should be developed before formation of its strategy of development. Findings. The concept of strategic transformations in the system of ensuring the competitiveness of the industrial complex is an organic combination of the process of fundamental change in the mechanisms and models of the industry, which are caused by changing conditions, and change is a gradual process of transition of the industrial complex to a new level. The basic aspects of the concept of strategic transformations in the system of ensuring the competitiveness of the industrial complex are the priority of national interests and increasing the competitiveness of the industry. The developed structural and logical model of strategic transformations in the industrial complex will help increase competitiveness, efficient operation and development of the industry. Strategic transformations of the industrial complex require the creation of favourable conditions for the successful operation of all economic units in the industry through the formation of effective industrial policy at all levels, which will respond to changes in today's economy, which focuses on Industry Strategy 4.0.

Key words: the concept of strategic transformations, the system of ensuring the competitiveness of the industrial complex, structural and functional transformations, socio-economic transformations, adaptive-functional development.

НОТАТКИ

Науковий журнал

НАУКОВИЙ ВІСНИК УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Випуск 29

Коректура • *авторська*

Комп'ютерна верстка • *Удовиченко В. О.*

Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:
88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510
Факультет міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет
Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95
Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua
Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 22,79.
Підписано до друку 20.02.2020 р. Замов. № 0220/60. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
м. Херсон, вул. Паровозна 46-а
Телефони: +38 (0552) 39 95 80,
+38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.